



ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΜΑΘΗΜΑ 'ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ'
ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ

Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan)



Θεσσαλονίκη 2013

Αγοραστού Αγγελική 5078
Μπουφίδα Ελισσάβετ 5052
Παπαδοπούλου Ερμιόνη 5024
Τσαγκαλίδης Χρήστος 5168

Περιεχόμενα

1.Εισαγωγή.....	1
I. Εισαγωγικό σημείωμα	1
II. Επιτελική σύνοψη (Executive summary)	2
2.Εσωτερική ανάλυση.....	4
I.Περιγραφή της επιχείρησης	4
II. Προϊόντα ή /και υπηρεσίες που θα προσφέρονται	5
III. Επιλογή τοποθεσίας της επιχείρησης και παράγοντες επιλογής τοποθεσίας	13
IV. Ανάλυση SWOT (α' μέρος)	15
3.Εξωτερική ανάλυση	17
I. Ανάλυση καταναλωτή.....	17
II. Ανάλυση ανταγωνισμού	18
III. Ανάλυση αγοράς.....	22
IV. Ανάλυση περιβάλλοντος	23
V. Ολοκληρωμένη ανάλυση SWOT.....	25
4.Επιλογή, προσδιορισμός και υλοποίηση στρατηγικής	28
I. Στρατηγική προϊόντων:	28
II. Πλάνο Marketing	30
III. Πωλήσεις.....	33
IV. Διοικητικό Πλάνο (Management Plan).....	34
5.Οικονομικό πλάνο	37
A.1 ^{ου} έτους	37
i)Ισολογισμός- αποτελέσματα χρήσης.....	38
ii)Ανάλυση χρηματορροών	40
iii)Αξιολόγηση πολιτικών πωλήσεων.....	43
ix)Κέρδος σε μεταβολές τιμών.....	48
x)Μεταβλητά έξοδα προς πωλήσεις.....	50
xi)Ανάλυση νεκρού σημείου	

.....	51
xii)Συνάρτηση κέρδους	52
B.2 ^{ου} έτους	54
i)Ισολογισμός- αποτελέσματα χρήσης.....	54
ii)Ανάλυση χρηματορροών	55
iii)Αξιολόγηση πολιτικών πωλήσεων	58
iv)Αγορές εμπορευμάτων	58
v)Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά εμπόρευμα.....	58
vi)Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά πολιτική.....	59
vii)Χρηματοοικονομικοί δείκτες.....	60
viii)Κέρδος σε μεταβολές πωλήσεων.....	61
ix)Κέρδος σε μεταβολές τιμών.....	63
x)Μεταβλητά έξοδα προς πωλήσεις.....	65
xi)Ανάλυση νεκρού σημείου	65
xii)Συνάρτηση κέρδους	67
Γ.3 ^{ου} έτους.....	68
i)Ισολογισμός- αποτελέσματα χρήσης.....	68
ii)Ανάλυση χρηματορροών	69
iii)Αξιολόγηση πολιτικών πωλήσεων	73
iv)Αγορές εμπορευμάτων	73
v) Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά εμπόρευμα.....	73
vi)Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά πολιτική.....	74
vii)Χρηματοοικονομικοί δείκτες.....	75
vii)Κέρδος σε μεταβολές τιμών.....	76
ix)Κέρδος σε μεταβολές πωλήσεων.....	78
x)Συνάρτηση κέρδους	78
xi)Μεταβλητά έξοδα προς πωλήσεις.....	79
xii)Ανάλυση νεκρού σημείου	79

1.Εισαγωγή

Ι. Εισαγωγικό σημείωμα

Μέσα από τη διαδικασία του μαθήματος «Επιχειρηματικό Περιβάλλον» τέσσερις φοιτητές του τμήματος Μηχανολόγων Μηχανικών του ΑΠΘ δημιούργησαν την “DeepBlue” ΕΠΕ.

Το όνομα της εταιρείας προϋδεάζει τον πελάτη για την ενασχόληση με θαλάσσιες δραστηριότητες και παραπέμπει στοχευμένα στην ομότιτλη ταινία, η οποία γυρίστηκε στο όμορφο νησί της Αμοργού, η οποία αναδεικνύει τη φυσική ομορφιά των ελληνικών θαλασσών.

Τα τέσσερα ιδρυτικά μέλη και μέτοχοι της εταιρείας είναι λάτρεις της ιστιοπλοίας και των υπαίθριων δραστηριοτήτων και καθώς κατέχουν και οι τέσσερις δίπλωμα εκπαιδευτή ιστιοπλοίας, αποφάσισαν να μετατρέψουν την ενασχόλησή τους σε επάγγελμα. Έτσι, εκμεταλλευόμενοι το ανερχόμενο ενδιαφέρον σε εναλλακτικές μορφές τουρισμού, ίδρυσαν την “DeepBlue” ΕΠΕ, μια εταιρεία που διοργανώνει εκδρομές με ιστιοπλοικά σκάφη, παράλληλα με εκμάθηση ιστιοπλοίας και άλλες δραστηριότητες.

Στη δύσκολη αυτή περίοδο της οικονομικής ύφεσης, η “DeepBlue” απευθύνεται στην παγκόσμια και εγχώρια αγορά και στοχεύει να ανανεώσει το ενδιαφέρον προς τουριστικό προϊόν της Ελλάδας, που τα τελευταία χρόνια έχει σημαντικό ανταγωνισμό από γειτονικές Μεσογειακές χώρες. Ο τομέας του εναλλακτικού τουρισμού είναι σε πολύ πρώιμο στάδιο στην Ελλάδα, οπότε θεωρείται ότι είναι κατάλληλη στιγμή να αναπτυχθεί και να συμβαδίσει με τις εξελίξεις.

II. Επιτελική σύνοψη (Executive summary)

Η “DeerBlue” είναι μια νεοσύστατη επιχείρηση η οποία δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών, συγκεκριμένα στο χώρο του εναλλακτικού τουρισμού. Όσον αφορά τη νομική μορφή της, πρόκειται για Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης με ιδρυτικά μέλη τους τέσσερις κύριους μετόχους, με ποσοστό συμμετοχής 25% έκαστος. Οι υπηρεσίες της εταιρείας έχουν συνδυαστικό χαρακτήρα, καθώς προσφέρει πακέτα εναλλακτικού τουρισμού στα ελληνικά νησιά, η συμμετοχή στα οποία περιλαμβάνει διαμονή σε και περιήγηση με ιστιοπλοικά σκάφη, παράλληλη εκμάθηση ιστιοπλοίας και συμμετοχή σε θαλάσσιες και χερσαίες αθλητικές δραστηριότητες. Έδρα της εταιρείας αποφασίστηκε, μετά από αξιολόγηση με τη μέθοδο LSR, η Καλαμαριά Θεσσαλονίκης.

Η “DeerBlue” σκοπεύει να εκμεταλλευτεί την παγκόσμια φήμη των ελληνικών νησιών, καθώς και την στροφή μεγάλης μερίδας ατόμων σε εναλλακτικές μορφές τουρισμού, στοχεύοντας σε παγκόσμια αλλά και εγχώρια αγορά. Στα πλαίσια της οικονομικής ύφεσης, αποφασίστηκε η προσφορά πακέτων προσαρμοσμένων στις ανάγκες κάθε ηλικιακής ομάδας. Αυτό το διευρυμένο target group βοηθάει στην αύξηση και στην αποφυγή μεταβλητότητας της ζήτησης. Η ανάλυση ανταγωνισμού κατέδειξε την έλλειψη άμεσων ανταγωνιστών στο περιβάλλον δραστηριοποίησης της εταιρείας, χάρη στην μοναδικότητα και την πρωτοτυπία των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Επειδή η “DeerBlue” είναι νέα στο χώρο, μεγάλη έμφαση δίνεται στο πλάνο marketing. Μέσω εκπτωτικών πολιτικών, εκτεταμένης διαφήμισης και διαφοροποίησης των υπηρεσιών ανά έτος, η εταιρεία στοχεύει να αναγνωριστεί και να εδραιωθεί στο χώρο δραστηριοποίησής της. Τον πρώτο χρόνο λειτουργίας θα πραγματοποιούνται εκδρομές σε δύο συμπλέγματα νησιών (Κυκλάδες, Σποράδες) ενώ στα επόμενα δύο χρόνια θα γίνει επέκταση σε Δωδεκάνησα (2^ο έτος) και Επτάνησα (3^ο έτος).

Λόγω του υψηλού κόστους αγοράς των ιστιοπλοικών σκαφών, προτιμήθηκε η χρονομίσθωση και η ενοικίαση σκαφών σε αρχική φάση και η αγορά μεταχειρισμένου σκάφους στην πορεία. Επιπλέον, οι αρχικές ανάγκες λειτουργίας της επιχείρησης οδήγησαν στην ανάληψη βραχυπρόθεσμου δανείου το οποίο

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

αποπληρώνεται εντός του 1^{ου} έτους για την κάλυψη του κεφαλαίου κίνησης. Το υπόλοιπο του αρχικού κεφαλαίου καλύπτεται με ίδια κεφάλαια.

Τα αισόδοξα αποτελέσματα που προέκυψαν από την οικονομική ανάλυση του προγράμματος, καθώς και από την ανάλυση SWOT, η οποία καταδεικνύει την υπεροχή των ευκαιριών και των σημείων ισχύος της επιχείρησης σε σχέση με τις απειλές και τις αδυναμίες, αποτελούν τεκμήρια για την επιτυχημένη πορεία της “DeepBlue”. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι απώτερος στόχος και επιθυμία των ιδρυτικών μελών δεν είναι το ευκαιριακό κέρδος, αλλά η ίδρυση μιας υγιούς εταιρίας που προάγει τον ποιοτικό τουρισμό και αναδεικνύει την ομορφιά των ελληνικών νησιών.

2.Εσωτερική ανάλυση

Ι.Περιγραφή της επιχείρησης

Η “DeepBlue” ΕΠΕ είναι μια νεοσύστατη, ανεξάρτητη εταιρεία, η οποία θα δραστηριοποιηθεί στον τομέα της παροχής υπηρεσιών. Συγκεκριμένα, η εταιρεία θα διοργανώνει πακέτα διακοπών στα Ελληνικά νησιά, εκμεταλλευόμενη τις μορφές θαλάσσιου εναλλακτικού τουρισμού που η χώρα μας μπορεί να προσφέρει. Η λίστα των δραστηριοτήτων στις οποίες θα συμμετέχουν οι πελάτες θα περιλαμβάνει θαλάσσια σπορ, όπως εκμάθηση ιστιοπλοΐας, καταδύσεις, θαλάσσιο σκι και άλλα, καθώς και χερσαίες δραστηριότητες, όπως πεζοπορίες και mountain-bike. Η ημερομηνία έναρξης εργασιών της εταιρείας έχει δρομολογηθεί το Μάρτιο του 2013.

Η εταιρεία θα αποτελεί συνεργασία τεσσάρων εταίρων και ο νομικός της τύπος θα είναι Ε.Π.Ε. (Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης) κυρίως για τα πλεονεκτήματά της κατά τη φάση σύστασης, πιθανής κατάργησης της εταιρείας και ευθύνης των εταίρων. Οι τέσσερις εταίροι- ιδρυτικά μέλη θα επιμεριστούν ισόποσα το αρχικό κεφάλαιο, επομένως θα έχουν και τις ίδιες αρμοδιότητες.

Οι τέσσερις εταίροι, οι οποίοι είναι όλοι διπλωματούχοι Μηχανολόγοι Μηχανικοί, οι δύο εξ αυτών ειδικευμένοι στα θέματα Βιομηχανικής Διοίκησης, είναι και κατοχυρωμένοι εκπαιδευτές ιστιοπλοΐας, και άρα είναι προετοιμασμένοι να αναλάβουν ηγετικό και διοργανωτικό ρόλο στην πορεία της επιχείρησης. Το μοίρασμα του εταιρικού κεφαλαίου διαμορφώνεται ως εξής:

Η επιχείρηση θα στοχεύει σε πελάτες διάφορων ηλικιών και επαγγελμάτων, προσφέροντας εναλλακτικά πακέτα δραστηριοτήτων και διαδρομών, ανάλογα με τις προτιμήσεις των πελατών της. Επιπλέον, μέσω του διαδικτύου στοχεύει κυρίως σε καταναλωτές από το εξωτερικό, Ευρωπαϊκή Ένωση, Η.Π.Α., Αυστραλία κτλ.

Η διοργάνωση και η διαφήμιση της επιχείρησης θα γίνεται σε συνεργασία με ταξιδιωτικά γραφεία σε μεγάλες πόλεις του εξωτερικού, με τα οποία θα συνεργαζόμαστε για εξεύρεση πελατών, εκτός από τις υπηρεσίες του διαδικτύου. Επιπλέον, η εταιρεία, κυρίως για μείωση κόστους εξοπλισμού και μεταφορών στοχεύει να συμπράξει συμφωνίες συνεργασίας με εταιρείες διοργάνωσης

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

προγραμμάτων δραστηριοτήτων στους διάφορους προορισμούς που έχουν επιλεγεί για τα ταξίδια.

Με τα διαφορετικά και στοχευμένα στους διάφορους τύπους καταναλωτών πακέτα δραστηριοτήτων και τις προσεκτικές συνάψεις συμφωνιών με τους συνεργάτες της, η επιχείρηση θα διαφοροποιηθεί από άλλες παρόμοιες επιχειρήσεις της ελληνικής αγοράς.

Οι εταίροι της επιχείρησης συμφωνούν στη μοναδικότητα μιας εταιρείας διοργάνωσης διακοπών εναλλακτικού θαλάσσιου τουρισμού, αφού κάτι παρόμοιο δεν υπάρχει στην ελληνική αγορά. Η μοναδικότητά της έγκειται στο γεγονός ότι δε θα προσφέρει μόνο την ενοικίαση ιστιοπλοϊκών, αλλά και την εκπαίδευση, ενώ θα συνδυάζει την ιστιοπλοΐα με ένα συνολικό και πιο γενικό πλαίσιο εναλλακτικού τουρισμού, με στόχο να αναδείξει και τις φυσικές ομορφιές του Ελληνικού θαλάσσιου χώρου.

Objectives: Ο στόχος της επιχείρησης είναι τον πρώτο χρόνο να προσφέρει τουλάχιστον 25 πακέτα διακοπών, με τον αριθμό αυτό να αυξάνεται κατά πολύ το δεύτερο και το τρίτο έτος εργασίας. Σε γεωγραφικά πλαίσια, η “DeepBlue” στοχεύει στην εξεύρεση πελατών κυρίως από το εξωτερικό, εκμεταλλευόμενη την τάση εναλλακτικού τουρισμού που παρατηρείται την περίοδο αυτή.

Mission: Απώτερος στόχος της είναι να διευρύνει τον ορισμό εναλλακτικός τουρισμός στην Ελλάδα και να αναδείξει αυτήν την τουριστική εκμετάλλευση της Ελληνικής Περιφέρειας στο εξωτερικό. Με αυτόν τον τρόπο θα εδραιωθεί στην αγορά ως πρωτοπόρος στον τομέα εναλλακτικού θαλάσσιου τουρισμού στην Ελλάδα και στη Μεσόγειο.

II. Προϊόντα ή /και υπηρεσίες που θα προσφέρονται

Έτσι, ενώ η κύρια δραστηριότητα των συμμετεχόντων θα είναι η εκμάθηση ιστιοπλοΐας, η διαμονή θα λαμβάνει χώρα στα ιστιοπλοϊκά, με τη χρήση των οποίων και ως μεταφορικών μέσων οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να ανακαλύψουν τα Ελληνικά νησιά από διαφορετική οπτική, κάνοντας στάσεις σε πολλά ενδιαφέροντα λιμάνια, σε νησιά που προσφέρονται για αξέχαστες εμπειρίες θαλάσσιων ή και χερσαίων αθλημάτων και δραστηριοτήτων. Έτσι, παρακάτω

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

αναπτύσσεται αναλυτικά το πλάνο για τις υπηρεσίες που θα προσφέρονται από την εταιρεία.

Αρχικά, τα ταξίδια που θα παρέχονται μπορούν να ταξινομηθούν σε γεωγραφική βάση, δηλαδή ανάλογα με το ποιους νησιωτικούς προορισμούς θα καλύπτουν. Αποφασίστηκε ότι οι προορισμοί που μπορούν να αποτελέσουν προορισμούς εναλλακτικού τουρισμού είναι τα Νησιωτικά Συμπλέγματα:

Προορισμός	Εκτιμώμενη διάρκεια ταξιδιού*
Κυκλάδες	7-10 μέρες
Σποράδες	4-5 μέρες
Δωδεκάνησα	7-10 μέρες
Επτάνησα	7-8 μέρες

*Τα ευέλικτα χρονικά όρια των ταξιδιών χρησιμοποιούνται για να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες όλων των πιθανών πελατών.

Επιπλέον, κάνοντας ανάλυση της αγοράς και καταλήγοντας στα target groups, τα οποία στοχεύει η εταιρεία να προσελκύσει, αποφασίστηκε ότι δε χρειάζεται να αποκλειστούν ομάδες ηλικιών που δεν είναι σε θέση να ακολουθήσουν αθλητικό πρόγραμμα, καθώς υπάρχουν προορισμοί που συνδυάζονται με θεραπευτικές υπηρεσίες ίασης και χαλάρωσης, καθώς και για πιο οικογενειακές διακοπές. Έτσι, ένας δεύτερος διαχωρισμός των προσφερόμενων υπηρεσιών γίνεται με βάση την ηλικία των συμμετεχόντων στις τρεις παρακάτω κατηγορίες:

Ηλικιακός διαχωρισμός	Είδος υπηρεσιών*
(18-40 ετών) Youth- Middle-aged	Extreme sports, θαλάσσια και χερσαία
(45-70 ετών) Elders	Ιαματικές θεραπείες
(παιδιά>7ετών+κηδεμόνες) Family	Δραστηριότητες, σπορ, ιαματικές θεραπείες

*Σε όλες τις κατηγορίες ισχύει η εκμάθηση ιστιοπλοΐας, με τη διαφορά ότι και πάλι το επίπεδο θα αντιστοιχεί στο σωματικό επίπεδο και την ηλικία των συμμετεχόντων.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Συγκεντρωτικά, παρατίθεται ο ακόλουθος πίνακας, στον οποίο περιγράφονται οι υπηρεσίες, καθώς και άλλα χρήσιμα στοιχεία για κάθε προσφερόμενη υπηρεσία και συνεργάτες της εταιρείας.

Προορισμός: Κυκλάδες (7-10 μέρες)

Πακέτο Youth

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτερεύσεις
1	Μύκονος (πρόσβαση με πλοίο, αεροπλάνο)	επίσκεψη της χώρας, θαλάσσια σπορ, windsurfing στη Φτελιά	1
2	Πάρος	Bunjee jumping (Πούντα Beach), εκδρομή με enduro bikes, Kite-surfing (Κάμπος), Wind-surfing (Χρυσή ακτή)	2
3	Αμοργός:	hiking, trekking σε σημαδεμένα μονοπάτια, ορειβασία	1
4	Ίος:	καταδύσεις, ψαροτούφεκο, water-ski	1
5	Φολέγανδρος:	Κολύμπι στον Κάτεργο (πρόσβαση με σκάφος) και στο σπήλαιο Γεωργίτση	1
6	Σαντορίνη	(αποχώρηση με πλοίο ή με αεροπλάνο)	

Πακέτο Elders

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτερεύσεις
1	Σύρος (αεροδρόμιο, λιμάνι)	Κολύμπι στα Γράμματα (πρόσβαση με σκάφος), επίσκεψη της Γιάρου	1

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

2	Τήνος	Επίσκεψη της Μονής της Παναγιάς της Ευαγγελίστριας, του νησιού, κολύμπι	1
3	Κύθνος	Θερμαντικά λουτρά (οικισμός Λουτρά)	2
4	Σέριφος	Διανυκτέρευση, κολύμπι	1
5	Κίμωλος	Θειούχα ιαματικά λουτρά (Πράσσα), ψάρεμα	1
6	Σαντορίνη	(αποχώρηση με πλοίο ή με αεροπλάνο)	

Πακέτο Family

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Σύρος (πρόσβαση με πλοίο, αεροπλάνο)	Επίσκεψη του νησιού, κολύμπι στα Γράμματα (πρόσβαση με σκάφος), επίσκεψη της Γιάρου	2
2	Τήνος	Επίσκεψη της Μονής της Παναγιάς της Ευαγγελίστριας, του νησιού, κολύμπι	1
3	Πάρος	Watersports, εκμάθηση κολύμβησης, Waterpark, ιππασία	2
4	Φολέγανδρος:	Κολύμπι στον Κάτεργο (πρόσβαση με σκάφος) και στο σπήλαιο Γεωργίτση	1
5	Σαντορίνη	(αποχώρηση με πλοίο ή με αεροπλάνο)	1

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Προορισμός: Σποράδες (4-5 μέρες)

Πακέτο Youth

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Σκιάθος	Επίσκεψη του νησιού, κολύμπι, water-sports, trekking	2
2	Αλόνησος	Επίσκεψη και καταδύσεις στο Εθνικό Θαλάσσιο Πάρκο, διανυκτέρευση στο νησί Κυρά-Παναγιά	1
3	Σκύρος	Επίσκεψη, ιππασία με Σκυριανά πόνι, μαθήματα διαλογισμού, γιόγκα (Ατσίτσα)	2

Πακέτο Elders

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Σκιάθος	Επίσκεψη του νησιού, κολύμπι	2
2	Αλόνησος	Επίσκεψη στο Εθνικό Θαλάσσιο Πάρκο	1
3	Σκύρος	Επίσκεψη, ιππασία με Σκυριανά πόνι, μαθήματα διαλογισμού, γιόγκα (Ατσίτσα)	2

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Πακέτο Family

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Σκιάθος- Σκόπελος	Επίσκεψη του νησιού, κολύμπι	2
2	Σκόπελος- Αλόνησος	Επίσκεψη και καταδύσεις στο Εθνικό Θαλάσσιο Πάρκο	2
3	Σκύρος	Επίσκεψη του νησιού, ιππασία με Σκυριανά πόνι	1

Προορισμός: Δωδεκάνησα (7-10 μέρες)

Πακέτο Youth

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Κως-Κάλυμνος	Εκκίνηση ταξιδιού, καταδύσεις (Πόθια)	1
2	Κάλυμνος	αναρρίχηση σε ασβεστολιθικά πετρώματα	1
3	Τέλενδος- Λέρος	κανό-καγιάκ, wind-surfing, καταδύσεις	2
4	Αστυπάλαια	Εξερεύνηση σπηλαίων, αναρρίχηση (Φτερά)	1
5	Κάρπαθος	Wind-surfing, διαδρομές με τζιπ, endure bikes	1
6	Ρόδος	Επίσκεψη της χώρας της Ρόδου, αναχώρηση με πλοίο ή αεροπλάνο	1

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Πακέτο Elders

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτερεύσεις
1	Ικαρία	Κολύμπι, διανυκτέρευση	1
2	Πάτμος	Επίσκεψη Καστρομονάστηρου Αγ. Ιωάννη Θεολόγου, Σπήλαιο Αποκάλυψης	1
3	Κάλυμνος	Ιαματικά λουτρά (πηγή Θερμών)	2
4	Κως	Επίσκεψη νησιού, ρωμαϊκά και μεσαιωνικά μνημεία	1
5	Νίσυρος	Ιαματικές πηγές Λουτρών	1
6	Σύμη	Ψάρεμα, περπάτημα σε βυζαντινά πατητήρια και μέχρι το Μοναστήρι Πανορμίτη	1
7	Ρόδος	Επίσκεψη της χώρας της Ρόδου, αναχώρηση με πλοίο ή αεροπλάνο	1

Πακέτο Family

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτερεύσεις
1	Κως	Εκκίνηση ταξιδιού, επίσκεψη ρωμαϊκών και μεσαιωνικών μνημείων, καταφύγιο άγριας ζωής	2
2	Νίσυρος	Επίσκεψη ηφαιστειακών κρατήρων, κολύμπι στο Νησί Γυαλί	1
3	Αστυπάλαια	Εξερεύνηση σπηλαίων, καταφύγιο άγριας ζωής Λιβιάδι	1
4	Κάρπαθος	Επίσκεψη χωριού Όλυμπος, Μεσοχώρι	1
5	Ρόδος	Επίσκεψη της χώρας της Ρόδου, κοιλάδας πεταλούδων, αναχώρηση με πλοίο ή αεροπλάνο	2

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Προορισμός: Επτάνησα (7-10 μέρες)

Πακέτο Youth

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Κέρκυρα	Εκκίνηση ταξιδιού, επίσκεψη του νησιού, πτώση με αλεξίπτωτο (Άγιος Γόρδας), Ιππασία, ιστιοπλοΐα στο Ποντικονήσι	2
2	Παξοί	Καταδύσεις σε σπήλαια και ναυάγια, Wind-surfing	1
3	Λευκάδα	Kite-surf (Μύλοι), Mountain-bike, Parapente (παραλία Κάθισμα)	1
4	Κεφαλονιά	Καγιάκ, Επίσκεψη στο νησί	1
4	Ιθάκη	Καταδύσεις σε υποβρύχια σπήλαια, Σπήλαιο Νυμφών	1
5	Ζάκυνθος	F1 Go-kart, Παραλία Ναυάγιο, Εθνικό Θαλάσσιο πάρκο καταδύσεις	1

Πακέτο Elders

No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Κέρκυρα	Εκκίνηση ταξιδιού, ξενάγηση στο νησί,	2
2	Παξοί	Θειούχες ιαματικές πηγές (Οζιά)- Αντίπαξοι (οινοτουρισμός)	2
3	Κεφαλονιά	Επίσκεψη του νησιού, αξιοθέατα	1
4	Ιθάκη	Πεζοπορία στο Μοναστήρι Καθαρών	1
5	Ζάκυνθος	Εθνικό θαλάσσιο πάρκο Ζακύνθου, Παραλία Ναυάγιο	1

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Πακέτο Family

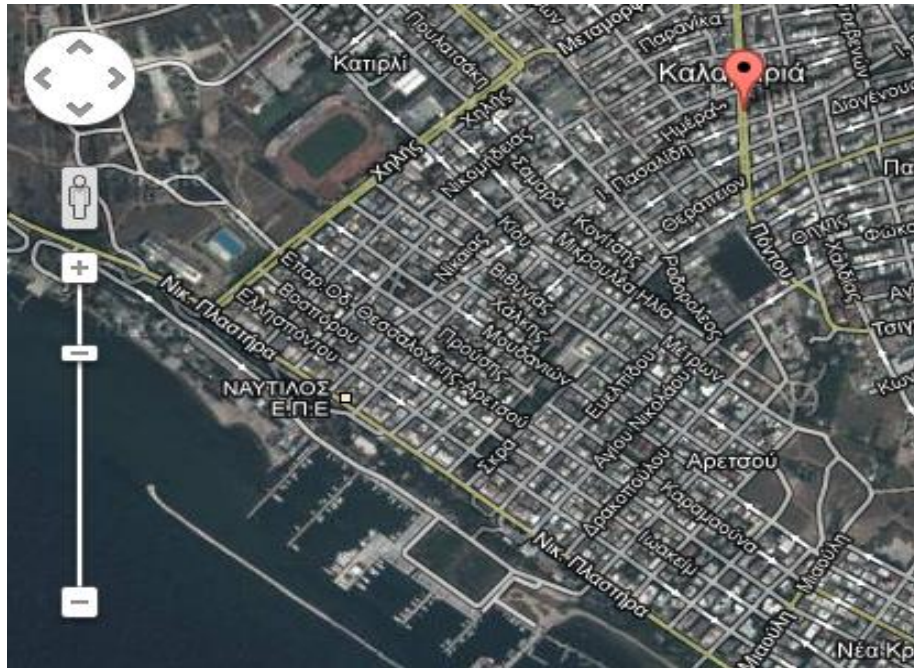
No	Νησί	Δραστηριότητες	Διανυκτε- ρεύσεις
1	Κέρκυρα	Επίσκεψη ιστορικών χώρων, χώρου διάσωσης όνων Κέρκυρας, Ιππασία	2
2	Λευκάδα	Επίσκεψη νησιού, υδροβιότοπου-Λιμνοθάλασσα, διαδρομές με ποδήλατο	2
3	Κεφαλονιά	Αξιοθέατα- Κολύμπι	1
4	Ζάκυνθος	Εθνικό Θαλάσσιο πάρκο Ζακύνθου, παραλίες και σπήλαια, Askos Stone Park	2

III. Επιλογή τοποθεσίας της επιχείρησης και παράγοντες επιλογής

τοποθεσίας

Η εκλογή θέσης των γραφείων της εταιρείας είναι μία σημαντική επιλογή και έγινε τόσο με ποιοτικά, όσο και με ποσοτικά κριτήρια. Η τοποθεσία των γραφείων της εταιρείας θα είναι στην Καλαμαριά Θεσσαλονίκης και όπως φαίνεται και από τον ακόλουθο χάρτη, η τοποθεσία των γραφείων είναι σε πολύ κοντινή απόσταση από τη Μαρίνα Καλαμαριάς, τη μαρίνα στην οποία θα βρίσκονται τα σκάφη της εταιρείας στους μήνες απραξίας:

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Στη συνέχεια, στον πίνακα που ακολουθεί, γίνεται μια ποσοτικοποίηση των κριτηρίων της εκλογής της τοποθεσίας των εγκαταστάσεων της εταιρείας. Συγκεκριμένα, χρησιμοποιείται η **μέθοδος Γραμμικός Κανόνας Βαθμολόγησης (Linear Scoring Rule LSR)**, η οποία θεωρείται μία αξιόπιστη εμπειρική μέθοδος ποσοτικής αξιολόγησης.

Συγκεκριμένα, αναφέρεται ότι οι τρεις τοποθεσίες οι οποίες συγκρίθηκαν για την τοποθέτηση των γραφείων της εταιρείας είναι: η Καλαμαριά Θεσσαλονίκης, η Γλυφάδα Αθήνας και ο Βόλος. Η επιλογή των τριών αυτών επιλογών έγινε λόγω εγγύτητας και των τριών σε οργανωμένες μαρίνες, όπου θα αράζουν τα σκάφη της εταιρείας.

Τα χαρακτηριστικά που επιλέχθηκαν, με βάση τα οποία έγινε η σύγκριση, είναι η τιμή του ενοικίου, η εγγύτητα σε μαρίνα, η εγγύτητα στους προορισμούς των εκδρομών που διοργανώνει η “DeerBlue”, η εγγύτητα σε αεροδρόμιο και λιμάνι, καθώς οι εταίροι θα είναι υποχρεωμένοι να δέχονται καλεσμένους ή να ταξιδεύουν για να κλείνουν συμφωνίες, και οι τοπικοί φόροι.

Τα αποτελέσματα σύμφωνα με τη μέθοδο LSR παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα:

Εναλλακτικές θέσεις				
Παράγοντας αξιολόγησης	Βαρύτητα	A	B	Γ

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Ενοίκιο	0,2	8	10	6
Εγγύτητα σε αεροδρόμιο/λιμάνι	0,2	9	7	7
Εγγύτητα σε μαρίνα	0,3	10	7	9
Εγγύτητα σε προορισμούς	0,2	6	7	9
Τοπικοί φόροι	0,1	7	8	6
Άθροισμα βαθμολογίας		40	39	37
Σταθμισμένο σύνολο		8,3	7,7	7,7

Επομένως, με βάση τα παραπάνω, η τοποθεσία της Καλαμαριάς Θεσσαλονίκης επιλέγεται ως η τοποθεσία των γραφείων της “DeerBlue” ΕΠΕ, καθώς βγαίνει πρώτη τόσο στο άθροισμα βαθμολογίας, όσο και στο σταθμισμένο σύνολο.

Συνοπτικά, τα κύρια χαρακτηριστικά της εταιρείας “DeerBlue” ΕΠΕ, όπως διαμορφώθηκαν από την ανωτέρω ανάλυση, παρουσιάζονται παρακάτω:

DEEP BLUE Ε.Π.Ε.	
Έδρα	Θεσσαλονίκη
Αντικείμενο	Παροχή υπηρεσιών, Διοργάνωση εκδρομών εναλλακτικού θαλάσσιου τουρισμού
Εταίροι	Ελισσάβετ Μπουφίδη 25% - Ερμιόνη Παπαδοπούλου 25% - Χρήστος Τσαγκαλίδης 25% - Αγγελική Αγοραστού 25%
Διαχειριστής	Τσαγκαλίδης Χρήστος (για το 1ο έτος εργασιών- κατόπιν ψηφοφορίας)

IV. Ανάλυση SWOT (α' μέρος)

Σε αυτό το σημείο παραθέτουμε το πρώτο μέρος της ανάλυσης SWOT που περιλαμβάνει τα σημεία ισχύος (strengths) και τις αδυναμίες (weaknesses). Στην επόμενη ενότητα θα ολοκληρωθεί η ανάλυση και θα παρουσιαστεί συγκεντρωτικά.

Σημεία ισχύος:

- **Μοναδικότητα της εταιρείας στο χώρο:** Βάση έρευνας που έχει γίνει και θα αναλυθεί διεξοδικά σε επόμενη ενότητα, η “DeerBlue” έχει το μεγάλο

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

πλεονέκτημα ότι δεν υπάρχουν άμεσοι ανταγωνιστές που να δραστηριοποιούνται αμιγώς στον ίδιο χώρο και να βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο (διαφορετικές επιλογές και παροχές) με εμάς. Την ευκαιρία αυτή της πρωτοτυπίας και μοναδικότητας θα την εκμεταλλευτούμε, παράλληλα με τη δικτύωση μας, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, ώστε να μην δοθεί η δυνατότητα σε άλλες επιχειρήσεις να δημιουργηθούν και να ανελιχθούν.

- **Μικρή δανειοδότηση:** Η χρήση ξένων δανειακών κεφαλαίων είναι σχετικά μικρή για την εταιρεία μας και περιλαμβάνει μόνο το κεφάλαιο κίνησης για τους πρώτους μήνες λειτουργίας της. Η αποπληρωμή του θα γίνει το πρώτο χρόνο λειτουργίας και θεωρούμε ότι δε θα υπάρξει κάποιο πρόβλημα σε αυτό.
- **Ευελιξία της εταιρείας:** Η εταιρεία διαθέτει συγκεκριμένη και απλή διοικητική οργάνωση και απαρτίζεται από λίγα μέλη με ξεκάθαρη γνώση των αρμοδιοτήτων τους. Αυτό την καθιστά ευέλικτη και ανταγωνιστική.

Αδυναμίες:

- **Μη αναγνωρισιμότητα της εταιρείας:** Παρόλη τη συνολική οργάνωση και τον έγκαιρο σχεδιασμό της “DeerBlue”, η εταιρεία μας δεν είναι ιδιαίτερα ακόμα γνωστή στο ευρύ κοινό.
- **Εποχικότητα εργασίας:** Η λειτουργία της επιχείρησης περιορίζεται σε περίπου επτά μήνες το χρόνο, από Απρίλιο έως Νοέμβριο, λόγω του είδους των παρεχόμενων υπηρεσιών. Βέβαια, ο περιορισμός αυτός αφορά όλες τις εταιρείες του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος.

Σημεία Ισχύος (Strengths)	Αδυναμίες (Weaknesses)
Μοναδικότητα της εταιρείας στο χώρο	Μη αναγνωρισιμότητα της εταιρείας
Μικρή δανειοδότηση (μόνο για το κεφάλαιο κίνησης)	Εποχικότητα εργασίας
Ευελιξία της εταιρείας (συγκεκριμένη διοικητική διάρθρωση, έλλειψη γραφειοκρατίας στο εσωτερικό)	

3.Εξωτερική ανάλυση

Ι. Ανάλυση καταναλωτή

Οι ομάδες ατόμων στις οποίες απευθύνεται η “DeerBlue” χωρίζονται σε δύο κατηγορίες με βάση **τα κίνητρα που τις ωθούν** να απευθυνθούν σε αυτή, τα οποία καθορίζονται κυρίως από την **ηλικία** τους:

- Στην **πρώτη κατηγορία (Youth/Middle-aged)** ανήκουν άτομα από 18 έως και 40 χρονών. Πρόκειται για δραστήρια άτομα, τα οποία αντιμετωπίζουν τις διακοπές σαν ευκαιρία να αθληθούν και να δοκιμάσουν νέα πράγματα. Το πρόγραμμα Youth καλύπτει απόλυτα τις ανάγκες αυτής της κατηγορίας, προσφέροντας ποικίλες δραστηριότητες σε κάθε σταθμό του ταξιδιού, σε συνδυασμό με την εκμάθηση ιστιοπλοίας και την εξάσκηση σε καθημερινή βάση.
- Στη **δεύτερη κατηγορία (Elders)** ανήκουν άτομα από 55 χρόνων και άνω. Πρόκειται για άτομα που θέλουν να χαλαρώσουν και να ξεκουραστούν στις διακοπές τους, αλλά παράλληλα να γνωρίσουν νέα μέρη και καταστάσεις. Το πρόγραμμα Elders προσφέρει τη δυνατότητα ανακάλυψης διαφορετικών νησιών σε λίγο χρόνο, επισκέψεις σε αξιοθέατα, κολύμπι σε πανέμορφες παραλίες, καθώς και επισκέψεις σε λουτρά και ιαματικές πηγές. Ακόμη, οι συμμετέχοντες στο πρόγραμμα μπορούν να μάθουν ιστιοπλοία και να συμμετέχουν στις δραστηριότητες του σκάφους ανάλογα με τις δυνατότητες και τις επιθυμίες τους.
- Στην **τρίτη κατηγορία (Family)** υπάγονται οικογένειες (γονείς + παιδιά). Η κατηγορία αυτή είναι ιδιόζουσα, καθώς συνδυάζει τις προτιμήσεις και τις ανάγκες δύο διαφορετικών ηλικιακών ομάδων. Για την κατηγορία αυτή προσφέρεται ένα συνδυαστικό πρόγραμμα, που αποτελείται από διάφορες δραστηριότητες και επισκέψεις σε νησιά και αξιοθέατα, ώστε να ικανοποιηθούν οι προτιμήσεις όλων των συμμετεχόντων.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Ένας δεύτερος διαχωρισμός γίνεται με βάση το **είδος των ομάδων** των ατόμων που απευθύνονται σε εμάς:

- Στην **πρώτη κατηγορία** ανήκουν τα μεμονωμένα άτομα, τα ζευγάρια, οι οικογένειες και οι μικρές παρέες. Θα φροντίσουμε αυτά τα άτομα να είναι στην ίδια κρουαζιέρα με αντίστοιχης κατηγορίας άτομα, έτσι ώστε να ταιριάζουν περισσότερο οι προτιμήσεις τους. Π.χ. Τα ζευγάρια θα τοποθετούνται μαζί με άλλα ζευγάρια κ.λ.π.
- Στη **δεύτερη κατηγορία** ανήκουν οι μεγαλύτερες ομάδες ατόμων, δηλαδή παρέες 6-8 ατόμων. Θα δίνουμε τη δυνατότητα στις παρέες με λιγότερα από 8 άτομα να έχουν την αποκλειστικότητα του ιστιοπλοϊκού, με την καταβολή ενός επιπλέον ποσού (οι ομάδες των οκτώ ατόμων θα έχουν εξασφαλισμένη την αποκλειστικότητα, αφού οκτώ άτομα είναι η μέγιστη χωρητικότητα των ιστιοπλοϊκών μας). Σε αυτές τις ομάδες θα μπορούμε να προσφέρουμε ένα ακόμη πιο ευέλικτο πρόγραμμα αφού δε θα περιορίζονται από τις επιθυμίες άλλων πελατών.

II. Ανάλυση ανταγωνισμού

Σε επίπεδο ανταγωνισμού, από την έρευνα και την αναζήτηση που έχει πραγματοποιηθεί, δεν είναι γνωστή κάποια παρόμοια επιχείρηση που εδράζεται στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό και δραστηριοποιείται αμιγώς στον ίδιο χώρο παροχής υπηρεσιών. Ωστόσο, υπάρχουν κάποιες επιχειρήσεις οι οποίες θεωρούνται ανταγωνιστικές ως ένα βαθμό για την επιχείρηση, σε καμία περίπτωση στο σύνολο των δραστηριοτήτων της, αλλά μεμονωμένα στις επιμέρους δράσεις της και μπορούν να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες.

Με κριτήριο **το είδος των παρεχόμενων υπηρεσιών**:

- Επιχειρήσεις ενοικίασης ιστιοπλοϊκών σκαφών και οργάνωσης κρουαζιέρων.
- Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο του αθλητικού τουρισμού αναψυχής.

Με κριτήριο **το χώρο δραστηριοποίησης**:

- Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στα ελληνικά νησιά.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

- Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου.

Καθώς η **αγορά-στόχος (target group)** στην οποία απευθυνόμαστε δεν είναι ελληνική αλλά ευρωπαϊκή, θα ήταν παράλειψη να συμπεριληφθούν στον ανταγωνισμό αποκλειστικά επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στα ελληνικά νησιά. Είναι γεγονός πως η Ελλάδα λόγω του φυσικού της πλούτου προτιμάται από μια μεγάλη μερίδα καταναλωτών ιδιαίτερα για καλοκαιρινές διακοπές. Ωστόσο δεν πρέπει να αγνοήσουμε το γεγονός πως το αντίστοιχο τουριστικό προϊόν προσφέρεται και από γειτονικές χώρες όπως η Τουρκία και η Ιταλία. Επομένως, ενώ οι κυριότεροι ανταγωνιστές μας είναι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο, συμπεριλαμβάνονται και ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου.

Επιχειρήσεις ενοικίασης ιστιοπλοϊκών σκαφών: Στον τομέα αυτό δραστηριοποιούνται πολυάριθμες εγχώριες επιχειρήσεις, παρέχοντας σκάφη προς ενοικίαση, με ή χωρίς πλήρωμα (skipper). Το σκάφος χρεώνεται με την ημέρα ή την εβδομάδα και παραλαμβάνεται από τις βάσεις της κάθε επιχείρησης, οι οποίες στη μεγάλη τους πλειοψηφία βρίσκονται στην Αττική, στις μαρίνες του Άλιμου και του Λαυρίου. Οι **κυριότεροι ανταγωνιστές** σε αυτή την κατηγορία είναι οι επιχειρήσεις που παρατίθενται στη συνέχεια, οι οποίες διαφοροποιούνται από τις περισσότερες σε ορισμένα σημεία.

- Tzenet Yachting: Δίνει τη δυνατότητα ενοικίασης καμπίνας για μεμονωμένα άτομα ή ζευγάρια. Έχει βάσεις σε Κέρκυρα, Σύρο, Ρόδο και Σκιάθο.
- Sun-sailing: Διοργανώνει και οργανωμένες εκδρομές όπου υπάρχει η δυνατότητα ενοικίασης θέσης για μεμονωμένα άτομα.
- Paralos Yachts: Δίνει τη δυνατότητα παράδοσης και επιστροφής του σκάφους σε νησί επιλογής των ενοικιαστών.

Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο του αθλητικού τουρισμού αναψυχής: Πρόκειται για επιχειρήσεις διοργάνωσης εκδρομών και ξεναγήσεων, και επιχειρήσεις οργάνωσης αθλητικών δραστηριοτήτων, όπως καταδύσεις, windsurfing και πεζοπορίες. Στην πλειοψηφία τους πρόκειται για επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται τοπικά σε κάποιο νησί. Οι υπηρεσίες που παρέχουν

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

περιλαμβάνουν συνήθως ενοικίαση εξοπλισμού και εκμάθηση και χρέωση με την ώρα ή την ημέρα. Κυριότεροι ανταγωνιστές σε αυτή την κατηγορία είναι επιχειρήσεις που προσφέρουν ολοκληρωμένα πακέτα διακοπών όπως οι ακόλουθες:

- Kalymnos Adventure: Προσφέρει πακέτα διακοπών στο νησί της Καλύμνου που περιλαμβάνουν αναρρίχηση, καταδύσεις και εξερεύνηση των σπηλαίων του νησιού.
- Planet Windsurf Holidays: Προσφέρει 7ημερα πακέτα διακοπών για windsurfing και kitesurfing στην Κω.

Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου:

Πρόκειται για μεγάλες συνήθως επιχειρήσεις που παρέχουν είτε οργανωμένα πακέτα διακοπών, είτε σκάφη προς ενοικίαση στις Μεσογειακές ακτές, ιδιαίτερα στα παράλια της Τουρκίας, στις ακτές της Κροατίας και στα ελληνικά νησιά. Οι κυριότεροι ανταγωνιστές σε αυτή την κατηγορία είναι οι εξής:

- Neilson Sailing Holidays: Διοργανώνει κρουαζιέρες με ιστιοπλοϊκά σε Ελλάδα και Τουρκία. Παρέχει και εβδομαδιαία προγράμματα εκμάθησης ιστιοπλοίας.
- Seafarer: Παρέχει πακέτα διακοπών με ιστιοπλοϊκά σκάφη σε Ελλάδα, Τουρκία, Κροατία και Ιταλία.

Το **ανταγωνιστικό πλεονέκτημα** της “DeepBlue” έγκειται κυρίως στο συνδυασμό των δραστηριοτήτων που προσφέρει. Πρόκειται για τη μοναδική επιχείρηση που συνδυάζει σε ένα πακέτο διακοπών διαμονή και μεταφορά με ιστιοπλοϊκό και εκμάθηση ιστιοπλοίας, με ‘island hopping’ και αθλητικές δραστηριότητες σε κάθε στάση. Αυτή η **ειδοποιός διαφορά στις παρεχόμενες υπηρεσίες** ανοίγει νέο κεφάλαιο στον τομέα του εναλλακτικού τουρισμού και δίνει στην επιχείρηση την δυνατότητα να τοποθετηθεί στην αγορά και την ευκαιρία να εδραιωθεί με τους σωστούς χειρισμούς.

Άλλα **πλεονεκτήματα** της επιχείρησης είναι η ευελιξία της και ο προσανατολισμός της στις ανάγκες των πελατών. Προσφέρει τη δυνατότητα συμμετοχής σε μεγάλες παρέες, οικογένειες, ζευγάρια ή και μεμονωμένα άτομα καθώς υπάρχει ευελιξία στον αριθμό των ατόμων που συμμετέχουν στην κάθε εκδρομή. Οι βάσεις του

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

στόλου διαφοροποιούνται ανάλογα με το δρομολόγιο του κάθε πακέτου, αλλά βρίσκονται πάντα σε νησιά με αεροδρόμιο, όπου οι πελάτες μπορούν να φτάσουν εύκολα και γρήγορα για να ξεκινήσουν τις διακοπές τους.

Όσον αφορά τις **εταιρείες ενοικίασης σκαφών**, είναι γεγονός ότι αντιμετωπίζουν μεγάλη πτώση στους τζίρους τους, λόγω της οικονομικής δυσχέρειας, καθώς δεν απευθύνονται σε ευρύ κοινό και οι διακοπές πολυτελείας που προσφέρουν, δεν αποτελούν πλέον επιλογή. Αυτή η συγκοιρία αποτελεί ευκαιρία για την επιχείρηση καθώς μπορεί να ανταγωνιστεί τις μεγαλύτερες εταιρείες και να κερδίσει κάποιο μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς με το διαφορετικό χαρακτήρα που προωθεί. Υπό άλλες συνθήκες, ίσως να μην υπήρχε η δυνατότητα αυτή και οι μεγαλοκαρχαρίες του ευρύτερου κλάδου να μην άφηναν περιθώρια ανάπτυξης της εταιρείας.

Οι **επιχειρήσεις διοργάνωσης εκδρομών**, ξεναγήσεων, αλλά και θαλάσσιων δραστηριοτήτων συγκεντρώνουν κοινά χαρακτηριστικά. Είναι μικρές, οικογενειακές επιχειρήσεις, με έδρα σε κάποιο νησί που δραστηριοποιούνται τοπικά. Είναι αλήθεια ότι οι επιχειρήσεις αυτές διαθέτουν εμπειρία, λόγω της πολύχρονης δραστηριότητας στον τομέα αυτό, αλλά και της ευρύτερης γνώσης της περιοχής. Όμως, οι επιχειρήσεις αυτές συνήθως δεν είναι καλά οργανωμένες, δεν ανανεώνουν τον εξοπλισμό τους και σε περιόδους έντονης τουριστικής προσέλευσης λειτουργούν ευκαιριακά. Ακόμα, με στόχο τη μείωση των λειτουργικών εξόδων και την ταυτόχρονη αύξηση των εσόδων, οι επιχειρήσεις αυτές διοργανώνουν τις δραστηριότητές τους με μεγάλο αριθμό ατόμων με αποτέλεσμα να χάνεται η ποιότητα, η αυτονομία, καθώς δεν υπάρχει ευελιξία στο πρόγραμμα και το χρονικό καταμερισμό των εκάστοτε δραστηριοτήτων, οι οποίες είναι προκαθορισμένες και συγκεκριμένες. Η επιχείρηση μας θα εκμεταλλευτεί την τεχνογνωσία των ατόμων των τοπικών επιχειρήσεων και παρέχοντας τα σκάφη και τον απαιτούμενο εξοπλισμό κατά περίπτωση. Με αυτόν τον τρόπο, θα προσφέρονται υψηλής ποιότητας δραστηριότητες, με σεβασμό στις ιδιαιτερότητες του κάθε ατόμου, ευελιξία στο συνολικό πρόγραμμα και εκμετάλλευση του φυσικού πλούτου των ελληνικών νησιών.

Συνολικά, πρέπει να αναφερθεί ότι **δεν υπάρχουν άμεσοι ανταγωνιστές**, αλλά δεν πρέπει να υποτιμηθεί το γενικότερο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Ωστόσο, ο συνδυαστικός χαρακτήρας των δραστηριοτήτων της “DeepBlue”, κρίνεται να

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

αποδειχτεί, δεδομένων των γενικότερων συνθηκών, ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που θα δώσει αέρα υπεροχής στην εταιρεία μας.

III. Ανάλυση αγοράς

Η αγορά στην οποία απευθύνεται η “DeerBlue” έχει ορισμένα χαρακτηριστικά, η γνώση των οποίων βοηθάει στη διαμόρφωση των στρατηγικών που θα ακολουθηθούν για την εδραίωση της.

Μέγεθος αγοράς: Το μέγεθος της αγοράς στην οποία απευθύνεται η εταιρεία είναι πολύ μεγάλο καθώς το target group είναι ευρύ και η αγορά παγκόσμια. Έχει διαπιστωθεί άλλωστε τα τελευταία χρόνια μία τάση προς τους εναλλακτικούς τρόπους ψυχαγωγίας και διακοπών με ακόμα μεγαλύτερη τάση για τον συνδυασμό τους. Η “DeerBlue” προσφέρει μία καινοτόμα υπηρεσία, επομένως κρίνεται ότι δε θα περιοριστεί σημαντικά το μέγεθος της αγοράς από ανταγωνιστές.

Ορίζοντες ανάπτυξης: Η επιχείρηση αποσκοπεί, μετά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της, στο να αποκτήσει δικό της στόλο και να πραγματοποιεί περισσότερες διαδρομές που θα περιλαμβάνουν επιπλέον νησιά. Επιπλέον θα υπάρξει διεύρυνση των υπηρεσιών και των δραστηριοτήτων που θα προσφέρονται καθώς και μεγαλύτερη ευελιξία στα πακέτα που διατίθενται. Τέλος εξετάζεται και η δυνατότητα συνεργασίας με αεροπορικές εταιρίες, ώστε κυρίως οι πελάτες του εξωτερικού να έχουν την επιλογή να κλείνουν ένα εισιτήριο που να περιλαμβάνεται στο πακέτο διακοπών. Το κλείσιμο πακέτων θα μπορεί να γίνεται μέσω συνεργαζομένων τουριστικών γραφείων, καθώς και μέσω της ιστοσελίδας μας στο διαδίκτυο.

Κερδοφορία αγοράς: Με δεδομένο το γεγονός ότι θα υπάρχει πάντα ζήτηση, το κέρδος θα ισούται με τιμή που θα χρεώνεται ανά άτομο επί τα άτομα που μπορούν να εξυπηρετηθούν στους έξι μήνες δραστηριότητας.

Τάσεις: Η αγορά την παρούσα φάση, παρατηρείται, ότι προτιμά και επιλέγει προϊόντα και υπηρεσίες που διαθέτουν καινοτομίες και προσφέρουν εναλλακτικές επιλογές. Επιπλέον, υπάρχει λόγω της παγκόσμιας οικονομικής ύφεσης μία τάση προς τον οικονομικότερο τρόπο ζωής και αυτό παρατηρείται κυρίως στον τομέα της διασκέδασης-ψυχαγωγίας και στον τομέα των διακοπών.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Παράγοντες επιτυχίας: Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα της “DeerBlue”, το οποίο θα αποτελέσει και το κλειδί της επιτυχίας της, είναι ο συνδυασμός των διακοπών στα νησιά της Ελλάδας με την εκμάθηση ιστιοπλοΐας και τη διεξαγωγή μίας σειράς δραστηριοτήτων.

IV. Ανάλυση περιβάλλοντος

Σε αυτό το σημείο σκόπιμο είναι να γίνει ανάλυση του περιβάλλοντος της εταιρείας, καθώς θα διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξή της. Παρακάτω γίνεται αναλυτική περιγραφή του περιβάλλοντος, τόσο σε οικονομικό, όσο και σε πολιτικό-κρατικό και πολιτιστικό επίπεδο:

- **Οικονομικό περιβάλλον:** Η παγκόσμια οικονομική κρίση αποτελεί πραγματικότητα, η Ευρώπη βιώνει καθημερινά τις συνέπειες της κρίσης και η Ελλάδα σε μεγαλύτερο βαθμό. Αυτό δεν πρέπει να αποθαρρύνει την εταιρεία, καθώς, όπως έχει αναφερθεί στην ανάλυση ανταγωνισμού, δίνεται η δυνατότητα εκμετάλλευσης της πτώσης των μεγάλων εταιρειών, ώστε η εταιρεία μας να ορθοποδήσει, να εδραιωθεί στο χώρο και να αποκτήσει ηγετικό χαρακτήρα στην περίοδο μετά κρίσης.

Ταυτόχρονα, η οικονομική κρίση είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τη χρηματοπιστωτική κρίση. Οι τράπεζες δεν καταφεύγουν πλέον σε πολιτικές άκρατης δανειοδότησης, αλλά εξετάζουν κάθε επιλογή τους διεξοδικά. Έτσι, η επιχείρηση δεν αντιμετωπίζει κανένα πρόβλημα καθώς διαθέτει σαφές και ολοκληρωμένο **επιχειρηματικό πλάνο** με τεκμηριωμένη **οικονομική σκοπιμότητα**. Επιπλέον, η επιχείρηση έχει ανάγκη δανειοδότησης μόνο για το κομμάτι του **κεφαλαίου κίνησης**, το οποίο εκτιμάται ότι θα επιστραφεί εντός του πρώτου χρόνου λειτουργίας. Ακόμα, ο απαιτούμενος εξοπλισμός θα ληφθεί με τη **διαδικασία της χρονομίσθωσης**, κατά την οποία η τράπεζα έχει διαμεσολαβητικό κυρίως ρόλο και η επιλογή της δεν επηρεάζεται από την έλλειψη ρευστότητας στην αγορά.

Οι οικονομικές συνθήκες προσανατολίζουν το αγοραστικό κοινό στην επιλογή προϊόντων μετά από αναλυτική έρευνα αγοράς που περιλαμβάνει διεξοδικές συγκρίσεις τιμολογιακές και προσφερόμενων χαρακτηριστικών. Επιπλέον, οι πολυτελείς διακοπές δεν αποτελούν πλέον προσφερόμενη επιλογή. Ο

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

συνδυασμός των παραπάνω τάσεων της εποχής, είναι σύμφωνος με το είδος διακοπών που προσφέρει η εταιρεία και θα αποτελέσει σημαντικό κομμάτι της επιτυχίας της.

- **Πολιτικό περιβάλλον-κράτος:** Όπως έχει αναφερθεί η εταιρεία εδράζεται στην Ελλάδα, οπότε επιβαρύνεται όλων των γραφειοκρατικών προβλημάτων που συνεπάγονται αυτού. Όμως, με την έγκαιρη υποβολή των απαραίτητων δικαιολογητικών για την ίδρυση της εταιρείας, σε συνδυασμό με τη σχετικά ευέλικτη νομική της μορφή, κρίνεται ότι θα αποφευχθούν πιθανά προβλήματα. Επιπλέον, είναι πιθανή η πραγματοποίηση εκδρομών με άτομα από το **εξωτερικό**. Αυτό προϋποθέτει την εύκολη πρόσβαση των νησιών από τις χώρες του εξωτερικού, κάτι που δεν είναι ιδιαίτερα εύκολο όλο το χρονικό διάστημα λειτουργίας της επιχείρησης και αυξάνει το μεταφορικό κόστος. Επιπλέον, παρόλη τη γεωγραφική θέση της Ελλάδας και της πληθώρας των νησιών που διαθέτει, δεν υπάρχει κρατική μέριμνα στον τομέα της σύνδεσης των νησιών με την υπόλοιπη Ελλάδα, αλλά και στο λιμενισμό στα νησιά, καθώς παρατηρείται μεγάλο **έλλειμμα οργανωμένων μαρίνων**. Για αυτό το λόγο, οι επιλογές νησιών είναι στοχευμένες, ώστε να διασφαλίζει η επιχείρηση της υψηλής ποιότητας υπηρεσίες που διαθέτει και να είναι ανταγωνιστική.
- **Πολιτιστικό περιβάλλον-κουλτούρα:** Όπως έχει προαναφερθεί, η εταιρεία απευθύνεται και σε άτομα εκτός Ελλάδος. Τα άτομα αυτά διαθέτουν διαφορετική νοοτροπία στην επιλογή διακοπών. Ο προσανατολισμός τους είναι **συνδυαστικός**, δηλαδή εκμετάλλευση του τουριστικού χαρακτήρα και της ξεκούρασης που μπορεί να προσφέρει μία κρουαζιέρα, αλλά και παράλληλης εκμάθησης κάποιας αθλητικής δραστηριότητας ή extreme sport. Αυτή η νοοτροπία **μεταδίδεται και στην Ελλάδα**, καθώς παρατηρείται μεγάλη στροφή πολλών προς την επιλογή εναλλακτικών διακοπών.

V. Ολοκληρωμένη ανάλυση SWOT

Στο σημείο αυτό ολοκληρώνεται η ανάλυση SWOT με την προσθήκη και ανάλυση των ευκαιριών (opportunities) και απειλών (threats).

Ευκαιρίες:

- **Επιχορήγηση από ΕΣΠΑ:** Η επιχείρησή μας έχει ως στόχο την εκμετάλλευση πιθανής επιδότησης του προγράμματος ΕΣΠΑ, καθώς από προηγούμενες χρονιές προκύρηξης προγραμμάτων επιχορήγησης έχει παρατηρηθεί ότι επιχορηγούνται επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο του εναλλακτικού τουρισμού. Συγκεκριμένα χρηματοδοτείται ο εξοπλισμός (ιστιοπλοικά και εξοπλισμός δραστηριοτήτων), η διαμόρφωση των γραφείων, οι ειδικές και βοηθητικές εγκαταστάσεις, η προβολή και η προώθηση και άλλες δαπάνες.
- **Ανάγκη εύρεσης εναλλακτικών τρόπων διακοπών σε περίοδο οικονομικής κρίσης:** Έχουμε παρατηρήσει μία ολοένα και αυξανόμενη τάση στροφής προς εναλλακτικές επιλογές διακοπών. Αυτή είναι ιδιαίτερα εντονότερη σε περίοδο οικονομικών κρίσεων. Έτσι, αναμένουμε αυξημένη ζήτηση από τον πρώτο ακόμα χρόνο λειτουργίας.
- **Πλεονέκτημα έναντι άλλων πιθανών επιχειρήσεων:** Όπως έχει αναφερθεί και στην ανάλυση ανταγωνισμού, η εταιρεία δεν έχει άμεσους ανταγωνιστές. Αλλά είναι πολύ πιθανό να δημιουργηθούν στο μέλλον ανταγωνιστικές εταιρείες, τόσο εγχώριες, όσο και του εξωτερικού. Η εμπειρία που θα αποκτηθεί, η οργάνωση και η σχεδίαση της εταιρείας, πιστεύουμε ότι θα αποτελέσουν παράγοντα επιβίωσης και πρωτοπορίας στην περιοχή δραστηριοποίησής της.
- **Προτίμηση και από άτομα του εξωτερικού:** Η παγκόσμια οικονομική κρίση μπορεί να θεωρηθεί ως μία πολύ καλή ευκαιρία για επιχειρήσεις σαν τη δικιά μας, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα αλλά οι πελάτες τους προέρχονται από την παγκόσμια αγορά, καθώς η Ελλάδα είναι στο επίκεντρο της προσοχής όλων, επιχειρηματιών και απλών πολιτών.

Απειλές:

- **Οικονομική κρίση και μείωση του αγοραστικού κοινού:** Η παγκόσμια οικονομική κρίση, έχοντας επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό πολλές χώρες, ίσως να λειτουργήσει κάποιες φορές σαν ανασταλτικός παράγοντας στην απόφαση για διακοπές στο εξωτερικό. Παρόλα αυτά δε θεωρούμε ότι είναι μεγάλο ρίσκο η δημιουργία της επιχείρησης αυτήν την εποχή, καθώς απευθυνόμαστε σε πολύ ευρύ κοινό και μάλιστα της παγκόσμιας αγοράς.
- **Έντονη γραφειοκρατία:** Το ελληνικό δημόσιο ανέκαθεν χαρακτηριζόταν από έντονες γραφειοκρατικές διαδικασίες και σίγουρα επηρεάζονται οι νεοσύστατες επιχειρήσεις. Βέβαια, η “ευέλικτη” νομική μορφή της “DeepBlue”, παρέχει κάποιου είδους ελάφρυνση από τις γραφειοκρατικές διαδικασίες, αλλά σίγουρα η νομική της σύσταση δεν αποτελεί πανάκεια.
- **Πιθανή δημιουργία έντονου ανταγωνισμού:** Το γεγονός ότι η Ελλάδα βρίσκεται στο προσκήνιο μπορεί να προσελκύσει πολλούς επιχειρηματίες του εξωτερικού που θα θελήσουν να επενδύσουν στη χώρα. Υπάρχει δηλαδή πιθανότητα να δημιουργηθεί πολύ γρήγορα έντονος ανταγωνισμός. Η καταπολέμηση αυτού του φαινομένου, όπως αναφέρουμε και παραπάνω θα είναι η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, ο επαγγελματισμός, η άμεση δικτύωση και γνωστοποίηση της επιχείρησης μας.

Στη συνέχεια παρουσιάζεται συγκεντρωμένη η ανάλυση SWOT:

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Σημεία Ισχύος (Strengths)	Αδυναμίες (Weaknesses)
Μοναδικότητα της εταιρείας στο χώρο	Μη αναγνωρισιμότητα της εταιρείας
Μικρή δανειοδότηση (μόνο για το κεφάλαιο κίνησης)	Εποχικότητα εργασιών
Ευελιξία της εταιρείας (συγκεκριμένη διοικητική διάρθρωση, έλλειψη γραφειοκρατίας)	

Ευκαιρίες (Opportunities)	Απειλές (Threats)
Επιχορήγηση από ΕΣΠΑ	Οικονομική κρίση και μείωση του αγοραστικού κοινού
Ανάγκη εύρεσης εναλλακτικών τρόπων διακοπών σε περίοδο οικονομικής κρίσης	Έντονη γραφειοκρατία
Πλεονέκτημα έναντι άλλων πιθανών επιχειρήσεων στο εξωτερικό, λόγω έδρας και γνώσης της περιοχής από τα μέλη της εταιρείας	Πιθανή δημιουργία έντονου ανταγωνισμού
Προτίμηση και από άτομα του εξωτερικού	

4.Επιλογή, προσδιορισμός και υλοποίηση στρατηγικής

Ι. Στρατηγική προϊόντων:

Υπόσχεση υπηρεσιών:

Οι υπηρεσίες που προσφέρουμε έχουν προσιτές τιμές και θεωρούμε ότι είναι αρκετά συμφέρουσες, αφού οι διακοπές στα νησιά της Ελλάδας είναι συνήθως πολύ ακριβές χωρίς μάλιστα να προσφέρουν τη δυνατότητα δραστηριοτήτων και την επίσκεψη σε περισσότερα από ένα με δύο νησιά. Η κυριότερη παροχή υπηρεσιών μας είναι η εκμάθηση ιστιοπλοΐας από ειδικευμένο προσωπικό. Υπάρχει μεγάλη ευκολία στην προσέγγιση μας και στο κλείσιμο συμφωνίας, αφού αυτή θα μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω της ιστοσελίδας μας στο διαδίκτυο.

Χαρακτηριστικά:

Συγκεκριμένα προσφέρουμε ιστιοπλοϊκό σκάφος χωρητικότητας δέκα ατόμων με δυο άτομα που αποτελούν το προσωπικό για δέκα μέρες (αυτό δεν είναι απόλυτο, προσαρμόζεται στις ανάγκες των πελατών). Στο σκάφος θα πραγματοποιούνται μαθήματα ιστιοπλοΐας έτσι, ώστε οι πελάτες μας να αποκτούν τις βασικές γνώσεις πάνω στην ιστιοπλοΐα. Επιπλέον, θα πραγματοποιούνται αθλητικές δραστηριότητες στα νησιά, όπως έχει αναλυθεί εκτενώς στην ενότητα 2II. (Προϊόντα ή /και υπηρεσίες που θα προσφέρονται), ενδεικτικά αναφέρονται:

- Hiking, Trekking
- Horse riding
- Scuba diving
- Biking κ.α.

Οι **εναλλακτικές διαδρομές** που προσφέρουμε στα νησιά είναι στις **Σποράδες** και στις **Κυκλάδες** το **πρώτο έτος** λειτουργίας, ενώ το **δεύτερο έτος προστίθεται** και διαδρομή στα **Δωδεκάνησα** και το **τρίτο έτος προστίθεται** διαδρομή στα **Επτάνησα**.

Έχουν επιλεγεί ως νησιά αφετηρίας και τερματισμού των ταξιδιών, νησιά τα οποία διαθέτουν αεροδρόμια έτσι, ώστε να διευκολύνεται η πρόσβαση των πελατών του εξωτερικού και όσων από το εσωτερικό αποφασίσουν να έρθουν αεροπορικώς.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Διαφοροποίηση:

Η μεγάλη διαφοροποίηση της επιχείρησης μας από άλλες του ίδιου κλάδου έγκειται στο ότι οι πελάτες μπορούν να μάθουν βασικά στοιχεία και τον τρόπο λειτουργίας ενός ιστιοφόρου καθώς και να διδαχθούν ιστιοπλοΐα από το έμπειρο προσωπικό μας. Παράλληλα, δίνεται η δυνατότητα προσωπικής διαμόρφωσης του προγράμματος, προσαρμοσμένο στις προσωπικές ιδιαιτερότητες και αρέσκειες της κάθε ομάδας ατόμων.

Μοναδικότητα:

Όπως έχει αναφερθεί σε προηγούμενη ενότητα, σύμφωνα με την έρευνα που έχουμε πραγματοποιήσει, η επιχείρηση μας είναι η μόνη που συνδυάζει εκμάθηση ιστιοπλοΐας και δραστηριότητες στα νησιά με τις διακοπές, προσφέροντας τόση ποικιλία στις επιλογές του πελάτη, στην Ελλάδα.

Διαφοροποίηση προϊόντων ανά έτος:

Τον πρώτο χρόνο λειτουργίας η “DeerBlue” θα πραγματοποιεί εκδρομές σε Κυκλάδες και Σποράδες. Από τον δεύτερο χρόνο θα επεκτείνει τις δραστηριότητές της και σε δύο νέα συμπλέγματα νησιών, Δωδεκάνησα τον δεύτερο χρόνο και Επτάνησα τον τρίτο. Η επέκταση θα γίνει σταδιακά ώστε να μειωθεί το ρίσκο, αλλά και λόγω των αυξημένων εξόδων που συνεπάγεται και δεν είναι εύκολο να καλυφθούν στην έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης. Η διόργανωση εκδρομών σε νέα συμπλέγματα νησιών συνεπάγεται και ανάγκη για επιπλέον σκάφη. Στην έναρξη λειτουργίας, η επιχείρηση θα χρονομισθώσει δύο σκάφη και θα νοικιάζει ένα επιπλέον την περίοδο αυξημένης ζήτησης. Στο δεύτερο χρόνο, θα χρειαστεί η επιπλέον ενοικίαση ενός σκάφους για την κάλυψη του νέου δρομολογίου, καθώς και ενός για την περίοδο αυξημένης ζήτησης. Στον τρίτο χρόνο θα πραγματοποιηθεί αγορά μεταχειρισμένου σκάφους. Πέρα από λόγους μείωσης κόστους και επικινδυνότητας, η προσθήκη νέων προϊόντων θα ωφελήσει στην προώθηση της επιχείρησης και πιθανώς στη διατήρηση πιστών πελατών, η οποίοι αφού συμμετέχουν σε ένα πακέτο, πιθανόν να θέλουν να συμμετέχουν σε ένα διαφορετικό το επόμενο έτος. Τα παρεχόμενα πακέτα ανά έτος παρουσιάζονται αναλυτικά στον παρακάτω πίνακα:

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Πακέτο	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3
Κυκλάδες Family	✓	✓	✓
Κυκλάδες Youth	✓	✓	✓
Κυκλάδες Elder	✓	✓	✓
Σποράδες Family	✓	✓	✓
Σποράδες Youth	✓	✓	✓
Σποράδες Elder	✓	✓	✓
Δωδεκάνησα Family		✓	✓
Δωδεκάνησα Youth		✓	✓
Δωδεκάνησα Elder		✓	✓
Επτάνησα Family			✓
Επτάνησα Youth			✓

II. Πλάνο Marketing

1. Συμπεριφορά καταναλωτή: Η ανίχνευση της ψυχολογίας και της συμπεριφοράς του καταναλωτή είναι μία δύσκολη διαδικασία. Κατά κύριο λόγο επικεντρώνεται στην κατανόηση των αναγκών του μελλοντικού πελάτη-καταναλωτή. Από γενικότερη έρευνα που έχει πραγματοποιηθεί, καταλήξαμε στο συμπέρασμα ότι ο συνδυαστικός χαρακτήρας του προϊόντος, είναι καταλυτικός στην επιλογή της εταιρείας μας. Όπως αναφέρθηκε και στην ενότητα 3I., έχει γίνει διαχωρισμός βάση της ηλικίας τους και το είδος των ομάδων. Βασικό στοιχείο αποτελεί το γεγονός ότι η εταιρεία στοχεύει σε πολλά και διαφορετικά target groups και μπορεί να εξασφαλίσει με αυτόν τον τρόπο μεγάλη ζήτηση από το πρώτο ακόμα χρόνο λειτουργίας της.

2. Προϊόν: Τα προϊόντα και υπηρεσίες που προσφέρει η “DeepBlue” σημειώνονται συγκεντρωτικά παρακάτω:

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Υπηρεσίες	Εταιρεία
Κρουαζιέρα με καπετάνιο και βοηθητικό προσωπικό	✓
Εκμάθηση ιστιοπλοΐας	✓
Ξενάγηση στα νησιά	✓
Αθλητικές δραστηριότητες (θαλάσσια και extreme sports)	✓

*Οποιοδήποτε συνδυασμό επιθυμεί ο ενδιαφερόμενος

- 3. Τιμή:** Η τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας συνίσταται στον υπολογισμό του κόστους της κάθε εκδρομής που αντιστοιχεί κατά άτομο, επιτρέποντας ένα ικανοποιητικό περιθώριο κέρδους και διατηρώντας παράλληλα την τιμή σε ανταγωνιστικό επίπεδο. Οι τιμές κατά άτομο για κάθε παρεχόμενο πακέτο παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα:

Πακέτο	Τιμή	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3
Κυκλάδες Family	800 €	✓	✓	✓
Κυκλάδες Youth	850 €	✓	✓	✓
Κυκλάδες Elder	880 €	✓	✓	✓
Σποράδες Family	550 €	✓	✓	✓
Σποράδες Youth	575 €	✓	✓	✓
Σποράδες Elder	600 €	✓	✓	✓
Δωδεκάνησα Family	800 €		✓	✓
Δωδεκάνησα Youth	850 €		✓	✓
Δωδεκάνησα Elder	880 €		✓	✓
Επτάνησα Family	500 €			✓
Επτάνησα Youth	500 €			✓
Επτάνησα Elder	550 €			✓

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Είναι εμφανές από το διάγραμμα ότι αλλάζουν οι επιλογές των νησιών στο 2^ο και 3^ο έτος στα πλαίσια διαμόρφωσης των εναλλακτικών επιλογών και πολιτικών της εταιρείας, καθώς και τόνωσης του ενδιαφέροντος των πελατών.

Οι εταιρεία ακολουθεί τις ακόλουθες τρεις **τιμολογιακές πολιτικές**:

Πολιτική	Έκπτωση		
	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3
Ατομική συμμετοχή	0%	0%	0%
Έκπτωση σε παιδιά	20%	25%	30%
Συμμετοχή με σκάφος	10%	15%	20%

- **Ατομική συμμετοχή:** Η τιμή συμμετοχής για μεμονωμένα άτομα, δεν περιλαμβάνει κάποια έκπτωση.
- **Έκπτωση σε παιδιά:** Για οικογένειες με παιδιά μικρότερα των 15 ετών θα παρέχεται έκπτωση 15% για κάθε παιδί.
- **Συμμετοχή με σκάφος:** Σε περίπτωση που μια παρέα ατόμων ή μια οικογένεια επιθυμεί να συμμετάσχει σε μια εκδρομή ενοικιάζοντας ένα σκάφος μόνο για τους ίδιους, τότε αυτό θα παρέχεται σε προνομιακή τιμή ανεξαρτήτως του αριθμού των ατόμων που θα συμμετέχουν.

Η εταιρεία επιθυμεί να δημιουργήσει ευχαριστημένους και πιστούς πελάτες. Έτσι, μετά τη συμμετοχή σε κάποιο πακέτο διακοπών, θα παρέχεται η δυνατότητα συμμετοχής σε κάποιο άλλο πακέτο σε **μειωμένη τιμή**.

Σκοπός της εταιρείας είναι να καταρρίψει το μύθο ότι οι διακοπές με ιστιοπλοϊκά σκάφη αποτελούν είδος πολυτελείας, και να δημιουργήσει ένα νέο πεδίο στο χώρο του εναλλακτικού τουρισμού, προσιτό στο ευρύ κοινό.

4. Διανομή-προώθηση προϊόντων: Η εταιρεία δραστηριοποιείται στο χώρο της παροχής υπηρεσιών, όποτε δεν τίθεται θέμα διανομής προϊόντων, αλλά προώθησης. Η εταιρεία θα λειτουργήσει κάποιους μήνες πριν την τουριστική περίοδο, με σκοπό να γίνει γνωστή. Οπότε πρέπει να δοθεί μεγάλη έμφαση στο κομμάτι της διαφήμισης, με αξιοποίηση όλων των σύγχρονων εργαλείων της, ώστε να εξασφαλιστεί η βιωσιμότητα της εταιρείας.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Όσον αφορά τα **ηλεκτρονικά μέσα**, ύψιστης σημασίας αναγκαιότητα, είναι η δημιουργία μίας λειτουργικής, καλά δομημένης και ελκυστικής ιστοσελίδας της μορφής www.DeepBlue.gr, με δυνατότητα εναλλαγής της γλώσσας αναζήτησης. Ο ιστότοπος είναι ιδιαίτερα σημαντική πρωτοβουλία, καθώς είναι ο μοναδικός τρόπος επικοινωνίας της εταιρείας με τα ενδιαφερόμενα άτομα από το εξωτερικό. Στην ιστοσελίδα θα παρουσιάζεται ο σκοπός και η φιλοσοφία των υπηρεσιών της εταιρείας, όλες οι δραστηριότητες που περιλαμβάνει και τα στοιχεία επικοινωνίας. Η ιστοσελίδα θα ανανεώνεται τακτικά με τα τρέχοντα προγράμματα και τα πακέτα διακοπών. Ακόμη, θα γίνει χρήση και των υπόλοιπων διαδικτυακών εργαλείων επικοινωνίας, όπως των μηχανών αναζήτησης και των δικτύων κοινωνικής δικτύωσης. Τα άτομα του εξωτερικού θα μπορούν να μάθουν για την εταιρεία και μέσω του www.visitgreece.gr στο οποίο οποιαδήποτε ελληνική εταιρεία μπορεί να διαφημιστεί δωρεάν.

Επιπλέον, καθοριστική είναι η διαφήμιση της εταιρείας μέσω των **έντυπων μέσων**. Θα υπάρχουν φυλλάδια με ενημερωτικό υλικό για τους ενδιαφερόμενους που προτιμούν πιο παραδοσιακούς τρόπους ενημέρωσης και η εταιρεία θα διαφημίζεται όσο είναι δυνατόν στον τύπο σε αφιερώματα για τουριστικές επιλογές, σε περιοδικά, τουριστικά, σχετικά με το περιβάλλον και τη φύση, την ιστοριοποία, το ψάρεμα και τις θαλάσσιες αθλητικές δραστηριότητες.

Τέλος, σημαντική θα είναι η συμβολή των **γνωριμιών** των μελών της επιχείρησης με τουριστικές επιχειρήσεις του εξωτερικού, καθώς δίνεται η δυνατότητα διαφήμισης μέσω αυτών, αλλά και συνεργασίας με κάποιες από αυτές.

III. Πωλήσεις

Μετά από έρευνα που έγινε για την πρόβλεψη της ζήτησης, συνυπολογίζοντας όλους τους παράγοντες που την επηρεάζουν, καταλήξαμε στην εκτίμηση που φαίνεται στον ακόλουθο πίνακα. Η ζήτηση διαφέρει ανάλογα με το πακέτο και την επιλογή νησιού. Είναι απαραίτητο να σημειωθεί ότι τα παρακάτω μεγέθη είναι εκτιμήσεις, κάτι που έχει ως αποτέλεσμα την πιθανότητα εμφάνισης αποκλίσεων από τα πραγματικά μεγέθη. Επιπλέον, **στον πίνακα φαίνεται ο αριθμός των εκδρομών** που θα πραγματοποιηθούν και **όχι ο αριθμός των ατόμων ανά εκδρομή**, καθώς

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

δεν γνωρίζουμε ακριβώς πόσα άτομα μπορεί να επιλέξουν κάποια συγκεκριμένη εκδρομή. Μία πρόχειρη σχετικά εκτίμηση είναι **7 περίπου άτομα** ανά εκδρομή, οπότε ο αριθμός των συνολικών ατόμων προκύπτει πολλαπλασιάζοντας τα παρακάτω μεγέθη με το 7.

	Αριθμός εκδρομών		
Πακέτο	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3
Κυκλάδες Family	6	6	6
Κυκλάδες Youth	9	9	9
Κυκλάδες Elder	7	7	7
Σποράδες Family	9	9	9
Σποράδες Youth	14	14	14
Σποράδες Elder	10	10	10
Δωδεκάνησα Family		6	6
Δωδεκάνησα Youth		9	9
Δωδεκάνησα Elder		7	7
Επτάνησα Family			9
Επτάνησα Youth			10
Επτάνησα Elder			14

IV. Διοικητικό Πλάνο (Management Plan)

Μεγάλη σημασία δίνεται στην κατάστρωση του διοικητικού πλάνου της “DeepBlue”. Ο τρόπος διοίκησης αλλά και τα άτομα από τα οποία απαρτίζεται, αποτελούν αδιαμφισβήτητα απαραίτητα συστατικά της επιτυχίας της επιχείρησης, τόσο σε επίπεδο βιωσιμότητας, όσο και ανάπτυξης. Βασικά χαρακτηριστικά του πλάνου είναι η απλότητα, η ευελιξία, η σαφήνεια και η έλλειψη γραφειοκρατικών διαδικασιών. Η εταιρεία ως Ε.Π.Ε αποτελείται από 4 εταίρους οι οποίοι έχουν σαφή και ξεχωριστά ποσοστά συμμετοχής χωρίς καμία αμφισβήτηση. Η εταιρεία διοικείται όπως όλες οι ΕΠΕ από τη Γενική Συνέλευση των Εταίρων, η οποία κάθε χρόνο θα εκλέγει το διαχειριστή της εταιρείας. Στην κορυφή της διοικητικής

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

κλίμακας βρίσκονται οι 4 μέτοχοι, οι οποίοι θα είναι υπεύθυνοι των διάφορων εκδρομών που θα πραγματοποιούνται σε επίπεδο οργανωτικό, εκπαιδευτικό, αλλά θα έχουν παράλληλα και ευθύνες γραφείου όταν δε βρίσκονται σε κάποια εκδρομή. Απαραίτητη είναι κάποια γραμματειακή υποστήριξη, στα γραφεία της εταιρείας, καθώς τους καλοκαιρινούς μήνες, λόγω φόρτου εργασίας, ενδέχεται να απουσιάζουν όλοι οι κύριοι μέτοχοι της εταιρείας. Ακόμα, η εταιρεία έχει ανάγκη από προσωπικό βοηθητικό στα σκάφη (καπετάνιο), αλλά και άτομα τα οποία θα βοηθούν στην ομαλή διεκπεραίωση των διάφορων δραστηριοτήτων και της ξενάγησης στα μέρη που θα επισκέπτονται οι τουρίστες. Ουσιαστικά, συνοψίζοντας θα μπορούσαμε να πούμε ότι η **σχεδίαση της διοικητικής οργάνωσης** είναι μία τύπου **γραμμική οργάνωση**, καθώς κάθε εταίρος ασκεί διοικητική εξουσία στα υφιστάμενα άτομα. Βέβαια, η εταιρεία είναι μικρή και δεν έχει ουσιαστικά πολλούς εργαζομένους λόγω της μορφής της, οπότε δε θα γίνει ιδιαίτερη ανάλυση του είδους της οργάνωσης της. Τα κύρια σημεία που χαρακτηρίζουν την επιχείρηση είναι:

- **Προσωπικό:** Ο μικρός αριθμός των εταίρων και των υπαλλήλων της εταιρείας βοηθούν στη λήψη αποφάσεων.
- **Κατανομή εργασιών:** Υπάρχει σαφής διαχωρισμός των καθηκόντων μεταξύ των εργαζομένων της εταιρείας.
- **Διαχειριστής εταιρείας:** Διαχειριστής της "DeerBlue" θα είναι ένας εκ των τεσσάρων μετόχων, χωρίς να είναι απαραίτητο να αλλάζει κάθε φορά.
- **Προσλήψεις:** Δεν υπάρχει άμεση ανάγκη για επιπλέον προσωπικό. Προσλήψεις θα απαιτηθούν σε περίπτωση έντονης αύξησης της ζήτησης, κάτι που είναι πιθανό να πραγματοποιηθεί μετά τον πρώτο χρόνο.
- **Μισθολογικό/Οικονομικές υποχρεώσεις:** Ουσιαστικά το μόνιμο προσωπικό της εταιρείας αποτελείται μόνο από τη γραμματειακή υποστήριξη. Οι εταίροι αποτελούν εικονικό προσωπικό, έτσι θα πληρώνονται βάση των κερδών της "DeerBlue". Ο καπετάνιος καθώς και το προσωπικό για τις διάφορες δραστηριότητες θα πληρώνονται ανάλογα με τον αριθμό των εκδρομών. Ανάγκες λογιστικών, νομικών υπηρεσιών και εταιρειών προώθησης αποτελούν επιπρόσθετες δαπάνες για την εταιρεία.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

- **Προνόμια:** Δεν υπάρχει στην στρατηγική της “DeerBlue” κάποια παροχή πολιτικής ή προνομίων ή πριμ στους εργαζόμενους και στους συνεργάτες της εταιρείας.
- **Εκπαίδευση:** Φιλοσοφία της εταιρείας είναι η τακτική εκπαίδευση και συνεχής κατάρτιση του προσωπικού, ώστε να διασφαλιστεί η παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών.

Μία σχεδιαγραμματική απεικόνιση της σχεδίασης στην οργάνωση της “DeerBlue” και της ανάλυσης των εργασιών παρτίθεται παρακάτω:



5.Οικονομικό πλάνο

A. 1^ο έτος

Το πρώτο έτος λειτουργίας της η εταιρεία ακολουθεί μια συντηρητική προσέγγιση σε πολιτική πωλήσεων. Έτσι, με χρονο-μίσθωση δύο ιστιοπλοϊκών σκαφών και ενοικίαση ενός ακόμα ιστιοπλοϊκού σκάφους τους καλοκαιρινούς μήνες, όταν και η ζήτηση αναμένεται να είναι η μέγιστη, η “DeerBlue” στοχεύει σε πώληση συγκεκριμένου αριθμού πακέτων διακοπών όπως φαίνεται στην παράγραφο 4III. (πωλήσεις), λαμβάνοντας υπόψη και ότι το πρώτο έτος εργασιών η διαφήμιση της δραστηριότητας της εταιρείας δε θα έχει επεκταθεί τόσο πολύ και άρα η “DeerBlue” δε θα απολαμβάνει ακόμα ευρείας αποδοχής.

Η επιλογή της εταιρείας να επιλέξει τη **διαδικασία της χρονομίσθωσης** για τις ανάγκες της ήταν συνειδητή και εκπορεύεται από το γεγονός ότι δεν κρίθηκε επιχειρηματικά σωστό να δαπανηθεί μεγάλο κεφάλαιο εξ'αρχής για την αγορά ιστιοπλοϊκών. Επιπλέον, θετικό είναι το στοιχείο ότι με τη χρονομίσθωση η εταιρεία μας δεν αναλώνεται χρονικά και οικονομικά σε συντήρηση των σκαφών, καθώς αυτό είναι αρμοδιότητα της εταιρείας παρόχου. Το κόστος δύο ιστιοπλοϊκών ανέρχεται στα 250.000 € και η αποπληρωμή τους θα πραγματοποιηθεί σε 5 χρόνια με επιτόκιο περίπου 10 %. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί, ότι η τράπεζα θα έχει μόνο διαμεσολαβητικό κυρίως ρόλο μεταξύ της “DeerBlue” και της εταιρείας πώλησης ιστιοπλοϊκών.

Το **συνολικό κεφάλαιο της επένδυσης** απαρτίζεται από τα πάγια στοιχεία και το κεφάλαιο κίνησης. Όσον αφορά το **κεφάλαιο κίνησης** περιλαμβάνει τα έξοδα για τους τρεις πρώτους μήνες (Μάρτιο, Απρίλιο, Μάιο) λειτουργίας της επιχείρησης. Για την εξασφάλιση του κεφαλαίου κίνησης, η εταιρεία προχώρησε σε ανάληψη βραχυπρόθεσμου δανείου από ελληνική τράπεζα με επιτόκιο 9% και αποπληρωμή εντός του πρώτου έτους. Τα έξοδα που περιλαμβάνει το κεφάλαιο κίνησης σημειώνονται παρακάτω:

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Κεφάλαιο κίνησης (24000 €)
Ενοίκιο γραφείου
Χρονομίσθωση σκαφών
Δραστηριότητες
Skippers
Προσωπικό
Καύσιμα
Λοιπά έξοδα

Τα **πάγια στοιχεία** σημειώνονται παρακάτω:

Πάγια στοιχεία
Επίπλωση
Ηλεκτρονικές συσκευές
Δαπάνες εκκίνησης
Εξοπλισμός σκαφών
Χρονομίσθωση
Απρόβλεπτα

ι) Ισολογισμός- αποτελέσματα χρήσης

Τα αποτελέσματα του πρώτου έτους, όσον αφορά τον ισολογισμό, υποδεικνύουν κέρδος, το οποίο δίνει στην εταιρεία το απαραίτητο αρχικό ποσό για διεύρυνση της δραστηριότητάς της και σε άλλες περιοχές του Ελληνικού θαλάσσιου χώρου για το δεύτερο έτος λειτουργίας της. Η επένδυση φαίνεται να αποπληρώνεται από τα κέρδη πωλήσεων, ενώ μέσα στον πρώτο χρόνο αποπληρώνεται και το δάνειο που πάρθηκε για τα έξοδα του κεφαλαίου κίνησης της επιχείρησης.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Πάγια	64.000,00	Κεφάλαιο	44.000,00
Αποθέματα		Μακροπρόθεσμα Δάνεια	
		Βραχυπρόθεσμα Δάνεια	
Χρεώστες		Προμηθευτές	
Διαθέσιμα-Ταμείο	124.009,48	Πιστωτές	7,20
		Κέρδη Χρήσης	144.002,28
ΣΥΝΟΛΟ	188.009,48	ΣΥΝΟΛΟ	188.009,48

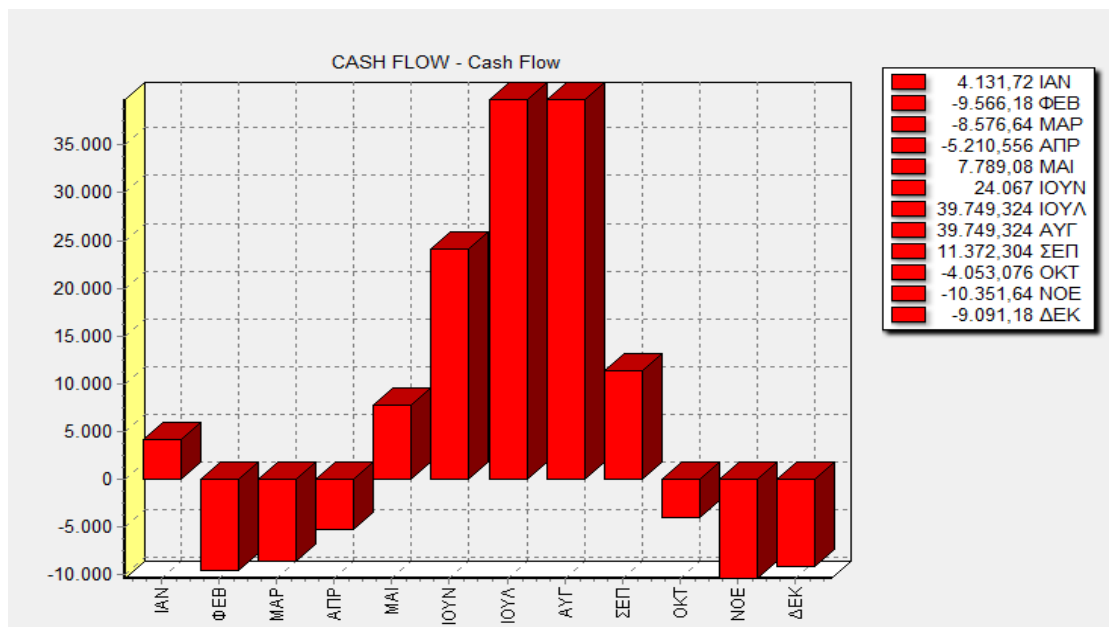
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ

Πωλήσεις	258.502,28
Εμπορευμάτων	
Πωλήσεις προϊόντων	
Κόστος εμπορευμάτων	
Κόστος προϊόντων	
Μικτό κέρδος	258.502,28
Σταθερά έξοδα	53.500,00
Μεταβλητά έξοδα	61.000,00
Σύνολο εξόδων	114.500,00
Κέρδος	144.002,28

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ii) Ανάλυση χρηματοροών

Όπως φαίνεται από το επόμενο διάγραμμα, η χρηματοροή εξελίσσεται ως εξής: Τον Ιανουάριο, εφόσον η εταιρεία λαμβάνει το συνολικό ποσό του δανείου αυτό το μήνα, η χρηματοροή έχει θετική τιμή, για τους μήνες Φεβρουάριο-Απρίλιο και Οκτώβριο-Νοέμβριο η χρηματοροή είναι αρνητική, καθώς για τους μήνες Φεβρουάριο, Μάρτιο, Νοέμβριο και Δεκέμβριο η εταιρεία δεν έχει καθόλου έσοδα, ενώ τον Απρίλιο και τον Οκτώβριο έχει πολύ περιορισμένα έσοδα, λόγω μικρού αριθμού πακέτων διακοπών σε τιμές προσφοράς, που όμως δεν επαρκούν για να καλύψουν τα έξοδα της εταιρείας. Ο **κύριος όγκος εσόδων** της εταιρείας παρατηρείται τους καλοκαιρινούς μήνες, και κυρίως τους μήνες Ιούλιο και Αύγουστο, όταν και λόγω εποχής οι τιμές είναι αυξημένες σε σχέση με τους μήνες Μάιο και Σεπτέμβριο. Το Σεπτέμβριο υπολογίζεται ότι, λόγω ευνοϊκών κλιματικών συνθηκών, η συμμετοχή σε ταξίδια θα είναι αυξημένη σε σχέση με τον Μάιο. Ο πίνακας της επόμενης σελίδας παρουσιάζει αναλυτικά τις μηνιαίες χρηματοροές:



Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΕΣ - CASH FLOW

Για Νόμισμα : Ευρώ												
Α. ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Πωλήσεις Εμπορευμάτων	0	0	825	6.560	22.135	50.287	72.095	72.095	26.463	7.218	825	0
Πωλήσεις Προϊόντων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Πελάτες	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Γραμμάτια Εισπρακτέα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπά Έσοδα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δάνεια	24.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές Εισπροές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Εισπράξεις Φόρων	0	0	190	1.509	5.091	11.566	16.582	16.582	6.087	1.660	190	0
ΣΥΝΟΛΟ	24.000	0	1.014	8.069	27.226	61.854	88.677	88.677	32.550	8.878	1.014	0

Α. ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΓΙΑ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Αγορές Εμπορευμάτων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αγορές Υλών Παραγωγής	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Γραμμάτια Πληρωτέα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Προμηθευτές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές Υποχρεώσεις	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σταθερά Έξοδα	3.950	3.900	3.875	2.774	2.299	8.074	8.099	8.099	1.824	2.274	3.400	4.925
Μεταβλητά Έξοδα	0	0	610	1.830	4.880	10.980	17.080	17.080	6.100	1.830	610	0
Φόροι Εισφορές	0	0	190	1.509	5.091	11.566	16.582	16.582	6.087	1.660	190	0
Αγορές Παγίων	15.919	5.667	4.917	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167
Λοιπές Εκροές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δάνεια	0	0	0	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	0
ΣΥΝΟΛΟ	19.868	9.566	9.591	13.280	19.437	37.787	48.927	48.927	21.177	12.931	11.366	9.091

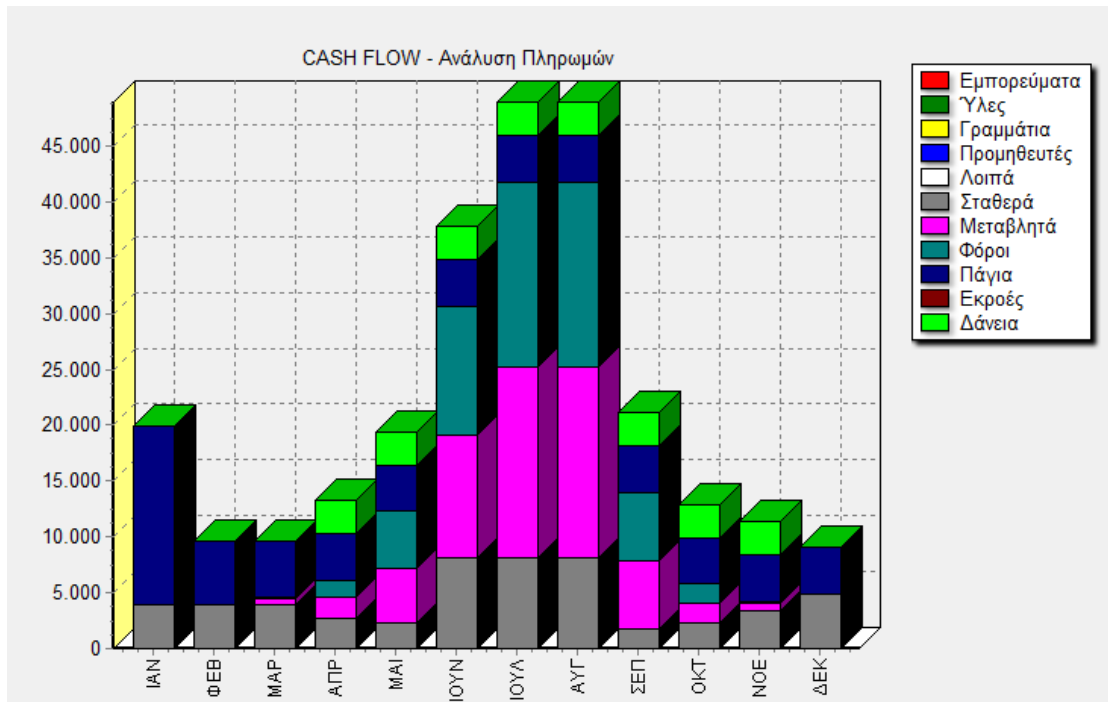
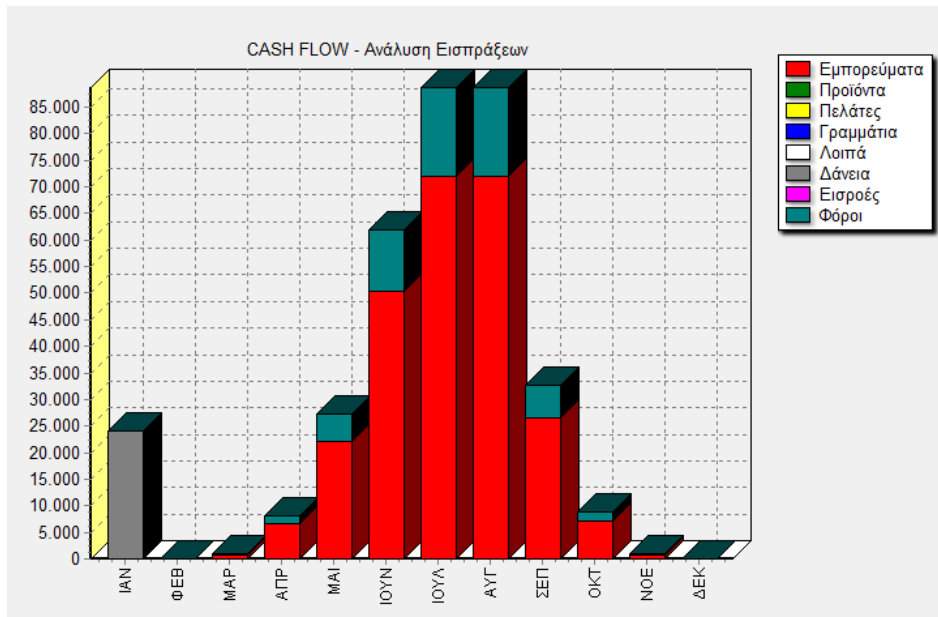
CASH FLOW	4.132	-9.566	-8.577	-5.211	7.789	24.067	39.749	39.749	11.372	-4.053	-10.352	-9.091
------------------	--------------	---------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------	---------------

ΤΑΜΕΙΑΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜ/ΣΜΟΣ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Διαθέσιμα Αρχής	44.000	48.132	38.566	29.989	24.778	32.567	56.634	96.384	136.133	147.505	143.452	133.101
Εισπράξεις	24.000	0	1.014	8.069	27.226	61.854	88.677	88.677	32.550	8.878	1.014	0
Πληρωμές	19.868	9.566	9.591	13.280	19.437	37.787	48.927	48.927	21.177	12.931	11.366	9.091
Κεφάλαιο Κίνησης Αρχής	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Τόκοι Κεφαλαίου Κίνησης	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Κεφάλαιο Κίνησης Τέλους	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Διάθεσιμα Τέλους	48.132	38.566	29.989	24.778	32.567	56.634	96.384	136.133	147.505	143.452	133.101	124.009

ΟΛΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Ποσά σε Ευρώ (€)

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Από την **ανάλυση εισπράξεων και πληρωμών** είναι φανερή η **εποχικότητα** των χρηματοροών που παρατηρήθηκε προηγουμένως. Επιπλέον, είναι φανερό ότι τους καλοκαιρινούς μήνες τόσο τα έξοδα όσο και τα έσοδα της εταιρείας είναι μέγιστα, ενώ αρκετά μεγάλο είναι το ποσό πληρωμών τον Ιανουάριο, καθώς τότε πρέπει να αποπληρωθούν έξοδα εξοπλισμού, τα οποία καλύπτονται με το

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

τραπεζικό δάνειο, ενώ τα ποσά πληρωμών παραμένουν υψηλά για όλους τους χειμερινούς μήνες, κυρίως λόγω εξόδων συντήρησης των σκαφών της εταιρείας.

iii) Αξιολόγηση πολιτικών πωλήσεων

Η αξιολόγηση των πολιτικών πωλήσεων έχει αναλυθεί διεξοδικά και για τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας στην παράγραφο 4Ι. (Στρατηγική προϊόντων), 4ΙΙ.3. (Τιμή) και 4ΙΙΙ. (Πωλήσεις). Για την αποφυγή επανάληψης των παραπάνω, παραπέμπουμε τον αναγνώστη σε εκείνες τις ενότητες.

iv) Αγορές εμπορευμάτων

Η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί καμία αγορά εμπορεύματος, εφόσον δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών.

v) Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά εμπόρευμα

Όπως παρατηρείται, το μεγαλύτερο ποσό κέρδους αναμένεται να προέλθει από τα νεανικά προγράμματα (Youth), τα οποία περιλαμβάνουν αθλητικές δραστηριότητες, τα οποία θεωρείται φυσιολογικό να έχουν **μεγαλύτερη ανταπόκριση**, ενώ **μικρότερο ποσοστό** στα κέρδη έχουν τα οικογενειακά προγράμματα. Αυτό οδηγεί στο συμπέρασμα ότι μεγαλύτερη **σημασία** θα πρέπει να δοθεί στα **Youth** προγράμματα και στο επόμενο έτος να διοργανωθούν περισσότερα Youth προγράμματα. Λιγότερο ποσοστό στα κέρδη κατέχουν τα πακέτα Family.

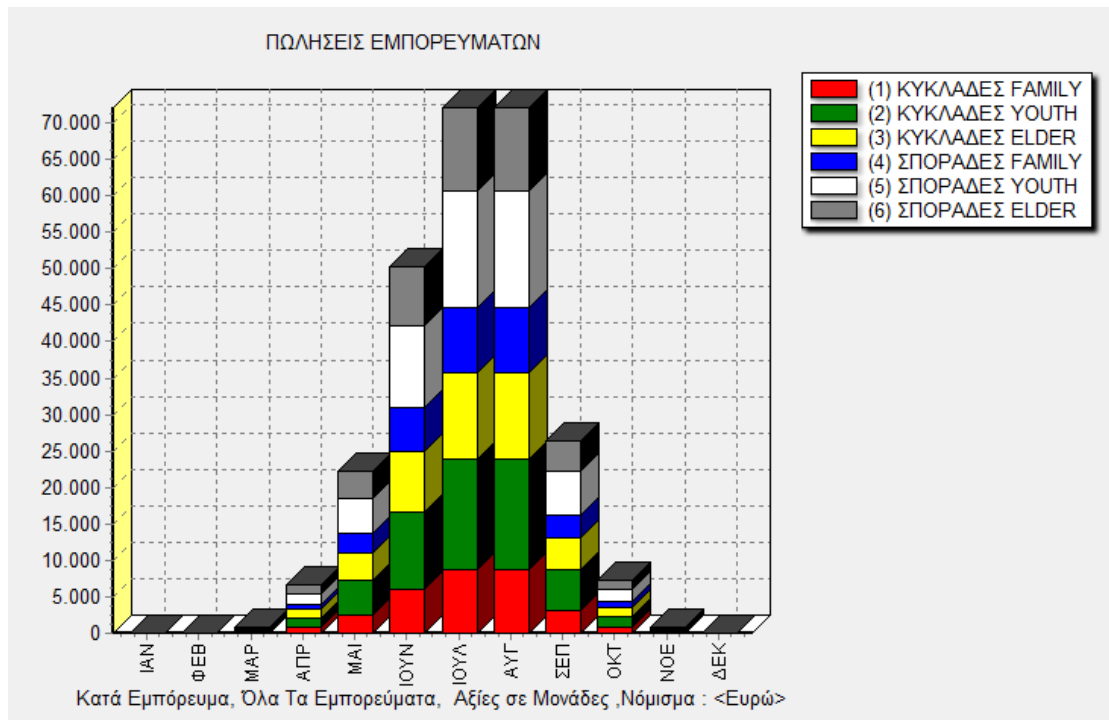
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Κατά Εμπόρευμα, Όλα Τα Εμπορεύματα, Αξίες σε Μονάδες, Νόμισμα : <Ευρώ>

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΟΛΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
1	ΚΥΚΛΑΔΕΣ FAMILY	30.796,80	0,00	0,00	76,80	754,56	2.592,00	5.952,00	8.707,20	8.707,20	3.098,88	831,36	76,80	0,00
2	ΚΥΚΛΑΔΕΣ YOUTH	54.605,70	0,00	0,00	183,60	1.404,54	4.712,40	10.648,80	15.156,18	15.156,18	5.618,16	1.542,24	183,60	0,00
3	ΚΥΚΛΑΔΕΣ ELDER	42.491,68	0,00	0,00	147,84	1.086,62	3.646,72	8.279,04	11.805,02	11.805,02	4.376,06	1.197,50	147,84	0,00
4	ΣΠΟΡΑΔΕΣ FAMILY	31.759,20	0,00	0,00	79,20	778,14	2.673,00	6.138,00	8.979,30	8.979,30	3.195,72	857,34	79,20	0,00
5	ΣΠΟΡΑΔΕΣ YOUTH	57.460,90	0,00	0,00	193,20	1.477,98	4.958,80	11.205,60	15.948,66	15.948,66	5.911,92	1.622,88	193,20	0,00
6	ΣΠΟΡΑΔΕΣ ELDER	41.388,00	0,00	0,00	144,00	1.058,40	3.552,00	8.064,00	11.498,40	11.498,40	4.262,40	1.166,40	144,00	0,00
	ΣΥΝΟΛΑ	258.502,28	0,00	0,00	824,64	6.560,24	22.134,92	50.287,44	72.094,76	72.094,76	26.463,14	7.217,72	824,64	0,00

Ποσά σε Ευρώ (€)

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Επιπλέον, από το αντίστοιχο διάγραμμα φαίνεται ότι, όπως είναι λογικό, η συμμετοχή όλων των πακέτων διακοπών, και ειδικά των πακέτων Family στις πωλήσεις είναι μεγαλύτερη τους καλοκαιρινούς μήνες, δικαιολογώντας έτσι την επιχείρηση ως εποχιακή.

vi) Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά πολιτική

Από την ανάλυση για πωλήσεις εμπορευμάτων κατά πολιτική προκύπτει πως το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων οφείλεται σε ατομικές συμμετοχές, σε πολιτική δηλαδή που εμφανίζεται μόνο **εποχιακή έκπτωση**. Η **συμμετοχή με σκάφος**, η οποία παρέχει τόσο εποχιακή έκπτωση όσο και επιπλέον έκπτωση, λόγω αριθμού ατόμων είναι δυνατή σε όλα τα εμπορεύματα (Youth, Family, Elder), άρα αποδίδει ένα αρκετά σημαντικό όγκο πωλήσεων. Τέλος, η **πολιτική έκπτωση σε παιδιά εμφανίζεται μόνο στα πακέτα Family**, επομένως οι πωλήσεις λόγω αυτής της πολιτικής είναι περιορισμένες.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Κατά Πολιτική Πωλήσεων, Όλες Οι Πολιτικές, Αξίες σε Μονάδες, Νόμισμα : <Ευρώ>

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΟΛΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
1	ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ	169.869,86	0,00	0,00	0,00	4.081,23	14.511,04	32.649,84	48.974,76	48.974,76	16.324,92	4.353,31	0,00	0,00
2	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΜΕ ΣΚΑΦΟΣ	65.064,10	0,00	0,00	824,64	1.979,14	5.772,48	13.194,24	16.121,71	16.121,71	7.916,54	2.308,99	824,64	0,00
3	ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΕ ΠΑΙΔΙΑ	23.568,32	0,00	0,00	0,00	499,88	1.851,40	4.443,36	6.998,29	6.998,29	2.221,68	555,42	0,00	0,00
	ΣΥΝΟΛΑ	258.502,28	0,00	0,00	824,64	6.560,24	22.134,92	50.287,44	72.094,76	72.094,76	26.463,14	7.217,72	824,64	0,00

Ποσά σε Ευρώ (€)

vii) Χρηματοοικονομικοί δείκτες

Στη συνέχεια παραθέτονται κάποιοι σημαντικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες για το πρώτο έτος λειτουργίας της εταιρείας

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

A. ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

1. Κυκλοφοριακής (%)	1.722.353,89
(ενεργητικό-πάγια/βραχ.υποχρεώσεις)	
2. Άμεσης (%)	1.722.353,89
(πελάτες+διαθέσιμα/βραχ.υποχρεώσεις)	

B. ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ

1. Αποθεμάτων (ημέρες)	0
(κόστος πωληθ/μέσο απόθεμα)	
2. Απαιτήσεων (ημέρες)	0
(απαιτήσεις/πωλήσεις)	

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

3. Πιστώσεων προμηθευτών (ημέρες) (προμηθευτές/αγορές)	0
Γ. ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ	
1. Συνολικής (%) (συν.υποχρεώσεων/ενεργητικό)	0,00
2. Μεσομακροπρόθεσμης (%) (μεσομακροπρόθεσμα δάνεια/ενεργητικό)	0,00
Δ. ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	
1. Ιδίων κεφαλαίων (%) (αποτελέσματα/ίδια κεφάλαια)	327,28
2. Συνολικών (%) (αποτελέσματα/ίδια+ξένα κεφάλαια)	76,59
3. Πωλήσεων (%) (αποτελέσματα/πωλήσεις)	55,71

viii) Κέρδος σε μεταβολές πωλήσεων

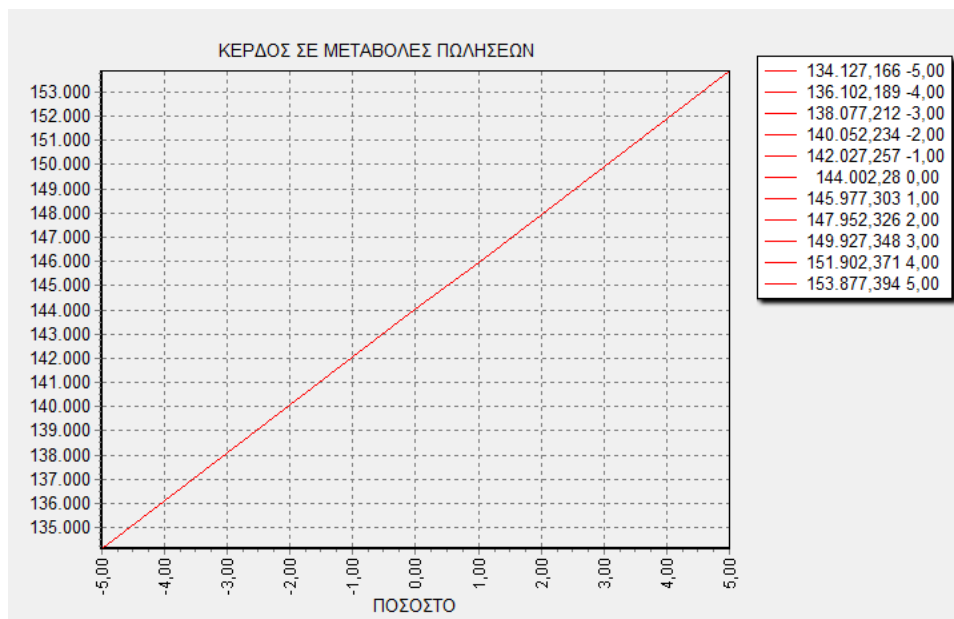
Από τον πίνακα και το διάγραμμα που παρατίθενται παρακάτω είναι φανερό ότι η ευαισθησία του κέρδους της εταιρείας δεν είναι μεγάλη, καθώς για 5% μεταβολή των πωλήσεων η μεταβολή του κέρδους είναι και αυτή 5%. Η σχέση που περιγράφεται από το διάγραμμα είναι καθαρά αναλογική.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΚΕΡΔΟΣ ΣΕ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (%)			
A/A	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΕΡΔΗ
1	-5,00	245577	134127
2	-4,75	246223	134621
3	-4,50	246870	135115
4	-4,25	247516	135608
5	-4,00	248162	136102
6	-3,75	248808	136596
7	-3,50	249455	137090
8	-3,25	250101	137583
9	-3,00	250747	138077
10	-2,75	251393	138571
11	-2,50	252040	139065
12	-2,25	252686	139558
13	-2,00	253332	140052
14	-1,75	253978	140546
15	-1,50	254625	141040
16	-1,25	255271	141534
17	-1,00	255917	142027
18	-0,75	256564	142521
19	-0,50	257210	143015
20	-0,25	257856	143509
21	0,00	258502	144002
22	0,25	259149	144496
23	0,50	259795	144990
24	0,75	260441	145484
25	1,00	261087	145977
26	1,25	261734	146471
27	1,50	262380	146965
28	1,75	263026	147459
29	2,00	263672	147952

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

30	2,25	264319	148446
31	2,50	264965	148940
32	2,75	265611	149434
33	3,00	266257	149927
34	3,25	266904	150421
35	3,50	267550	150915
36	3,75	268196	151409
37	4,00	268842	151902
38	4,25	269489	152396
39	4,50	270135	152890
40	4,75	270781	153384
41	5,00	271427	153877



ix) Κέρδος σε μεταβολές τιμών

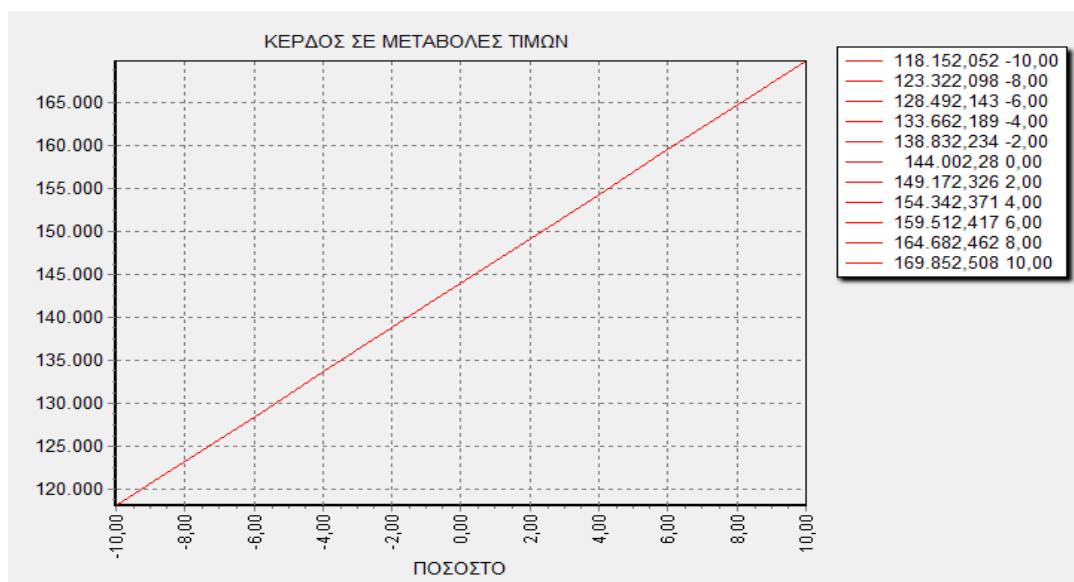
Από την ανάλυση ευαισθησίας για μεταβολές κέρδους ανάλογα με τις μεταβολές της τιμής προκύπτει και πάλι μια αναλογική σχέση με έντονη αυξητική τάση, καθώς για αύξηση 10% των τιμών παρατηρείται αύξηση των κερδών κατά 18%

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΚΕΡΔΟΣ ΣΕ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΙΜΩΝ (%)			
A/A	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΙΜΩΝ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΕΡΔΗ
1	-10,00	232652	118152
2	-9,50	233945	119445
3	-9,00	235237	120737
4	-8,50	236530	122030
5	-8,00	237822	123322
6	-7,50	239115	124615
7	-7,00	240407	125907
8	-6,50	241700	127200
9	-6,00	242992	128492
10	-5,50	244285	129785
11	-5,00	245577	131077
12	-4,50	246870	132370
13	-4,00	248162	133662
14	-3,50	249455	134955
15	-3,00	250747	136247
16	-2,50	252040	137540
17	-2,00	253332	138832
18	-1,50	254625	140125
19	-1,00	255917	141417
20	-0,50	257210	142710
21	0,00	258502	144002
22	0,50	259795	145295
23	1,00	261087	146587
24	1,50	262380	147880
25	2,00	263672	149172
26	2,50	264965	150465
27	3,00	266257	151757
28	3,50	267550	153050
29	4,00	268842	154342
30	4,50	270135	155635

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

31	5,00	271427	156927
32	5,50	272720	158220
33	6,00	274012	159512
34	6,50	275305	160805
35	7,00	276597	162097
36	7,50	277890	163390
37	8,00	279182	164682
38	8,50	280475	165975
39	9,00	281767	167267
40	9,50	283060	168560
41	10,00	284353	169853



κ) Μεταβλητά έξοδα προς πωλήσεις

ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ					
A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΠΟΣΟ	% ΠΩΛΗΣΕΩΝ	% ΜΕΤ.ΕΞΟΔΩΝ	% ΣΥΝ.ΕΞΟΔΩΝ
1	ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	30000	11,61	49,18	26,20
2	ΚΑΥΣΙΜΑ	8000	3,09	13,11	6,99
3	SKIPPERΣ	23000	8,90	37,70	20,09
	ΣΥΝΟΛΑ	61000	23,60	100,00	53,28

Τα **μεταβλητά έξοδα** αποτελούν μεγάλο ποσοστό του συνόλου των εξόδων της εταιρείας, καθώς η διοργάνωση των πακέτων διακοπών βασίζεται σε αυτά τα

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

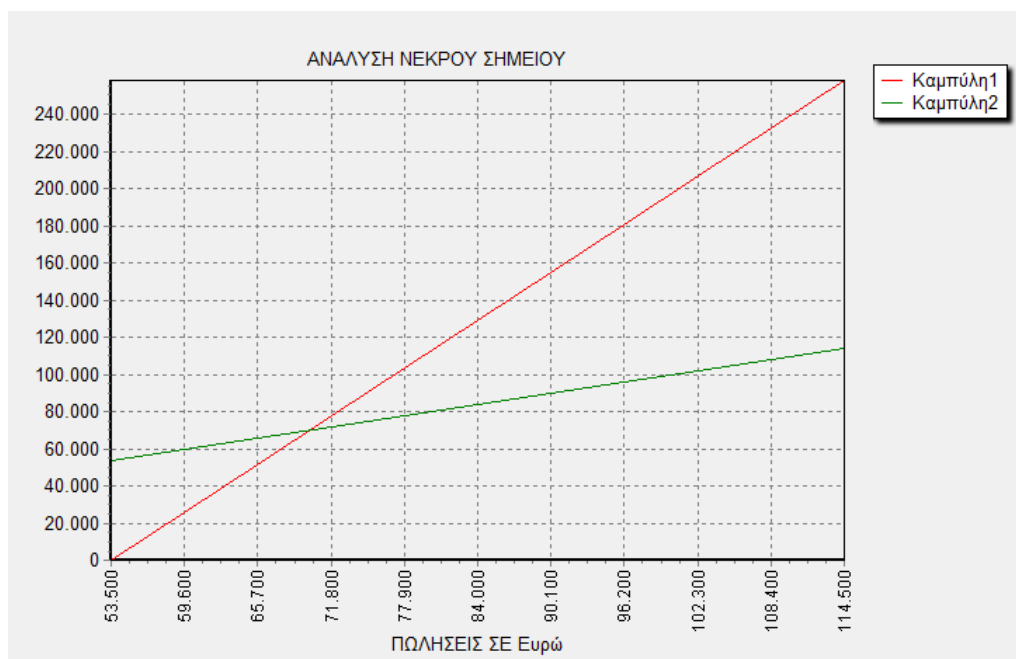
αναγκαία έξοδα. Από τα μεταβλητά έξοδα, το μεγαλύτερο ποσοστό αποτελούν τα έξοδα για τις δραστηριότητες, τις οποίες θα ακολουθούν οι πελάτες στα ταξίδια. Όπως έχει ήδη αναφερθεί για τις δραστηριότητες οι συμφωνίες θα κλείνονται σε συνεργασία με τοπικούς οργανισμούς. Οι συνεργασίες θα είναι αποκλειστικές και θα στοχεύουν στη μείωση του κόστους. Η αμοιβή των skippers είναι ίσως υπερβολικά μεγάλη και θα πρέπει στο μέλλον να μειωθεί με γνώμονα τη μείωση των τιμών του κάθε πακέτου ανά άτομο.

xi) Ανάλυση νεκρού σημείου

Από την ανάλυση νεκρού σημείου και το διάγραμμα που ακολουθεί φαίνεται η τομή της καμπύλης των εξόδων και της καμπύλης των εσόδων. Αποπληρωμή των εξόδων και απαρχή της κερδοφορίας της DeepBlue θεωρείται το σημείο, όπου οι πωλήσεις φτάνουν τα 70024€.

ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	
ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	53500
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	61000
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	70024
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ (% των πωλήσεων)	27,09
ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ %	
- Ως Προς Πωλήσεις %	55,71
- Ως Προς Μεταβλητές Δαπάνες %	236,07

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

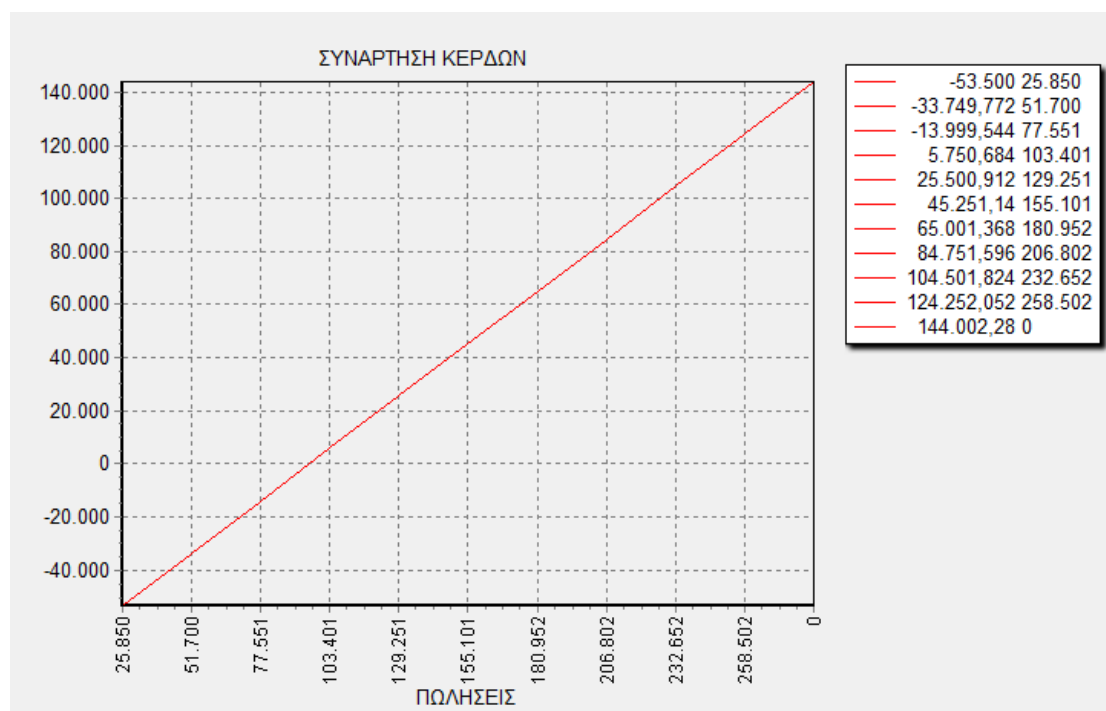


χii) Συνάρτηση κέρδους

ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΚΕΡΔΟΥΣ					
A/A	ΠΩΛΗΣΕΙΣ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΜΕΤ.ΔΑΠΑΝΕΣ	ΣΤΑ.ΔΑΠΑΝΕΣ	ΚΕΡΔΗ
1	0,00	0	0	53500	-53500
2	5,00	12925	3050	53500	-43625
3	10,00	25850	6100	53500	-33750
4	15,00	38775	9150	53500	-23875
5	20,00	51700	12200	53500	-14000
6	25,00	64626	15250	53500	-4124
7	30,00	77551	18300	53500	5751
8	35,00	90476	21350	53500	15626
9	40,00	103401	24400	53500	25501
10	45,00	116326	27450	53500	35376
11	50,00	129251	30500	53500	45251
12	55,00	142176	33550	53500	55126
13	60,00	155101	36600	53500	65001
14	65,00	168026	39650	53500	74876
15	70,00	180952	42700	53500	84752

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

16	75,00	193877	45750	53500	94627
17	80,00	206802	48800	53500	104502
18	85,00	219727	51850	53500	114377
19	90,00	232652	54900	53500	124252
20	95,00	245577	57950	53500	134127
21	100,00	258502	61000	53500	144002



Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Β. 2^{ου} έτους

ι) Ισολογισμός- αποτελέσματα χρήσης

Στο δεύτερο έτος λειτουργίας της εταιρείας, το δάνειο έχει αποπληρωθεί και γίνεται πλέον χρήση των κερδών του πρώτου έτους λειτουργίας. Τα κέρδη αυτά χρησιμοποιούνται για την επέκταση των παρεχόμενων υπηρεσιών της εταιρείας στα **Δωδεκάνησα**, με δημιουργία νέων πακέτων εκδρομών, καθώς και την **ενοικίαση ενός ακόμα ιστιοπλοικού** για την κάλυψη των αναγκών την νέας επέκτασης.

Από τον ισολογισμό του δεύτερου έτους προκύπτει αύξηση των σταθερών και μεταβλητών εξόδων λόγω της προαναφερθείσας επέκτασης, αλλά και παράλληλη, μεγαλύτερη, αύξηση των εσόδων. Αποτέλεσμα των παραπάνω είναι η συνολική αύξηση των κερδών της εταιρείας σε σχέση με το πρώτο έτος λειτουργίας, δείγμα της αναμενόμενης καλής πορείας της εταιρείας.

Ι Σ Ο Λ Ο Γ Ι Σ Μ Ο Σ

Ε Ν Ε Ρ Γ Η Τ Ι Κ Ο		Π Α Θ Η Τ Ι Κ Ο	
Πάγια	114,000.00	Κεφάλαιο	44,000.00
Αποθέματα		Μακροπρόθεσμα Δάνεια	
		Βραχυπρόθεσμα Δάνεια	
Χρεώστες		Προμηθευτές	
Διαθέσιμα-Ταμείο	258,326.36	Πιστωτές	16.20
		Κέρδη Προηγούμενης Χρήσης	144,002.28
		Κέρδη Χρήσης	184,307.88
ΣΥΝΟΛΟ	372,326.36	ΣΥΝΟΛΟ	372,326.36

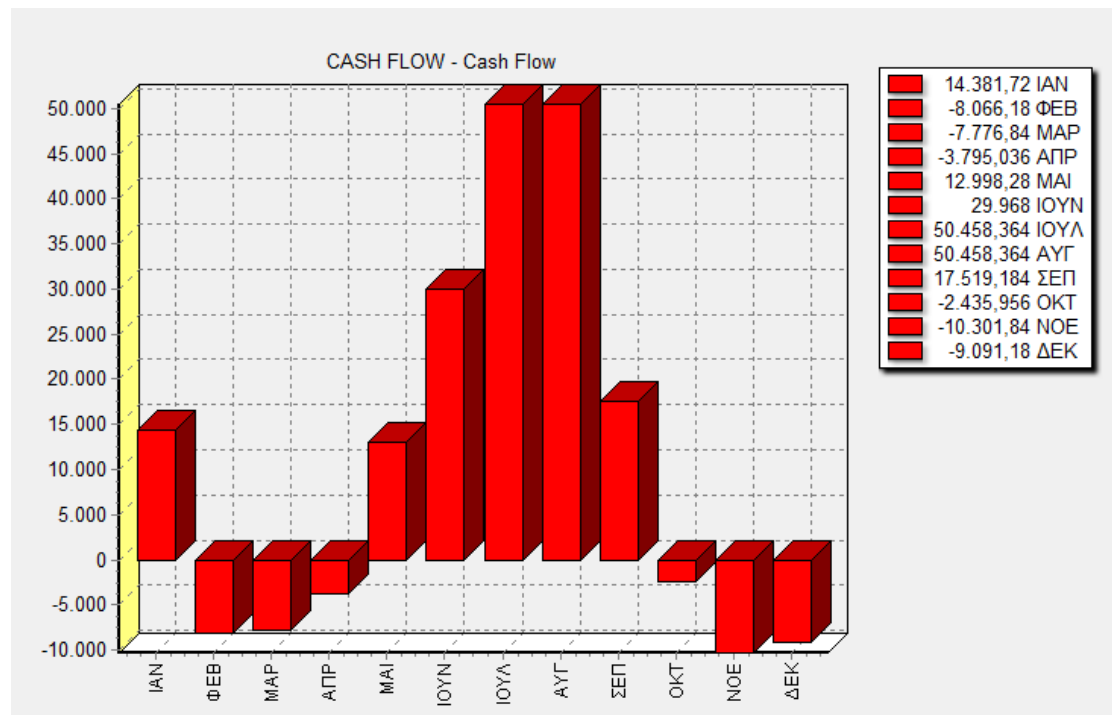
Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ

Πωλήσεις	337,807.88
Εμπορευμάτων	
Πωλήσεις προϊόντων	
Κόστος εμπορευμάτων	
Κόστος προϊόντων	
Μικτό κέρδος	337,807.88
Σταθερά έξοδα	73,000.00
Μεταβλητά έξοδα	80,500.00
Σύνολο εξόδων	153,500.00
Κέρδος	184,307.88

ii) Ανάλυση χρηματοροών

Από την ανάλυση χρηματοροών για το δεύτερο έτος, είναι φανερή η εποχικότητα της εταιρείας, όπως αναφέρθηκε και στην ανάλυση του πρώτου έτους. Οι διαφορές που παρατηρούμε έγκεινται στις αυξημένες πωλήσεις που προβλέπονται, κυρίως τους θερινούς μήνες αιχμής, λόγω των επιπλέον πακέτων που σκοπεύουμε να προσφέρουμε.



Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΕΣ - CASH FLOW

Για Νόμισμα : Ευρώ												
Α. ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Πωλήσεις Εμπορευμάτων	0	0	1.069	8.561	28.904	65.698	94.263	94.263	34.560	9.420	1.069	0
Πωλήσεις Προϊόντων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Πελάτες	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Γραμμάτια Εισπρακτέα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπά Έσοδα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δάνεια	24.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές Εισπροές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Εισπράξεις Φόρων	0	0	246	1.969	6.648	15.111	21.681	21.681	7.949	2.167	246	0
ΣΥΝΟΛΟ	24.000	0	1.315	10.530	35.552	80.808	115.944	115.944	42.509	11.586	1.315	0

Α. ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΓΙΑ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Αγορές Εμπορευμάτων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αγορές Υλών Παραγωγής	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Γραμμάτια Πληρωτέα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Προμηθευτές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές Υποχρεώσεις	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σταθερά Έξοδα	5.450	3.900	3.875	2.774	2.299	14.073	14.098	14.098	1.824	2.274	3.400	4.925
Μεταβλητά Έξοδα	0	0	805	2.415	6.440	14.490	22.540	22.540	8.050	2.415	805	0
Φόροι Εισφορές	0	0	246	1.969	6.648	15.111	21.681	21.681	7.949	2.167	246	0
Αγορές Παγίων	4.169	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167
Λοιπές Εκροές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δάνεια	0	0	0	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	0
ΣΥΝΟΛΟ	9.618	8.066	9.092	14.325	22.554	50.840	65.485	65.485	24.990	14.022	11.617	9.091

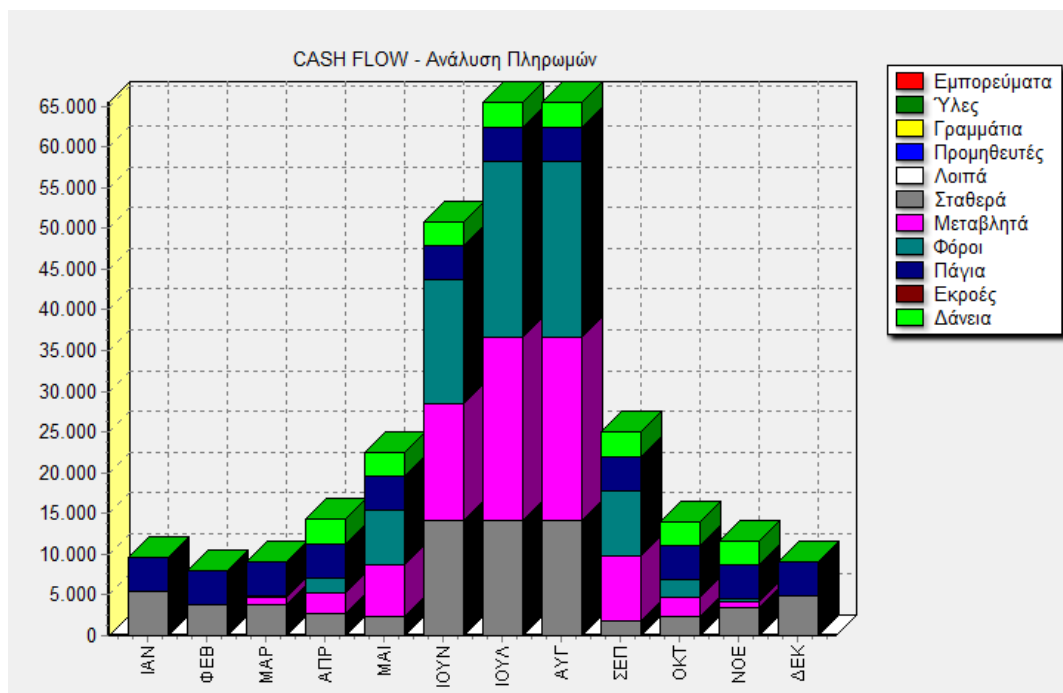
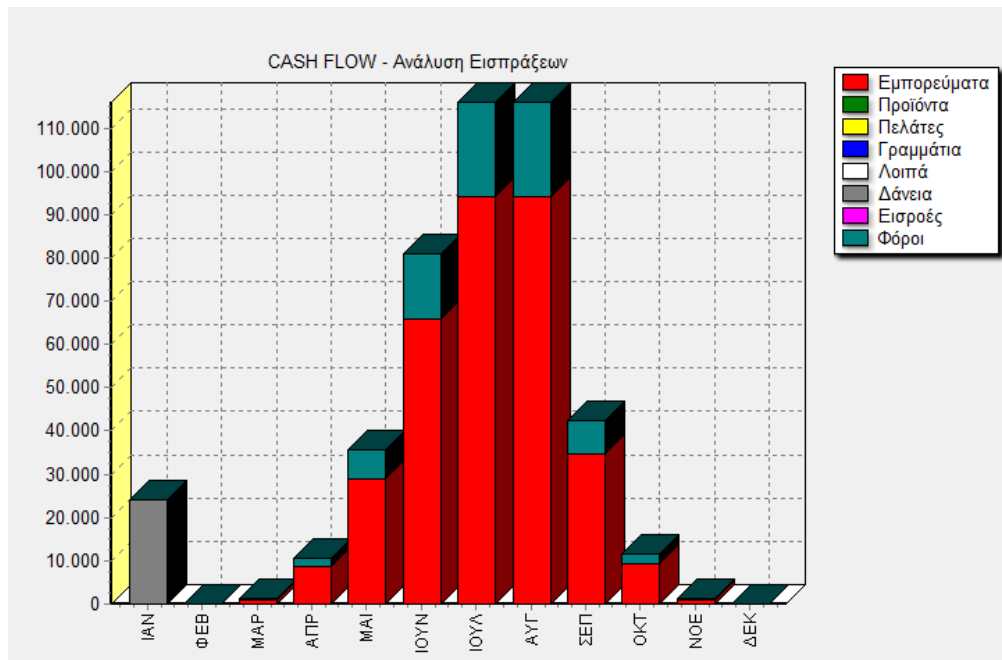
CASH FLOW	14.382	-8.066	-7.777	-3.795	12.998	29.968	50.458	50.458	17.519	-2.436	-10.302	-9.091
------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------	---------------

ΤΑΜΕΙΑΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜ/ΣΜΟΣ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Διαθέσιμα Αρχής	124.009	138.391	130.325	122.548	118.753	131.751	161.719	212.178	262.636	280.155	277.719	267.418
Εισπράξεις	24.000	0	1.315	10.530	35.552	80.808	115.944	115.944	42.509	11.586	1.315	0
Πληρωμές	9.618	8.066	9.092	14.325	22.554	50.840	65.485	65.485	24.990	14.022	11.617	9.091
Κεφάλαιο Κίνησης Αρχής	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Τόκοι Κεφαλαίου Κίνησης	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Κεφάλαιο Κίνησης Τέλους	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Διάθεσιμα Τέλους	138.391	130.325	122.548	118.753	131.751	161.719	212.178	262.636	280.155	277.719	267.418	258.326

ΒΟΛΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Ποσά σε Ευρώ (€)

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Οι αναλύσεις εισπράξεων και πληρωμών είναι οι αναμενόμενες, καθώς σε σύγκριση με το πρώτο έτος παρατηρούνται αύξηση των εισπράξεων κατά 30% περίπου και αύξηση των πληρωμών κατά 27% περίπου. Σε καθαρά ποσά φυσικά φαίνεται πολύ καθαρά ότι η αύξηση των εισπράξεων υπερβαίνει κατά πολύ την αύξηση πληρωμών, πράγμα που καθιστά την επιπλέον επένδυση και επέκταση μας

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

να κρίνεται σκόπιμη και μας προδιαθέτει θετικά στο να επιχειρήσουμε κάτι παρόμοιο και για το τρίτο έτος λειτουργίας.

iii) Αξιολόγηση πολιτικών πωλήσεων

Η αξιολόγηση των πολιτικών πωλήσεων έχει αναλυθεί διεξοδικά και για τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας στην παράγραφο 4I. (Στρατηγική προϊόντων), 4II.3. (Τιμή) και 4III. (Πωλήσεις). Για την αποφυγή επανάληψης των παραπάνω, παραπέμπουμε τον αναγνώστη σε εκείνες τις ενότητες.

iv) Αγορές εμπορευμάτων

Η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί καμία αγορά εμπορεύματος, εφόσον δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών.

v) Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά εμπόρευμα

Στο δεύτερο έτος λειτουργίας συνεχίζει να ισχύει ότι τα κυριότερα έσοδα προέρχονται από τα πακέτα Youth, καθώς τα επιπλέον πακέτα που προστέθηκαν στα Δωδεκάνησα, εκτιμάται ότι θα αποφέρουν πωλήσεις ανάλογες με αυτές των πακέτων των Κυκλάδων. Παράλληλα με την προσθήκη αυτή, από το δεύτερο έτος, η εταιρεία ξεκινάει και την πολιτική των εκπτώσεων, οι οποίες αν και μειώνουν τα κέρδη ανά πακέτο, εκτιμάται ότι αυξάνουν τα συνολικά κέρδη, όπως και δημιουργούν καλή φήμη της εταιρείας.

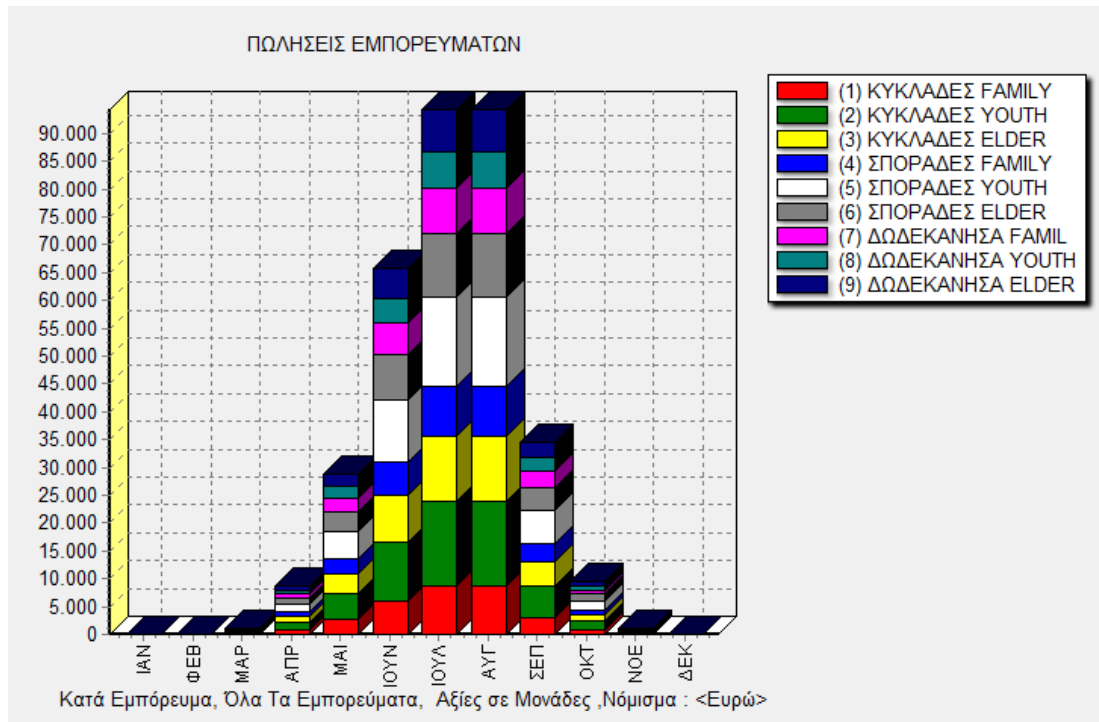
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Κατά Εμπόρευμα, Όλα Τα Εμπορεύματα, Αξίες σε Μονάδες ,Νόμισμα : <Ευρώ>

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΟΛΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
1	ΚΥΚΛΑΔΕΣ FAMILY	30,796.80	0.00	0.00	76.80	754.56	2,592.00	5,952.00	8,707.20	8,707.20	3,098.88	831.36	76.80	0.00
2	ΚΥΚΛΑΔΕΣ YOUTH	54,605.70	0.00	0.00	183.60	1,404.54	4,712.40	10,648.80	15,156.18	15,156.18	5,618.16	1,542.24	183.60	0.00
3	ΚΥΚΛΑΔΕΣ ELDER	42,491.68	0.00	0.00	147.84	1,086.62	3,646.72	8,279.04	11,805.02	11,805.02	4,376.06	1,197.50	147.84	0.00
4	ΣΠΟΡΑΔΕΣ FAMILY	31,759.20	0.00	0.00	79.20	778.14	2,673.00	6,138.00	8,979.30	8,979.30	3,195.72	857.34	79.20	0.00
5	ΣΠΟΡΑΔΕΣ YOUTH	57,460.90	0.00	0.00	193.20	1,477.98	4,958.80	11,205.60	15,948.66	15,948.66	5,911.92	1,622.88	193.20	0.00
6	ΣΠΟΡΑΔΕΣ ELDER	41,388.00	0.00	0.00	144.00	1,058.40	3,552.00	8,064.00	11,498.40	11,498.40	4,262.40	1,166.40	144.00	0.00
7	ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ FAMILY	28,872.00	0.00	0.00	72.00	707.40	2,430.00	5,580.00	8,163.00	8,163.00	2,905.20	779.40	72.00	0.00
8	ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ YOUTH	22,841.60	0.00	0.00	76.80	587.52	1,971.20	4,454.40	6,339.84	6,339.84	2,350.08	645.12	76.80	0.00
9	ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ ELDER	27,592.00	0.00	0.00	96.00	705.60	2,368.00	5,376.00	7,665.60	7,665.60	2,841.60	777.60	96.00	0.00
	ΣΥΝΟΛΑ	337,807.88	0.00	0.00	1,069.44	8,560.76	28,904.12	65,697.84	94,263.20	94,263.20	34,560.02	9,419.84	1,069.44	0.00

Ποσά σε Ευρώ (€)

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Στο διάγραμμα των πωλήσεων γίνεται ακόμα πιο φανερή η υπεροχή σε πωλήσεις των πακέτων Youth, καθώς και η εποχικότητα των πωλήσεων της εταιρείας.

vi) Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά πολιτική

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Κατά Πολιτική Πωλήσεων, Όλες Οι Πολιτικές, Αξίες σε Μονάδες ,Νόμισμα : <Ευρώ>

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΟΛΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
1	ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ	219,804.04	0.00	0.00	0.00	5,280.93	18,776.64	42,247.44	63,371.16	63,371.16	21,123.72	5,632.99	0.00	0.00
2	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΜΕ ΣΚΑΦΟΣ	84,378.82	0.00	0.00	1,069.44	2,566.66	7,486.08	17,111.04	20,907.55	20,907.55	10,266.62	2,994.43	1,069.44	0.00
3	ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΕ ΠΑΙΔΙΑ	33,625.02	0.00	0.00	0.00	713.18	2,641.40	6,339.36	9,984.49	9,984.49	3,169.68	792.42	0.00	0.00
	ΣΥΝΟΛΑ	337,807.88	0.00	0.00	1,069.44	8,560.76	28,904.12	65,697.84	94,263.20	94,263.20	34,560.02	9,419.84	1,069.44	0.00

Ποσά σε Ευρώ (€)

Η ανάλυση των πωλήσεων εμπορευμάτων κατά πολιτική αναδεικνύει και πάλι τις ατομικές συμμετοχές στο μεγαλύτερο έσοδο. Όλες οι πολιτικές του δεύτερου έτους αποφέρουν, σε σύγκριση με του πρώτου έτους, αύξηση των εσόδων κατά 30% περίπου.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

vii) Χρηματοοικονομικοί δείκτες

Στη συνέχεια παραθέτονται κάποιοι σημαντικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες για το δεύτερο έτος λειτουργίας της εταιρείας.

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

A. ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

1. Κυκλοφοριακής (%)	1,594,607.16
(ενεργητικό-πάγια/βραχ.υποχρεώσεις)	
2. Άμεσης (%)	1,594,607.16
(πελάτες+διαθέσιμα/βραχ.υποχρεώσεις)	

B. ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ

1. Αποθεμάτων (ημέρες)	0
(κόστος πωληθ/μέσο απόθεμα)	
2. Απαιτήσεων (ημέρες)	0
(απαιτήσεις/πωλήσεις)	
3. Πιστώσεων προμηθευτών (ημέρες)	0
(προμηθευτές/αγορές)	

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

Γ. ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ	
1. Συνολικής (%) (συν.υποχρεώσεων/ενεργητικό)	0.00
2. Μεσομακροπρόθεσμης (%) (μεσομακροπρόθεσμα δάνεια/ενεργητικό)	0.00
Δ. ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	
1. Ιδίων κεφαλαίων (%) (αποτελέσματα/ίδια κεφάλαια)	418.88
2. Συνολικών (%) (αποτελέσματα/ίδια+ξένα κεφάλαια)	49.50
3. Πωλήσεων (%) (αποτελέσματα/πωλήσεις)	54.56

viii) Κέρδος σε μεταβολές πωλήσεων

Η ανάλυση των πιθανών μεταβολών πωλήσεων σε ένα εύρος της τάξεως του 10%, δείχνει γραμμική σχέση μεταξύ πωλήσεων και κερδών. Επομένως οι αποκλίσεις των πωλήσεων σε τέτοια ποσοστά κρίνονται αμελητέες.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΚΕΡΔΟΣ ΣΕ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (%)

A/A	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΕΡΔΗ
1	-5.00	320,917.49	171,442.49
2	-4.75	321,762.01	172,085.76
3	-4.50	322,606.53	172,729.03
4	-4.25	323,451.05	173,372.30
5	-4.00	324,295.56	174,015.56
6	-3.75	325,140.08	174,658.83
7	-3.50	325,984.60	175,302.10
8	-3.25	326,829.12	175,945.37
9	-3.00	327,673.64	176,588.64
10	-2.75	328,518.16	177,231.91
11	-2.50	329,362.68	177,875.18
12	-2.25	330,207.20	178,518.45
13	-2.00	331,051.72	179,161.72
14	-1.75	331,896.24	179,804.99
15	-1.50	332,740.76	180,448.26
16	-1.25	333,585.28	181,091.53
17	-1.00	334,429.80	181,734.80
18	-0.75	335,274.32	182,378.07
19	-0.50	336,118.84	183,021.34
20	-0.25	336,963.36	183,664.61
21	0.00	337,807.88	184,307.88
22	0.25	338,652.40	184,951.15
23	0.50	339,496.92	185,594.42
24	0.75	340,341.44	186,237.69
25	1.00	341,185.96	186,880.96
26	1.25	342,030.48	187,524.23
27	1.50	342,875.00	188,167.50
28	1.75	343,719.52	188,810.77
29	2.00	344,564.04	189,454.04
30	2.25	345,408.56	190,097.31

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

31	2.50	346,253.08	190,740.58
32	2.75	347,097.60	191,383.85
33	3.00	347,942.12	192,027.12
34	3.25	348,786.64	192,670.39
35	3.50	349,631.16	193,313.66
36	3.75	350,475.68	193,956.93
37	4.00	351,320.20	194,600.20
38	4.25	352,164.71	195,243.46
39	4.50	353,009.23	195,886.73
40	4.75	353,853.75	196,530.00
41	5.00	354,698.27	197,173.27

Βασική Παραδοχή : Οι μικρές μεταβολές δεν επηρεάζουν ουσιαστικά τα υπόλοιπα στοιχεία.

ix) Κέρδος σε μεταβολές τιμών

Η ανάλυση των πιθανών μεταβολών τιμών σε ένα εύρος της τάξεως του 20%, δείχνει και πάλι γραμμική σχέση μεταξύ πωλήσεων και κερδών. Οι αποκλίσεις στα κέρδη δεν είναι τόσο μεγάλες ώστε να μας αποτρέψουν από το να κάνουμε μικρές αυξομειώσεις των τιμών εάν κριθεί απαραίτητο.

ΚΕΡΔΟΣ ΣΕ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΙΜΩΝ (%)

A/A	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΙΜΩΝ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΕΡΔΗ
1	-10.00	304,027.09	150,527.09
2	-9.50	305,716.13	152,216.13
3	-9.00	307,405.17	153,905.17
4	-8.50	309,094.21	155,594.21
5	-8.00	310,783.25	157,283.25
6	-7.50	312,472.29	158,972.29
7	-7.00	314,161.33	160,661.33

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

8	-6.50	315,850.37	162,350.37
9	-6.00	317,539.41	164,039.41
10	-5.50	319,228.45	165,728.45
11	-5.00	320,917.49	167,417.49
12	-4.50	322,606.53	169,106.53
13	-4.00	324,295.56	170,795.56
14	-3.50	325,984.60	172,484.60
15	-3.00	327,673.64	174,173.64
16	-2.50	329,362.68	175,862.68
17	-2.00	331,051.72	177,551.72
18	-1.50	332,740.76	179,240.76
19	-1.00	334,429.80	180,929.80
20	-0.50	336,118.84	182,618.84
21	0.00	337,807.88	184,307.88
22	0.50	339,496.92	185,996.92
23	1.00	341,185.96	187,685.96
24	1.50	342,875.00	189,375.00
25	2.00	344,564.04	191,064.04
26	2.50	346,253.08	192,753.08
27	3.00	347,942.12	194,442.12
28	3.50	349,631.16	196,131.16
29	4.00	351,320.20	197,820.20
30	4.50	353,009.23	199,509.23
31	5.00	354,698.27	201,198.27
32	5.50	356,387.31	202,887.31
33	6.00	358,076.35	204,576.35
34	6.50	359,765.39	206,265.39
35	7.00	361,454.43	207,954.43
36	7.50	363,143.47	209,643.47
37	8.00	364,832.51	211,332.51
38	8.50	366,521.55	213,021.55
39	9.00	368,210.59	214,710.59
40	9.50	369,899.63	216,399.63

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

41	10.00	371,588.67	218,088.67
----	-------	------------	------------

Βασική Παραδοχή: Οι μικρές μεταβολές δεν επηρεάζουν ουσιαστικά τα υπόλοιπα στοιχεία.

κ) Μεταβλητά έξοδα προς πωλήσεις

Τα μεταβλητά έξοδα αυξάνονται το δεύτερο έτος καθώς έχουν προστεθεί επιπλέον εκδρομές, οι οποίες προφανώς επηρεάζουν το κόστος των δραστηριοτήτων, των καυσίμων και των skippers, που αποτελούν τα κυριότερα μεταβλητά μας έξοδα.

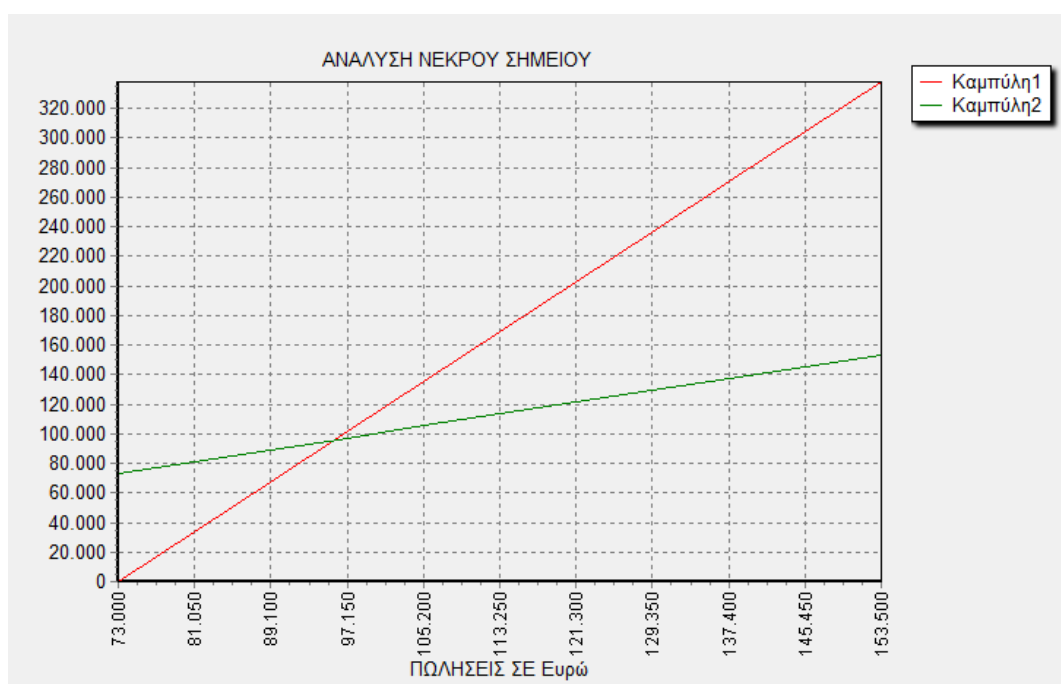
χι) Ανάλυση νεκρού σημείου

Από την ανάλυση νεκρού σημείου και το διάγραμμα που ακολουθεί φαίνεται η τομή της καμπύλης των εξόδων και της καμπύλης των εσόδων. Αποπληρωμή των εξόδων και απαρχή της κερδοφορίας της DeepBlue θεωρείται το σημείο, όπου οι πωλήσεις φτάνουν τα 95838€, δηλαδή όταν θα έχει ολοκληρωθεί το 28,37% των πωλήσεων, δείγμα πολύ θετικό, αφού το ποσοστό αυτό είναι τόσο μικρό, που είναι στατιστικά απίθανο να μην καλυφθεί και μάλιστα σε μικρό χρονικό διάστημα.

ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	337808
ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	73000
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	80500

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	95838
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ (% των πωλήσεων)	28.37
ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ %	
- Ως Προς Πωλήσεις %	54.56
- Ως Προς Μεταβλητές Δαπάνες %	228.95



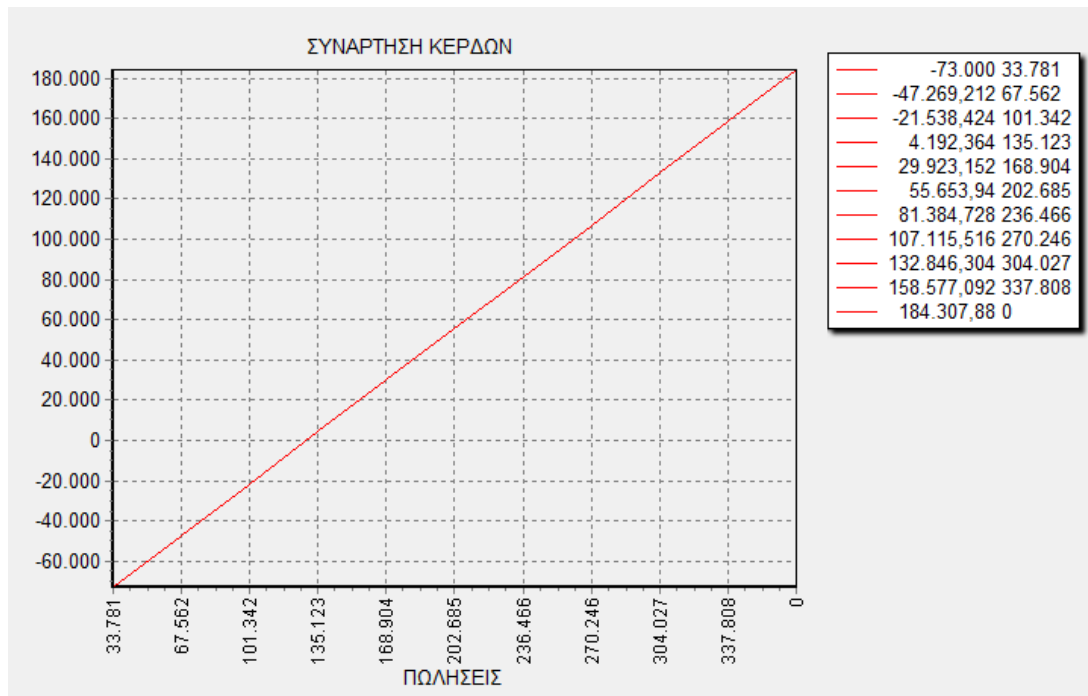
Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

xii) Συνάρτηση κέρδους

ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΚΕΡΔΟΥΣ

Α/Α	ΠΩΛΗΣΕΙΣ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΜΕΤ.ΔΑΠΑΝΕΣ	ΣΤΑ.ΔΑΠΑΝΕΣ	ΚΕΡΔΗ
1	0.00	0	0	73000	-73000
2	5.00	16890	4025	73000	-60135
3	10.00	33781	8050	73000	-47269
4	15.00	50671	12075	73000	-34404
5	20.00	67562	16100	73000	-21538
6	25.00	84452	20125	73000	-8673
7	30.00	101342	24150	73000	4192
8	35.00	118233	28175	73000	17058
9	40.00	135123	32200	73000	29923
10	45.00	152014	36225	73000	42789
11	50.00	168904	40250	73000	55654
12	55.00	185794	44275	73000	68519
13	60.00	202685	48300	73000	81385
14	65.00	219575	52325	73000	94250
15	70.00	236466	56350	73000	107116
16	75.00	253356	60375	73000	119981
17	80.00	270246	64400	73000	132846
18	85.00	287137	68425	73000	145712
19	90.00	304027	72450	73000	158577
20	95.00	320917	76475	73000	171442
21	100.00	337808	80500	73000	184308

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Γ.3^{ου} έτους

ι) Ισολογισμός- αποτελέσματα χρήσης

Στο τρίτο έτος, η εταιρεία αποφασίζει την επιπλέον επέκταση της στα **Επτάνησα**. Τα κέρδη από τα δύο προηγούμενα έτη την καθιστούν εφικτή αλλά και σκόπιμη, αφού από την τελευταία επέκταση υπήρξαν πολύ θετικά δείγματα. Για την επίτευξη αυτής της επέκτασης κρίθηκε αναγκαία η **αγορά ενός μεταχειρισμένου ιστιοπλοϊκού** σε τέσσερις δόσεις. Ο ισολογισμός του τρίτου έτους αποδεικνύει σωστή την απόφαση, αφού τα κέρδη της εταιρείας προβλέπονται να βρίσκονται σε πολύ υψηλά επίπεδα.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Πάγια	164.000,00	Κεφάλαιο	44.000,00
Αποθέματα		Μακροπρόθεσμα Δάνεια	
		Βραχυπρόθεσμα Δάνεια	
Χρεώστες		Προμηθευτές	
Διαθέσιμα-Ταμείο	383.219,48	Πιστωτές	24,84
		Κέρδη Προηγούμενης Χρήσης	328.310,16
		Κέρδη Χρήσης	174.884,48
ΣΥΝΟΛΟ	547.219,48	ΣΥΝΟΛΟ	547.219,48

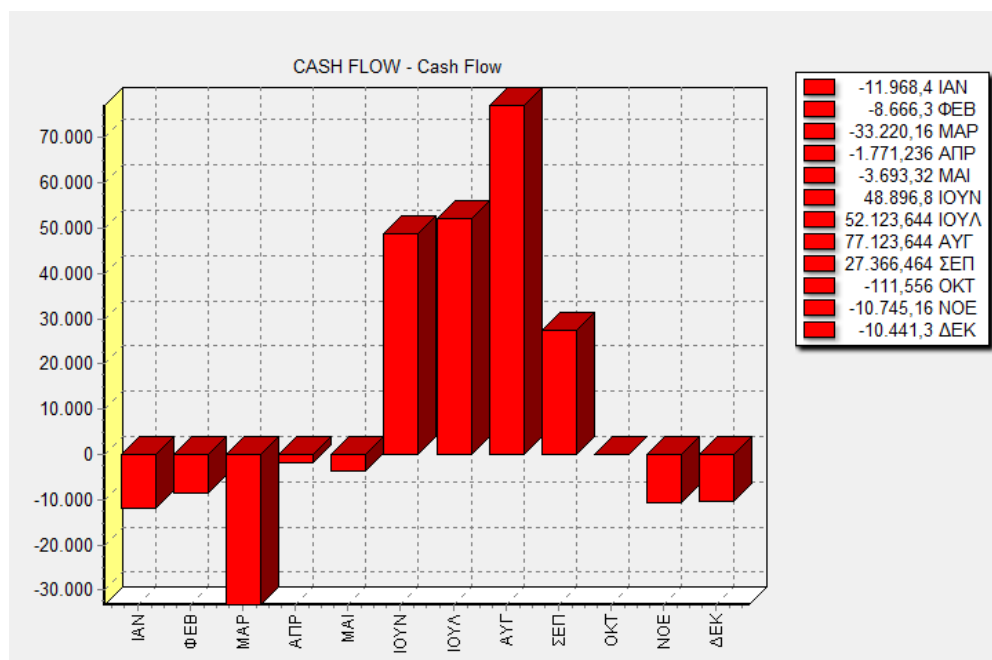
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ

Πωλήσεις	455.484,48
Εμπορευμάτων	
Πωλήσεις προιόντων	
Κόστος εμπορευμάτων	
Κόστος προιόντων	
Μικτό κέρδος	455.484,48
Σταθερά έξοδα	178.100,00
Μεταβλητά έξοδα	102.500,00
Σύνολο εξόδων	280.600,00
Κέρδος	174.884,48

ii) Ανάλυση χρηματορροών

Από την ανάλυση χρηματορροών είναι φανερό το γεγονός ότι τους μήνες Ιούνιο μέχρι Σεπτέμβριο, η εταιρεία αποκομίζει το σύνολο των εισπράξεων της. Η αγορά του μεταχειρισμένου σκάφους επηρεάζει την χρηματορροή και γίνεται εμφανής σε τέσσερις μήνες: Ιανουάριο, Μάρτιο, Μάιο και Ιούλιο.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΕΣ - CASH FLOW

Για Νόμισμα : Ευρώ

Α. ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Πωλήσεις Εμπορευμάτων	0	0	1.446	11.544	38.973	88.587	127.088	127.088	46.607	12.704	1.446	0
Πωλήσεις Προϊόντων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Πελάτες	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Γραμμάτια Εισπρακτέα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπά Έσοδα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δάνεια	24.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές Εισπροές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Εισπράξεις Φόρων	0	0	333	2.655	8.964	20.375	29.230	29.230	10.720	2.922	333	0
ΣΥΝΟΛΟ	24.000	0	1.779	14.200	47.936	108.962	156.319	156.319	57.327	15.626	1.779	0

Α. ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΓΙΑ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Αγορές Εμπορευμάτων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αγορές Υλών Παραγωγής	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Γραμμάτια Πληρωτέα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Προμηθευτές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές Υποχρεώσεις	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σταθερά Έξοδα	31.800	4.500	29.475	3.074	27.299	14.073	39.098	14.098	1.824	2.574	4.000	6.275
Μεταβλητά Έξοδα	0	0	1.025	3.075	8.200	18.450	28.700	28.700	10.250	3.075	1.025	0
Φόροι Εισφορές	0	0	333	2.655	8.964	20.375	29.230	29.230	10.720	2.922	333	0
Αγορές Παγίων	4.169	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167	4.167
Λοιπές Εκροές	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δάνεια	0	0	0	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	0
ΣΥΝΟΛΟ	35.968	8.666	34.999	15.971	51.630	60.065	104.195	79.195	29.961	15.738	12.524	10.441

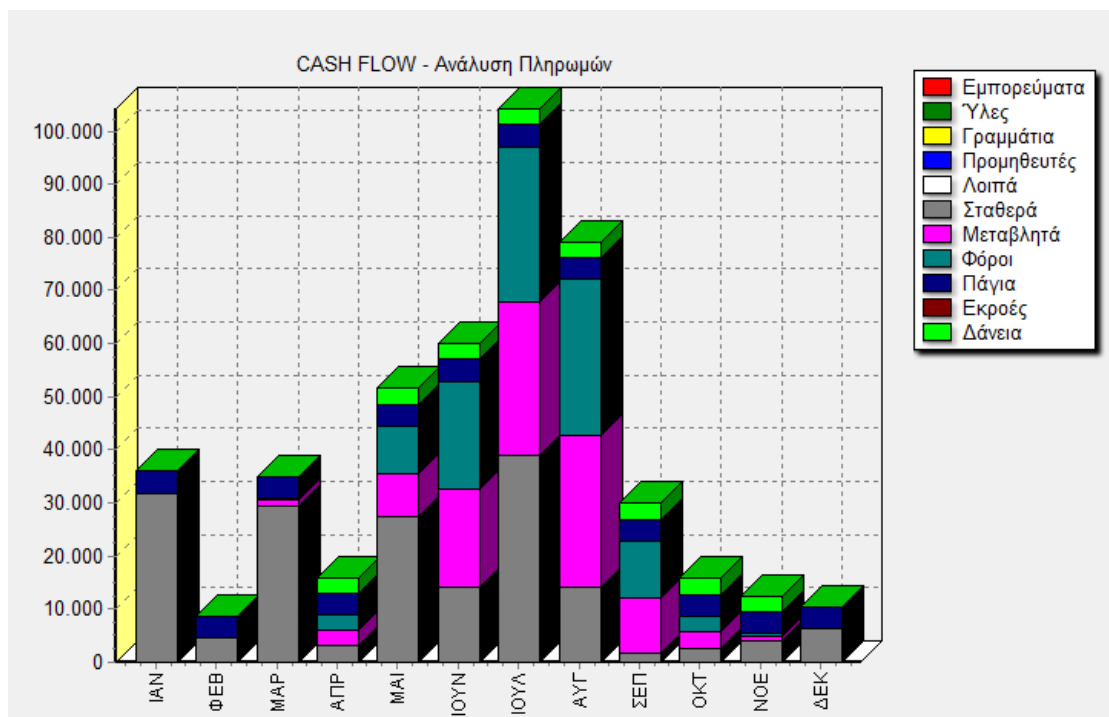
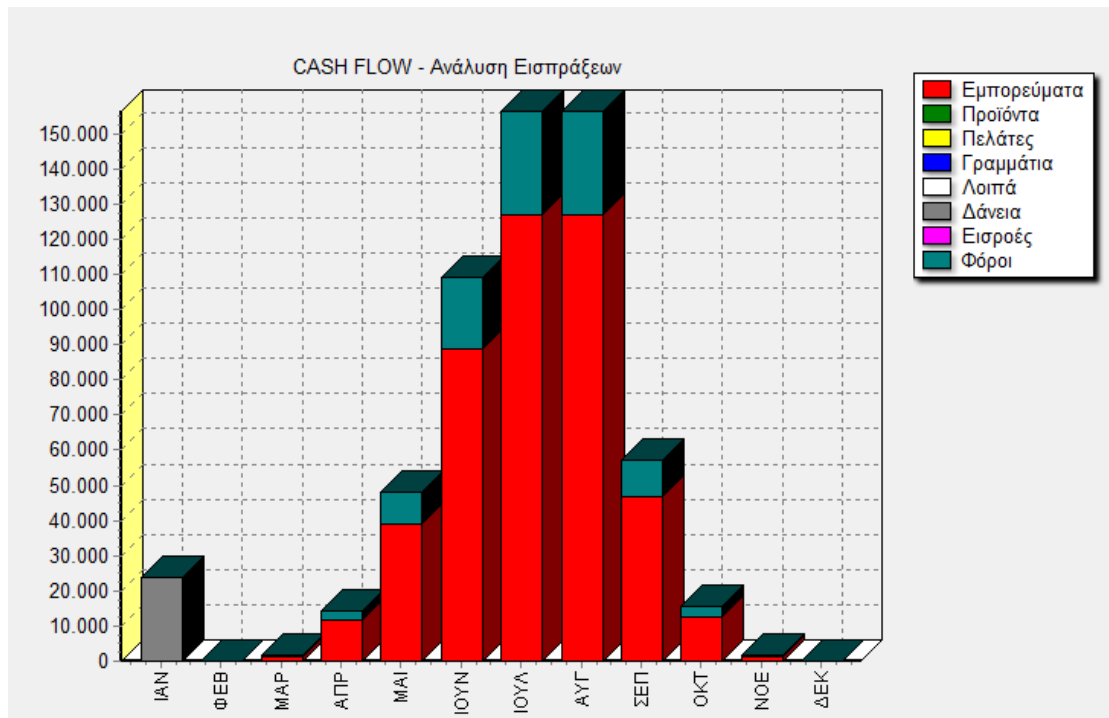
CASH FLOW	-11.968	-8.666	-33.220	-1.771	-3.693	48.897	52.124	77.124	27.366	-112	-10.745	-10.441
------------------	----------------	---------------	----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	-------------	----------------	----------------

ΤΑΜΕΙΑΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜ/ΣΜΟΣ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Διαθέσιμα Αρχής	258.326	246.358	237.692	204.472	202.700	199.007	247.904	300.027	377.151	404.517	404.406	393.661
Εισπράξεις	24.000	0	1.779	14.200	47.936	108.962	156.319	156.319	57.327	15.626	1.779	0
Πληρωμές	35.968	8.666	34.999	15.971	51.630	60.065	104.195	79.195	29.961	15.738	12.524	10.441
Κεφάλαιο Κίνησης Αρχής	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Τόκοι Κεφαλαίου Κίνησης	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Κεφάλαιο Κίνησης Τέλους	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Διάθεσιμα Τέλους	246.358	237.692	204.472	202.700	199.007	247.904	300.027	377.151	404.517	404.406	393.661	383.219

ΟΛΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Ποσά σε Ευρώ (€)

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



Από την ανάλυση εισπράξεων και πληρωμών, προκύπτουν μία αύξηση της τάξεως του 35% περίπου των εισπράξεων και μία αύξηση της τάξεως του 26% περίπου των πληρωμών. Στο διάγραμμα των πληρωμών είναι και πάλι εμφανής η αγορά του σκάφους, με την αύξηση των σταθερών εξόδων στους μήνες που προαναφέρθηκαν.

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

iii) Αξιολόγηση πολιτικών πωλήσεων

Η αξιολόγηση των πολιτικών πωλήσεων έχει αναλυθεί διεξοδικά και για τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας στην παράγραφο 4I. (Στρατηγική προϊόντων), 4II.3. (Τιμή) και 4III. (Πωλήσεις). Για την αποφυγή επανάληψης των παραπάνω, παραπέμπουμε τον αναγνώστη σε εκείνες τις ενότητες.

iv) Αγορές εμπορευμάτων

Η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί καμία αγορά εμπορεύματος, εφόσον δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών.

v) Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά εμπόρευμα

Η προσθήκη των Επτανήσων στους προορισμούς των ταξιδιών, έχει ως αποτέλεσμα την προσέλκυση μεγαλύτερων ηλικιών και επομένως την πώληση πολλών πακέτων Elders. Εκτιμήθηκε ότι οι συνολικές πωλήσεις για τα Επτάνησα, θα είναι αντίστοιχες με αυτές των Σποράδων, λαμβάνοντας υπόψη ότι η κατανομή εδώ θα είναι διαφορετική, με το πακέτο Elders να έχει τις περισσότερες πωλήσεις, σε σχέση με τις Σποράδες όπου το πακέτο Youth είχε τις περισσότερες πωλήσεις.

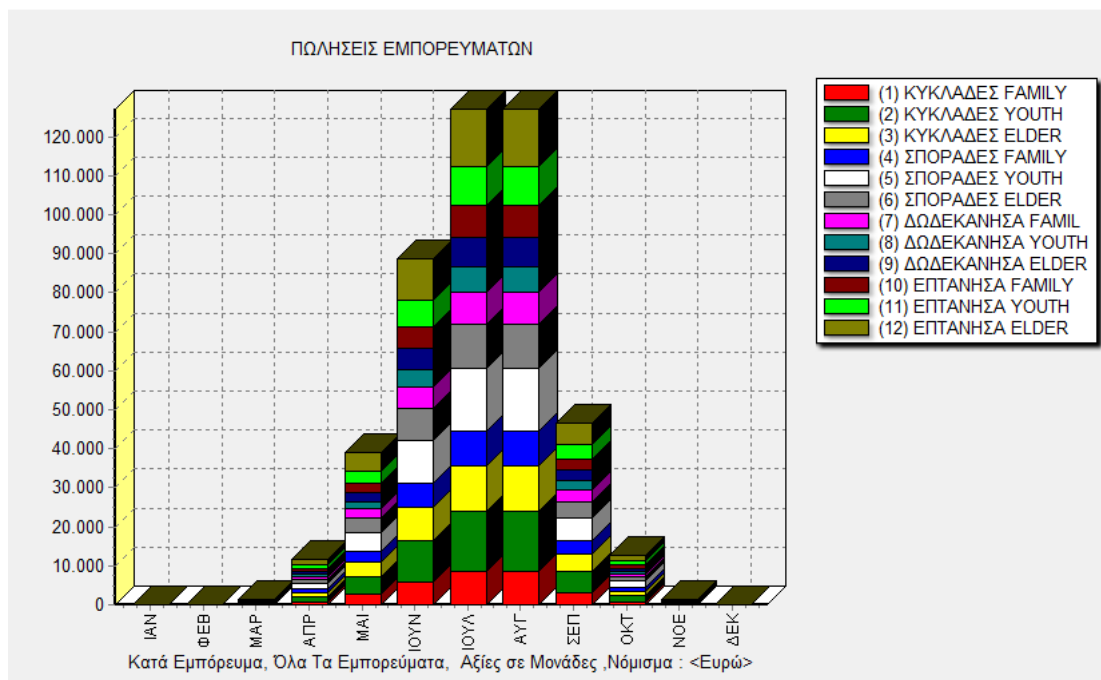
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Κατά Εμπόρευμα, Όλα Τα Εμπορεύματα, Αξίες σε Μονάδες ,Νόμισμα : <Ευρώ>

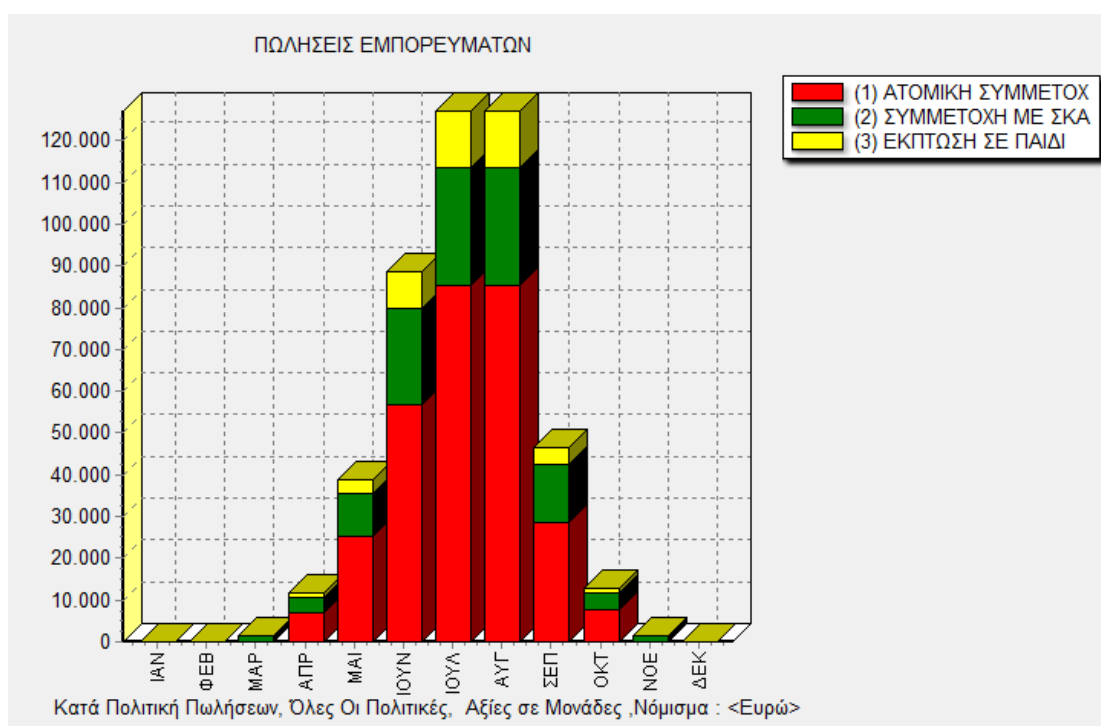
Α/Α	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΟΛΟ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
1	ΚΥΚΛΑΔΕΣ FAMILY	30.796,80	0,00	0,00	76,80	754,56	2.592,00	5.952,00	8.707,20	8.707,20	3.098,88	831,36	76,80	0,00
2	ΚΥΚΛΑΔΕΣ YOUTH	54.605,70	0,00	0,00	183,60	1.404,54	4.712,40	10.648,80	15.156,18	15.156,18	5.618,16	1.542,24	183,60	0,00
3	ΚΥΚΛΑΔΕΣ ELDER	42.491,68	0,00	0,00	147,84	1.086,62	3.646,72	8.279,04	11.805,02	11.805,02	4.376,06	1.197,50	147,84	0,00
4	ΣΠΟΡΑΔΕΣ FAMILY	31.759,20	0,00	0,00	79,20	778,14	2.673,00	6.138,00	8.979,30	8.979,30	3.195,72	857,34	79,20	0,00
5	ΣΠΟΡΑΔΕΣ YOUTH	57.460,90	0,00	0,00	193,20	1.477,98	4.958,80	11.205,60	15.948,66	15.948,66	5.911,92	1.622,88	193,20	0,00
6	ΣΠΟΡΑΔΕΣ ELDER	41.388,00	0,00	0,00	144,00	1.058,40	3.552,00	8.064,00	11.498,40	11.498,40	4.262,40	1.166,40	144,00	0,00
7	ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ FAMILY	28.872,00	0,00	0,00	72,00	707,40	2.430,00	5.580,00	8.163,00	8.163,00	2.905,20	779,40	72,00	0,00
8	ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ YOUTH	22.841,60	0,00	0,00	76,80	587,52	1.971,20	4.454,40	6.339,84	6.339,84	2.350,08	645,12	76,80	0,00
9	ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ ELDER	27.592,00	0,00	0,00	96,00	705,60	2.368,00	5.376,00	7.665,60	7.665,60	2.841,60	777,60	96,00	0,00
10	ΕΠΤΑΝΗΣΑ FAMILY	28.872,00	0,00	0,00	72,00	707,40	2.430,00	5.580,00	8.163,00	8.163,00	2.905,20	779,40	72,00	0,00
11	ΕΠΤΑΝΗΣΑ YOUTH	35.690,00	0,00	0,00	120,00	918,00	3.080,00	6.960,00	9.906,00	9.906,00	3.672,00	1.008,00	120,00	0,00
12	ΕΠΤΑΝΗΣΑ ELDER	53.114,60	0,00	0,00	184,80	1.358,28	4.558,40	10.348,80	14.756,28	14.756,28	5.470,08	1.496,88	184,80	0,00
	ΣΥΝΟΛΑ	455.484,48	0,00	0,00	1.446,24	11.544,44	38.972,52	88.586,64	127.088,48	127.088,48	46.607,30	12.704,12	1.446,24	0,00

Ποσά σε Ευρώ (€)

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.



vi) Πωλήσεις εμπορευμάτων κατά πολιτική



Στο διάγραμμα των πωλήσεων κατά πολιτική, διαπιστώνεται ότι ο κυριότερος όγκος των πωλήσεων οφείλεται στις ατομικές συμμετοχές, όπως είναι φυσικό, ενώ

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

σημαντικό ποσοστό πωλήσεων έχουν και οι συμμετοχές με σκάφος, ειδικά τους τρεις καλοκαιρινούς μήνες.

vii) Χρηματοοικονομικοί δείκτες

Στη συνέχεια παραθέτονται κάποιοι σημαντικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες για το τρίτο έτος λειτουργίας της εταιρείας.

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

A. ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

1. Κυκλοφοριακής (%)	1.542.751,53
(ενεργητικό-πάγια/βραχ.υποχρεώσεις)	
2. Άμεσης (%)	1.542.751,53
(πελάτες+διαθέσιμα/βραχ.υποχρεώσεις)	

B. ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ

1. Αποθεμάτων (ημέρες)	0
(κόστος πωληθ/μέσο απόθεμα)	
2. Απαιτήσεων (ημέρες)	0
(απαιτήσεις/πωλήσεις)	
3. Πιστώσεων προμηθευτών (ημέρες)	0
(προμηθευτές/αγορές)	

Γ. ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

1. Συνολικής (%)	0,00
(συν.υποχρεώσεων/ενεργητικό)	
2. Μεσομακροπρόθεσμης (%)	0,00
(μεσομακροπρόθεσμα δάνεια/ενεργητικό)	
Δ. ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	
1. Ιδίων κεφαλαίων (%)	397,46
(αποτελέσματα/ίδια κεφάλαια)	
2. Συνολικών (%)	31,96
(αποτελέσματα/ίδια+ξένα κεφάλαια)	
3. Πωλήσεων (%)	38,40
(αποτελέσματα/πωλήσεις)	

νii) Κέρδος σε μεταβολές τιμών

Η ανάλυση των πιθανών μεταβολών τιμών σε ένα εύρος της τάξεως του 20%, δείχνει και πάλι γραμμική σχέση μεταξύ πωλήσεων και κερδών. Οι αποκλίσεις στα κέρδη δεν είναι τόσο μεγάλες ώστε να μας αποτρέψουν από το να κάνουμε μικρές αυξομειώσεις των τιμών εάν κριθεί απαραίτητο.

ΚΕΡΔΟΣ ΣΕ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΙΜΩΝ (%)			
A/A	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΙΜΩΝ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΕΡΔΗ
1	-10,00	409.936,03	129.336,03
2	-9,50	412.213,45	131.613,45
3	-9,00	414.490,88	133.890,88
4	-8,50	416.768,30	136.168,30
5	-8,00	419.045,72	138.445,72

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

6	-7,50	421.323,14	140.723,14
7	-7,00	423.600,57	143.000,57
8	-6,50	425.877,99	145.277,99
9	-6,00	428.155,41	147.555,41
10	-5,50	430.432,83	149.832,83
11	-5,00	432.710,26	152.110,26
12	-4,50	434.987,68	154.387,68
13	-4,00	437.265,10	156.665,10
14	-3,50	439.542,52	158.942,52
15	-3,00	441.819,95	161.219,95
16	-2,50	444.097,37	163.497,37
17	-2,00	446.374,79	165.774,79
18	-1,50	448.652,21	168.052,21
19	-1,00	450.929,64	170.329,64
20	-0,50	453.207,06	172.607,06
21	0,00	455.484,48	174.884,48
22	0,50	457.761,90	177.161,90
23	1,00	460.039,32	179.439,32
24	1,50	462.316,75	181.716,75
25	2,00	464.594,17	183.994,17
26	2,50	466.871,59	186.271,59
27	3,00	469.149,01	188.549,01
28	3,50	471.426,44	190.826,44
29	4,00	473.703,86	193.103,86
30	4,50	475.981,28	195.381,28
31	5,00	478.258,70	197.658,70
32	5,50	480.536,13	199.936,13
33	6,00	482.813,55	202.213,55
34	6,50	485.090,97	204.490,97
35	7,00	487.368,39	206.768,39
36	7,50	489.645,82	209.045,82
37	8,00	491.923,24	211.323,24
38	8,50	494.200,66	213.600,66
39	9,00	496.478,08	215.878,08
40	9,50	498.755,51	218.155,51
41	10,00	501.032,93	220.432,93

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ix) Κέρδος σε μεταβολές πωλήσεων

Η ανάλυση των πιθανών μεταβολών πωλήσεων σε ένα εύρος της τάξεως του 10%, δείχνει γραμμική σχέση μεταξύ πωλήσεων και κερδών. Επομένως οι αποκλίσεις των πωλήσεων σε τέτοια ποσοστά κρίνονται αμελητέες.

χ) Συνάρτηση κέρδους

ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΚΕΡΔΟΥΣ

A/A	ΠΩΛΗΣΕΙΣ %	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΜΕΤ.ΔΑΠΑΝΕΣ	ΣΤΑ.ΔΑΠΑΝΕΣ	ΚΕΡΔΗ
1	0,00	0	0	178100	-2E+05
2	5,00	22774	5125	178100	-2E+05
3	10,00	45548	10250	178100	-1E+05
4	15,00	68323	15375	178100	-1E+05
5	20,00	91097	20500	178100	-1E+05
6	25,00	113871	25625	178100	-89854
7	30,00	136645	30750	178100	-72205
8	35,00	159420	35875	178100	-54555
9	40,00	182194	41000	178100	-36906
10	45,00	204968	46125	178100	-19257
11	50,00	227742	51250	178100	-1608
12	55,00	250516	56375	178100	16041
13	60,00	273291	61500	178100	33691
14	65,00	296065	66625	178100	51340
15	70,00	318839	71750	178100	68989
16	75,00	341613	76875	178100	86638
17	80,00	364388	82000	178100	104288
18	85,00	387162	87125	178100	121937
19	90,00	409936	92250	178100	139586
20	95,00	432710	97375	178100	157235
21	100,00	455484	102500	178100	174884

xi) Μεταβλητά έξοδα προς πωλήσεις

Τα μεταβλητά έξοδα αυξάνονται και το τρίτο έτος καθώς έχουν προστεθεί επιπλέον εκδρομές, οι οποίες προφανώς επηρεάζουν το κόστος των δραστηριοτήτων, των καυσίμων και των skippers, που αποτελούν τα κυριότερα μεταβλητά μας έξοδα.

xii) Ανάλυση νεκρού σημείου

Από την ανάλυση του νεκρού σημείου προκύπτει ότι η εταιρεία θα αρχίσει να αποκομίζει κέρδη, αφού θα έχει ολοκληρωθεί το 50,46% των συνολικών αναμενόμενων πωλήσεων του τρίτου έτους. Το ποσοστό αυτό αντιστοιχεί σε 200000€ και κρίνεται ικανοποιητικό, εφόσον είναι στατιστικά πολύ μικρές οι πιθανότητες να μην ολοκληρωθεί.

ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	5E+05
ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	2E+05
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	1E+05
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	2E+05
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ (% των πωλήσεων)	50,46

Σφάλμα! Χρησιμοποιήστε την καρτέλα "Κεντρική σελίδα", για να εφαρμόσετε το Heading 1 στο κείμενο που θέλετε να εμφανίζεται εδώ.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ %

- Ως Προς Πωλήσεις %	38,40
- Ως Προς Μεταβλητές Δαπάνες %	170,62

