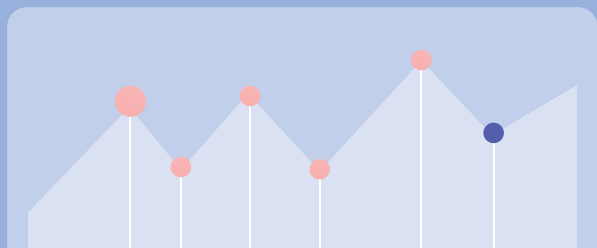
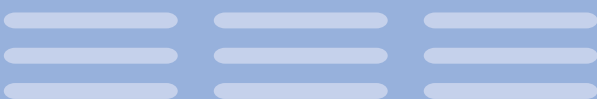


INSETE

# ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ-ΟΔΗΓΟΣ

ΧΡΗΜΑΤΟ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Παναγιώτης Δ. Κούρεντας  
Quality Assurance Auditing & Training Manager/  
Founder of COSTEASY recipe costs and more





**ΕΠΑΝΕΚ 2014-2020**  
**ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**  
**ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ**  
**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**  
**ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ**



**Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης**

«Το παρόν παραδοτέο μπορεί να περιέχει συνδέσμους προς τρίτους δικτυακούς τόπους («Εξωτερικούς Ιστότοπους») τους οποίους δεν ελέγχει το ΙΝΣΕΤΕ, εκτός του συστήματος που χρησιμοποιεί ο ιστότοπος του ΙΝΣΕΤΕ. Το ΙΝΣΕΤΕ δεν υιοθετεί και δεν ευθύνεται για το περιεχόμενο, τις διαφημίσεις, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες ή οποιαδήποτε άλλα στοιχεία που βρίσκονται, ή διατίθενται σε, τέτοιους Εξωτερικούς Ιστότοπους. Το ίδιο ισχύει και για τους ιστότοπους που ενδέχεται να περιέχουν συνδέσμους προς τον ιστότοπο ΙΝΣΕΤΕ. Οι σύνδεσμοι (σύνδεσμοι) προς ιστότοπους τρίτων δεν αποτελούν συγκατάθεση για το περιεχόμενο τέτοιων ιστότοπων τρίτων. Το ΙΝΣΕΤΕ δεν ευθύνεται για τη διαθεσιμότητα αυτών των ιστότοπων ή του περιεχομένου τους.»

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1.	Εισαγωγή	4
2.	Γιατί να γράψετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο;	5
3.	Αναπτύξτε την επιχείρησή σας πιο γρήγορα	5
4.	Προβολή και λήψη χρηματοδότησης	5
5.	Στρατηγικές αποφάσεις με ανάλυση στοιχείων	5
6.	Συμβουλές για την σύνταξη ενός γρήγορου και εύκολου επιχειρηματικού σχεδίου.	6
	6.1. Κρατήστε το σύντομο	6
	6.2. Γνώση του κοινού σας	6
	6.3. Δοκιμάστε την επιχειρηματική σας ιδέα	7
	6.4. Καθορίστε στόχους	7
	6.5. Τολμήστε	7
7.	Δομή και βήματα κατάρτισης Επιχειρηματικού Σχεδίου	8
	7.1. Executive Summary (Η επιχείρηση με μια ματιά)	8
	7.2. Η επιχείρηση αναλυτικά	8
	7.3. Στόχοι, χρονοδιάγραμμα και στρατηγικές	8
	7.4. Ανταγωνισμός	9
	7.5. Οικονομικές Προβλέψεις	9
	7.6. Παραρτήματα	10

# ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ - ΟΔΗΓΟΣ



## 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι κάτι περισσότερο από ένα έγγραφο. Είναι ένας οδηγός που θα βοηθήσει κάποιον να σκιαγραφήσει και να πετύχει τους στόχους του. Είναι ένα εργαλείο διαχείρισης που επιτρέπει την ανάλυση των

αποτελεσμάτων, την λήψη στρατηγικών αποφάσεων καθώς και το να επιδεικνύει πώς θα λειτουργήσει και θα αναπτυχθεί η επιχείρησή σας. Εάν κάποιος σκέφτεται να ξεκινήσει μια επιχείρηση ή σκοπεύει να προωθήσει την επιχείρησή του σε επενδυτές, η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι το εργαλείο το οποίο μπορεί να βελτιώσει τις πιθανότητες επιτυχίας του.

## 2. ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΓΡΑΨΕΤΕ ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ;

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο, η σύνταξη του οποίου δεν χρειάζεται να είναι πολύπλοκη, μπορεί να βοηθήσει μια επιχείρηση και να της παρέχει μια σειρά από πλεονεκτήματα.

## 3. ΑΝΑΠΤΥΞΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΠΙΟ ΓΡΗΓΟΡΑ

Η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου έχει να κάνει με τη δημιουργία μιας βάσης για την επιχείρησή σας. Δεν προβλέπετε το μέλλον, εργάζεστε μέσω της βασικής στρατηγικής της επιχείρησής σας που θα σας βοηθήσει να αναπτυχθείτε. Αυτό το αρχικό έγγραφο δεν προορίζεται να είναι τέλειο, αλλά έχει σχεδιαστεί για έλεγχο και προσαρμογή για να σας βοηθήσει να προσδιορίσετε και να επιτύχετε τους στόχους σας.

Χωρίς ένα επιχειρηματικό σχέδιο ως βάση, θα είναι πολύ πιο δύσκολο να παρακολουθείτε την πρόοδό σας, να κάνετε προσαρμογές και να έχετε άμεσα διαθέσιμες ιστορικές πληροφορίες για αναφορά όταν λαμβάνετε δύσκολες αποφάσεις. Η δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου διασφαλίζει ότι έχετε έναν οδικό χάρτη που δεν περιγράφει απλώς πού σκοπεύετε να πάτε, αλλά πού έχετε ήδη βρεθεί.

## 4. ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΛΗΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Οι επενδυτές και οι πάροχοι δανείων πρέπει να γνωρίζουν ότι κατανοείτε καλά την πορεία της επιχείρησής σας. Πρέπει να αποδείξετε ότι υπάρχει μια εφικτή και βιώσιμη ανάγκη για την πρότασή σας, ότι έχετε μια ισχυρή επιχειρηματική στρατηγική και ότι η επιχείρησή σας μπορεί να είναι οικονομικά σταθερή. Αυτό σημαίνει ότι έχετε τις σωστές οικονομικές καταστάσεις, προβλέψεις και μια εύπεπτη εξήγηση του επιχειρηματικού σας μοντέλου διαθέσιμη για τους πιθανούς επενδυτές.

Η σύνταξη του επιχειρηματικού σας σχεδίου σας βοηθά να συνδυάσετε όλα αυτά τα κομμάτια και να δημιουργήσετε συνδέσεις μεταξύ τους για να πείτε μια συνεκτική ιστορία για την επιχείρησή σας.

## 5. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΜΕ ΑΝΑΛΥΣΗ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

Συχνά, οι μεγαλύτερες αποφάσεις που θα πάρετε για την επιχείρησή σας είναι εν μέσω ασταθών περιόδων ανάπτυξης, παρακμής ή ακόμα και εξωτερικών κρίσεων. Αυτό απαιτεί από εσάς να λαμβάνετε σημαντικές αποφάσεις πολύ πιο γρήγορα από ό,τι θα επιθυμούσατε. Χωρίς ενημερωμένες πληροφορίες προγραμματισμού και προβλέψεων, αυτές οι αποφάσεις μπορεί να είναι λιγότερο βέβαιες ή στρατηγικές από όσο χρειάζεται.

Έχοντας ένα γραπτό επιχειρηματικό σχέδιο που εξετάζετε τακτικά, μπορείτε να πάρετε αποφάσεις με μεγαλύτερη σιγουριά. Θα έχετε όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για να γνωρίζετε πότε μπορείτε να προσλάβετε νέους υπαλλήλους, να ξεκινήσετε μια νέα σειρά προϊόντων ή να προχωρήσετε σε μια νέα και μεγάλη αγορά. Ταυτόχρονα, μπορείτε επίσης να προγραμματίσετε εκ των προτέρων, σε περίπτωση που μια απόφαση δεν λειτουργήσει όπως αναμένεται, ελαχιστοποιώντας τον πιθανό κίνδυνο.

## 6. ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΝΟΣ ΓΡΗΓΟΡΟΥ ΚΑΙ ΕΥΚΟΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Πριν ξεκινήσετε με το επιχειρηματικό σας σχέδιο, ας δούμε μερικούς «κανόνες» που θα κάνουν την όλη διαδικασία επιχειρηματικού σχεδιασμού ευκολότερη. Ο στόχος είναι να ολοκληρώσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο, ώστε να μπορείτε να εστιάσετε στην οικοδόμηση της επιχείρησής σας.

### 6.1 Κρατήστε το σύντομο

Τα επιχειρηματικά σχέδια πρέπει να είναι σύντομα και συνοπτικά. Αυτό σημαίνει ότι θέλετε να διαβαστεί το επιχειρηματικό σας σχέδιο και όχι απλά να περαστεί επιφανειακά. Κανείς δεν πρόκειται να διαβάσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο 100 σελίδων ή ακόμα και 40 σελίδων. Σίγουρα, μπορεί να χρειαστείτε τεκμηρίωση για συγκεκριμένες ενότητες, αλλά μπορείτε να συμπεριλάβετε αυτά τα στοιχεία στο Παράρτημά σας.

Επιπλέον, θα πρέπει να έχετε ως γνώμονα ότι το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να είναι ένα εργαλείο που χρησιμοποιείτε για τη λειτουργία και την ανάπτυξη της επιχείρησής σας, και που θα συνεχίζετε να χρησιμοποιείτε και να βελτιώνετε με την πάροδο του χρόνου. Ένα μεγάλο και πολύπλοκο επιχειρηματικό σχέδιο θα αποτελέσει τροχοπέδη σε μια αναθεώρηση, γεγονός που θα ωθήσει στην μη εφαρμογή του.



### 6.2 Γνώση του κοινού σας

Γράψτε το σχέδιό σας χρησιμοποιώντας γλώσσα που θα κατανοήσει το κοινό σας. Να θυμάστε ότι μπορεί να απευθύνεστε σε υποψήφιους επενδυτές που δεν είναι εξοικειωμένοι με ορολογία ή ακρωνύμια. Διατηρήστε τις περιγραφές του προϊόντος απλές και άμεσες, χρησιμοποιώντας όρους που μπορούν να κατανοήσουν όλοι. Μην ξεχνάτε να χρησιμοποιείτε το Παράρτημα του σχεδίου σας προκειμένου να δώσετε πλήρεις προδιαγραφές εάν απαιτείται.





### 6.3 Δοκιμάστε την επιχειρηματική σας ιδέα

Η επεξεργασία και η έναρξη του επιχειρηματικού σας σχεδίου μπορεί να γίνεται παράλληλα με την δοκιμαστική περίοδο που διανύει, διενεργώντας έρευνα αγοράς στην δυνητική βάση των πελατών σας.

Όσο περισσότερο δοκιμάζετε και αναθεωρείτε στοιχεία του σχεδίου σας, τόσο καλύτερα θα είναι το σχέδιο και η επιχείρησή σας. Αυτό μπορεί να σας γλιτώσει από το να ξοδέψετε μέρες αναπτύσσοντας μια στρατηγική που απλώς δεν είναι εφικτή.



### 6.4 Καθορίστε στόχους

Θα πρέπει να γνωρίζετε τι θέλετε να αποκομίσετε από την επιχείρησή σας εκ των προτέρων. Θέλετε να μετατρέψετε την νομική μορφή της επιχείρησής σας; Προσπαθείτε να επεκτείνετε την ομάδα σας; Σκοπεύετε να εισάγετε νέα προϊόντα ή υπηρεσίες; Θέλετε να δραστηριοποιηθείτε σε νέα τοποθεσία ή αγορά; Γνωρίζοντας κάθε ορόσημο, συγκεκριμένα βήματα και τι προσπαθείτε να επιτύχετε μπορεί να σας βοηθήσει να αναπτύξετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο και να επιτύχετε αυτούς τους στόχους προτού ξεκινήσετε.



### 6.5 Τολμήστε

Η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου μπορεί να φαίνεται μεγάλη και δύσκολη διαδικασία, χωρίς ωστόσο να είναι. Αυτός που γνωρίζει καλύτερα από τον καθένα την επιχείρησή σας είστε εσείς. Για τον λόγο ότι είστε ο ειδικός λοιπόν σε αυτήν, η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου και στη συνέχεια η αξιοποίηση του σχεδίου ανάπτυξης δεν θα είναι τόσο δύσκολο όσο πιστεύετε. Ενός σχεδίου που δεν χρειάζεται να είναι το πλήρες. Μπορεί να ξεκινήσετε με ένα απλό, μονοσέλιδο επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο θα αποτελέσει την βάση και στη συνέχεια να δημιουργήσετε ένα πιο ολοκληρωμένο και λεπτομερές.

## 7. ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΒΗΜΑΤΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

### 7.1. Γνώση του κοινού σας

Αυτή η ενότητα είναι η συνοπτική περίληψη του Επιχειρηματικού Σχεδίου η οποία γράφεται στο τέλος.

Προτείνεται να είναι από μια έως δυο σελίδες,

Παρουσιάζει τα βασικά στοιχεία για την επιχείρησή σας - ποιος την κατέχει, τι κάνει, γιατί υπάρχει και πού πηγαίνει. Όλα όσα θέλει να εκφράσει η επιχείρηση σε έναν πιθανό επενδυτή, συνεργάτη, υπάλληλο ή πελάτη καταγράφονται σε αυτή την ενότητα.

Για τον λόγο αυτό θα πρέπει να είναι πλήρες και συνοπτικό. Στην ενότητα αυτή παρουσιάζεται σύντομα η αποστολή και το όραμα της επιχείρησης, συνήθως μέσα σε 30 λέξεις, παραθέτοντας τον λόγο ύπαρξης και τις κατευθυντήριες αρχές της.

Σε περίπτωση που θα παρουσιαστεί σε κάποιον επενδυτή ή σε κάποια τράπεζα για δανεισμό, θα πρέπει να δηλώνει ξεκάθαρα το ποσό του δανεισμού ή της επιδότησης, πως θα χρησιμοποιήσετε αυτό το κεφάλαιο, και πως αυτό το κεφάλαιο θα κάνει πιο κερδοφόρα την επιχείρησή σας, διασφαλίζοντας με αυτό τον τρόπο την αποπληρωμή του.

### 7.2 Η επιχείρηση αναλυτικά

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζετε την επιχείρηση με περισσότερες λεπτομέρειες και αποτυπώνετε με ποιον τρόπο θα λειτουργήσει.

Οι πληροφορίες σχετικά με το έτος ιδρύσεως και την ιστορία της επιχείρησης θα δώσουν μια πρώτη εικόνα της επιχείρησης στην αγορά.

Την εικόνα αυτή έρχονται να ενισχύσουν οι πληροφορίες αναφορικά με την μορφή της επιχείρησης, την δομή της και τους συνεργάτες που την απαρτίζουν.

Περιγράψτε σε βάθος τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας (οι τεχνικές προδιαγραφές, τα σχέδια, οι φωτογραφίες κλπ μπορούν να μπουν στην ενότητα με τα Παραρτήματα).

Η ανάλυση SWOT ως εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού θα σας βοηθήσει να αναγνωρίσετε ποιοι παράγοντες θα σας δώσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα, ποιες είναι οι απειλές αλλά και οι ευκαιρίες για την επιχείρησή σας.

Επεξηγήστε την καθημερινή λειτουργία της επιχείρησης αναφέροντας στοιχεία για την τοποθεσία (ευκολία προσβασιμότητας, μαζικά μέσα μεταφοράς, στάθμευση), τον χώρο στον οποίο βρίσκεστε (μέγεθος χώρου σε τ.μ, τύπος κτηρίου), τις εγκαταστάσεις, τον εξοπλισμό και τα πληροφοριακά συστήματα που χρησιμοποιείται ειδικά στην περίπτωση που μπορεί να είναι εξειδικευμένα σύμφωνα με το αντικείμενό σας.

### 7.3 Στόχοι, χρονοδιάγραμμα και στρατηγικές

Αυτή είναι η καρδιά του σχεδίου σας - το μέρος όπου έχετε θέσει τους στόχους σας και τις στρατηγικές που θα σας βοηθήσουν να τους επιτύχετε. Προσπαθήστε να θέσετε συγκεκριμένους, μετρήσιμους αριθμούς γύρω από κάθε στόχο, ώστε να μπορείτε να παρακολουθείτε την πρόοδό σας. Αυτοί οι αριθμοί θα τροφοδοτήσουν επίσης τις προβλέψεις στο οικονομικό σας σχέδιο.

Κατανοήστε ότι οι στόχοι είναι οι προορισμοί όπου θέλετε να βρίσκεται η επιχείρησή σας. Οι στόχοι είναι δείκτες προόδου στην πορεία προς την επίτευξη του στόχου. Για παράδειγμα, ένας στόχος μπορεί να είναι να έχουμε μια υγιή, επιτυχημένη εταιρεία που να είναι πρωτοπόρος στην αγορά και για αυτό να έχει και πιστούς πελάτες. Οι στόχοι θα πρέπει να είναι ρεαλιστικοί και πραγματοποιήσιμοι και πάντα μέσα σε ένα συγκεκριμένο χρονικό πλαίσιο.

Στην ενότητα αυτή θα πρέπει να αποτυπώσετε με ποιον τρόπο θα προβληθείτε στους πελάτες σας. Ποια μέσα θα χρησιμοποιήσετε προκειμένου να διαφημιστείτε, γιατί και με ποια συχνότητα. Έχετε ορίσει προϋπολογισμό που θα δαπανήσετε για να διαφημιστείτε; Ποια κανάλια θα χρησιμοποιήσετε (social media, εκθέσεις, direct email κλπ) Θα χρησιμοποιήσετε ομάδα πωλήσεων μέσα από την επιχείρησή σας ή θα προσεγγίσετε εξωτερικούς συνεργάτες; Εξηγήστε τη στρατηγική του καθορισμού των τιμών σας. Για τις περισσότερες μικρές επιχειρήσεις, η χαμηλότερη τιμή ή η τιμή της "διπλανής πόρτας" δεν είναι καλή πολιτική. Συγκρίνετε τις τιμές σας με αυτές του ανταγωνισμού αλλά μην παρασύρεστε από αυτές.

Οι πελάτες μπορεί να μην επικεντρώνονται πρωτίστως στην τιμή, αλλά σε άλλους παράγοντες οι οποίοι να σας δίνουν το συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών σας.



## 7.4 Ανταγωνισμός

Εδώ αναπτύσσετε την κατανόησή σας για τους ανταγωνιστές σας, την αγορά στην οποία δραστηριοποιείστε και τη θέση σας σε αυτή.

Προσδιορίστε την ομάδα πελατών που στοχεύετε αναλύοντας τα χαρακτηριστικά τους.

Μπορεί να έχετε περισσότερες από μία ομάδες πελατών. Προσδιορίστε τις πιο σημαντικές ομάδες και αναλύστε το δημογραφικό προφίλ τους ως προς:

- » **Το γένος**
- » **Την ηλικία**
- » **Την τοποθεσία**
- » **Το εισόδημα**
- » **Την κοινωνική τάξη και το επάγγελμα**
- » **Το επίπεδο μόρφωσης**

Αποτυπώστε ποιοι είναι οι κύριοι ανταγωνιστές σας και ποια τα προϊόντα τους.

Είναι καθολικοί και άμεσοι ανταγωνιστές σας ή σας ανταγωνίζονται μόνο για συγκεκριμένα προϊόντα, για συγκεκριμένους πελάτες ή σε συγκεκριμένες τοποθεσίες; Τι προσφέρουν και ποια είναι τα πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα τους;

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον Πίνακα της Ανάλυσης Ανταγωνισμού (Competitive Analysis) προκειμένου να συγκρίνετε την επιχείρησή σας με τον ανταγωνιστή σας.

Στον πίνακα είναι καταγεγραμμένοι διάφοροι παράγοντες σύγκρισης, τους οποίους μπορείτε να διαφοροποιήσετε ανάλογα με το είδος της επιχείρησής σας αλλά και του προσφερόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας σας.

Στην δεύτερη στήλη αντιπροσωπεύετε την δική σας επιχείρηση. Στην στήλη αυτή καλείστε να αποτυπώσετε με ειλικρινή τρόπο αν αυτός ο παράγοντας αποτελεί δυνατό ή αδύναμο σημείο έναντι του ανταγωνιστή σας, καθώς και πόσο σημαντικό είναι αυτό για τον πελάτη σας. Η συμπλήρωση του θα πρέπει να γίνεται με ειλικρίνεια και αυτογνωσία προκειμένου να παράγει τα επιθυμητά αποτελέσματα και μια ξεκάθαρη εικόνα της κατάστασης.

## 7.5 Οικονομικές Προβλέψεις

Οι οικονομικές σας προβλέψεις είναι μια ευκαιρία να δοκιμάσετε την ιδέα σας και να αποδείξετε ότι μπορεί να λειτουργήσει - ή να την επανασχεδιάσετε μέχρι να γίνει. Θα πρέπει να υποστηρίζουν τις παραδοχές και τους στόχους που καταγράφονται στο υπόλοιπο σχέδιό σας.

Θα έχετε πολλά έξοδα εκκίνησης πριν καν ξεκινήσετε τη λειτουργία της επιχείρησής σας. Είναι σημαντικό να υπολογίσετε αυτά τα έξοδα με ακρίβεια και στη συνέχεια να σχεδιάσετε πως θα έχετε το επαρκές κεφάλαιο. Αυτό είναι ένα στάδιο το οποίο απαιτεί ενδελεχή καταγραφή των πιθανών εξόδων προκειμένου να ελαχιστοποιήσετε την πιθανότητα να παραλείψετε σημαντικά για εσάς έξοδα.

Αποτυπώστε το κόστος εγκατάστασης της επιχείρησής σας κατά την έναρξή της. Προϋπολογίστε το κόστος των εγκαταστάσεων και των αναγκών σας σε ενέργεια (Ηλ. Ρεύμα, αέριο, νερό κλπ), και εξοπλισμό (έπιπλα, ηλεκτρικές συσκευές, υπολογιστές, λογισμικά προγράμματα κλπ) προκειμένου να διατυπώσετε με μεγαλύτερη σαφήνεια αν τα κεφάλαια θα είναι ίδια ή με δανεισμό.

Ωστόσο, το άνοιγμα μια νέας επιχείρησης πάντα κοστίζει παραπάνω από ότι μπορεί να υπολογίσει κάποιος, ειδικά αν αφορά το άνοιγμα της πρώτης σας επιχείρησης. Για τον λόγο αυτό καλό είναι κατά τον σχεδιασμό να υπολογίσετε και απρόβλεπτα έξοδα.

Προχωρήστε στην σύνταξη ενός χρηματοοικονομικού σχεδίου το οποίο αποτελείται τουλάχιστον από μια 12μηνη πρόβλεψη κερδών και ζημιών, μια πρόβλεψη ταμειακών ροών, έναν προβλεπόμενο ισολογισμό και έναν υπολογισμό του νεκρού σημείου. Μαζί αποτελούν μια λογική εκτίμηση του οικονομικού μέλλοντος της εταιρείας σας.

## 7.6 Παραρτήματα

Στην ενότητα αυτή μπορείτε να συμπεριλάβετε λεπτομέρειες και μελέτες που χρησιμοποιούνται στο επιχειρηματικό σας σχέδιο. για παράδειγμα:

- » Τον πίνακα ανάλυσης ανταγωνισμού
- » Σχεδιαγράμματα και σχέδια
- » Χάρτες και φωτογραφίες Τοποθεσίας
- » Διαγράμματα και σχέδια του χώρου
- » Λίστες εξοπλισμού
- » Διάφορα Συμβόλαια
- » Μελέτες Έρευνας Αγοράς

και γενικότερα ότι μπορεί να χρησιμεύσει ως υποστηρικτικό υλικό.



## Παναγιώτης Κούρεντας

Quality Assurance Auditing & Training Manager / Founder of COSTEASY recipe costs and more

Ο Παναγιώτης Κούρεντας είναι Ιδρυτής του **COSTEASY** | recipe costs and more, της πρώτης ιντερνετικής πλατφόρμας διαχείρισης κόστους τροφίμων & ποτών σε Ελλάδα και Κύπρο.

Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου MSc International Hotel Management από το Surrey University και διαθέτει πλέον των 25 ετών εμπειρία στον ξενοδοχειακό και επισιτιστικό κλάδο.

Έχει συνεργαστεί με ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες όπως η Thomas Cook Group, η Bittner International Training κ.α σε Ελέγχους Ποιότητας και Εκπαιδεύσεις Προσωπικού σε ξενοδοχεία της Ελλάδας και του εξωτερικού καθώς και στην διεξαγωγή εξειδικευμένων σεμιναρίων σε ανώτερα ξενοδοχειακά στελέχη

Είναι Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Ενηλίκων από τον Ε.Ο.Π.Ε.Π και υπήρξε καθηγητής επισιτισμού σε μεγάλα εκπαιδευτικά ιδρύματα μεταξύ των οποίων το University of Hertfordshire καθώς και ο Εκπαιδευτικός Όμιλος Le Monde για πάνω από μια δεκαετία.

Επίσης συνεργάζεται με το ΙΝΣΕΤΕ στην διεξαγωγή εξειδικευμένων Executive Seminars γύρω από το Cost Control Management και το Menu Development & Engineering ακολουθώντας όλες τις διεθνείς τάσεις και νέα πρότυπα.

Τέλος, τα τελευταία χρόνια έχει αναλάβει την Διεύθυνση Διασφάλισης Ποιότητας & Εκπαίδευσης (Quality Assurance & Training Manager) του ξενοδοχειακού Ομίλου GRECOTEL S.A.



ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ  
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

ΕΡΓΑΛΕΙΟ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ  
ΣΧΕΔΙΟΥ - ΟΔΗΓΟΣ



Ευρωπαϊκή Ένωση  
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ  
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ  
ΕΙΔΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΠΙΧ & ΠΕ  
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΠΑΝΕΚ

ΕΠΑΝΕΚ 2014-2020  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ  
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ



ΕΣΠΑ  
2014-2020  
ανάπτυξη - εργασία - αλληλεγγύη

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης

«Το παρόν παραδοτέο μπορεί να περιέχει συνδέσμους προς τρίτους δικτυακούς τόπους («Εξωτερικούς Ιστότοπους») τους οποίους δεν ελέγχει το ΙΝΣΕΤΕ, εκτός του συστήματος που χρησιμοποιεί ο ιστότοπος του ΙΝΣΕΤΕ. Το ΙΝΣΕΤΕ δεν υιοθετεί και δεν ευθύνεται για το περιεχόμενο, τις διαφημίσεις, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες ή οποιαδήποτε άλλα στοιχεία που βρίσκονται, ή διατίθενται σε, τέτοιους Εξωτερικούς Ιστότοπους. Το ίδιο ισχύει και για τους ιστότοπους που ενδέχεται να περιέχουν συνδέσμους προς τον ιστότοπο ΙΝΣΕΤΕ. Οι σύνδεσμοι (σύνδεσμοι) προς ιστότοπους τρίτων δεν αποτελούν συγκατάθεση για το περιεχόμενο τέτοιων ιστότοπων τρίτων. Το ΙΝΣΕΤΕ δεν ευθύνεται για τη διαθεσιμότητα αυτών των ιστότοπων ή του περιεχομένου τους.»