

INSETE

ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

ΧΡΗΜΑΤΟ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

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





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.	Η επιχείρηση με μια ματιά	6
2.	Η επιχείρηση αναλυτικά	7
2.1.	Η Εταιρεία	7
2.2.	Προϊόντα & Υπηρεσίες	8
2.3.	Δομή	9
2.4.	SWOT Analysis	10
2.5.	Χώρος, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός	11
2.6.	Πληροφοριακά συστήματα & τηλεπικοινωνίες	11
2.7.	Πνευματική ιδιοκτησία, άδειες και συνδρομές	12
2.8.	Ασφάλειες	13
3.	Στόχοι, χρονοδιάγραμμα και στρατηγικές	14
3.1.	Στόχοι, χρονοδιάγραμμα	14
3.2.	Marketing	15
3.3.	Πωλήσεις	16
3.4.	Διαχείριση πελατών	17
3.5.	Τιμολόγηση	18
4.	Ανταγωνισμός	19
4.1.	Αγορά	19
4.2.	Αγορά Στόχος	20
4.3.	Ανταγωνισμός	21
4.3.1.	Ανταγωνιστής 1	21
4.3.2.	Ανταγωνιστής 2	22
4.3.3.	Ανταγωνιστής 3	23
4.3.4.	Ανταγωνιστής 4	24
4.3.5.	Ανταγωνιστής 5	25
5.	Οικονομικές Προβλέψεις	26
5.1.	Κόστη εγκατάστασης	26
5.2.	Profit & Loss Forecast	28
5.3.	Cash Flow Forecast – Πρόβλεψη Ταμειακών Ροών	29
5.4.	Πρόβλεψη ισολογισμού	30
6.	Παραρτήματα	31

ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Συμπλήρωσε τις ενότητες που αφορούν εσένα και την επιχείρησή σου

1. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

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

Εισαγωγή	
Επωνυμία Επιχείρησης	
Διεύθυνση	
Ιδιοκτήτης/ες	
Τι κάνουμε - Αντικείμενο	
Το Όραμα μας	
Η Αποστολή μας	
Unique Selling Proposition (USP)	
Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες μας	
Η Αγορά στόχος μας	
Οι στόχοι μας	
Κεφαλαιακές απαιτήσεις	

2. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ

2.1 Η Εταιρεία

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

Σχετικά με εμάς	
Έτος ίδρυσης	
Η ιστορία μας	

2.2 Προϊόντα & Υπηρεσίες

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζετε την επιχείρηση με περισσότερες λεπτομέρειες και αποτυπώνετε με ποιον τρόπο θα λειτουργήσει	
Προϊόν 1	
Προϊόν 2	
Προϊόν 3	
Προϊόν 4	
Υπηρεσία 1	
Υπηρεσία 2	
Υπηρεσία 3	
Υπηρεσία 4	

2.3 Δομή

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζετε την επιχείρηση με περισσότερες λεπτομέρειες και αποτυπώνετε με ποιον τρόπο θα λειτουργήσει	
Εισαγωγή	
Δομή Εταιρείας	
Συνεργάτες	

2.4 SWOT Analysis

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

Strengths	
Weaknesses	
Opportunities	
Threats	

2.5 Χώρος, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζετε την επιχείρηση με περισσότερες λεπτομέρειες και αποτυπώνετε με ποιον τρόπο θα λειτουργήσει	
Χώρος	
Εγκαταστάσεις	
Εξοπλισμός	

2.6 Πληροφοριακά συστήματα & τηλεπικοινωνίες

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζετε την επιχείρηση με περισσότερες λεπτομέρειες και αποτυπώνετε με ποιον τρόπο θα λειτουργήσει	
Πληροφοριακά Συστήματα	
Τηλεπικοινωνίες	

2.7 Πνευματική ιδιοκτησία, άδειες και συνδρομές

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

Κατοχυρωμένα ονόματα επιχείρησης	
Ονόματα domain	
Εμπορικά σήματα και πατέντες	
Άδειες	
Συνδρομές	

2.8 Ασφάλειες

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζετε την επιχείρηση με περισσότερες λεπτομέρειες και αποτυπώνετε με ποιον τρόπο θα λειτουργήσει	
Ασφάλεια Αστικής Ευθύνης	
Αποζημιώσεις εργαζομένων	
Περιουσιακά στοιχεία επιχείρησης	
Πυρός	
Φυσικές Καταστροφές	

3. ΣΤΟΧΟΙ, ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ

3.1 Στόχοι, χρονοδιάγραμμα

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 πρόδοό σας. Αυτοί οι αριθμοί θα τροφοδοτήσουν επίσης τις προβλέψεις στο οικονομικό σας σχέδιο.

Στόχοι	Χρονοδιάγραμμα
Στόχος 1	Ορόσημο 1
Στόχος 2	Ορόσημο 2
Στόχος 3	Ορόσημο 3
Στόχος 4	Ορόσημο 4
Στόχος 5	Ορόσημο 5

3.2 Marketing

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.

Στόχοι	
Διαφήμιση	
Υλικό Marketing	
Website	
Direct mail	
Social Media	
Events & Δημοσιότητα	

3.3 Πωλήσεις

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.

Στόχοι	
Ομάδα πωλήσεων	
Υλικό πωλήσεων	
Τεχνικές πωλήσεων	

3.4 Διαχείριση πελατών

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.

Στόχοι	
Τεχνικές διαχείρισης	
Τεχνικές διατήρησης	
Website	

3.5 Τιμολόγηση

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 πρόδοό σας. Αυτοί οι αριθμοί θα τροφοδοτήσουν επίσης τις προβλέψεις στο οικονομικό σας σχέδιο.

Στρατηγική	
Τιμές	

4. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

4.1 Αγορά

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

Περίληψη	

4.2 Αγορά Στόχος

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

Περίληψη	
Ηλικίες	
Γένος	
Επαγγέλματα	
Εισόδημα	
Τοποθεσία	
Μέγεθος αγοράς	
Δυνατότητα ανάπτυξης	

4.3 Ανταγωνισμός

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

Περίληψη	
-----------------	--

4.3.1 Ανταγωνιστής 1

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

Έτος ίδρυσης	
Μερίδιο αγοράς	
Value proposition	
Strengths	
Weaknesses	
Competitive Analysis	

4.3.2 Ανταγωνιστής 2

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

Έτος ίδρυσης	
Μερίδιο αγοράς	
Value proposition	
Strengths	
Weaknesses	
Competitive Analysis	

4.3.3 Ανταγωνιστής 3

Εδώ αναπτύσσετε την κατανόησή σας για τους ανταγωνιστές σας, την αγορά στην οποία δραστηριοποιείστε και τη θέση σας σε αυτή	
Έτος ίδρυσης	
Μερίδιο αγοράς	
Value proposition	
Strengths	
Weaknesses	
Competitive Analysis	

4.3.4 Ανταγωνιστής 4

Εδώ αναπτύσσετε την κατανόησή σας για τους ανταγωνιστές σας, την αγορά στην οποία δραστηριοποιείστε και τη θέση σας σε αυτή	
Έτος ίδρυσης	
Μερίδιο αγοράς	
Value proposition	
Strengths	
Weaknesses	
Competitive Analysis	

4.3.5 Ανταγωνιστής 5

Εδώ αναπτύσσετε την κατανόσή σας για τους ανταγωνιστές σας, την αγορά στην οποία δραστηριοποιείστε και τη θέση σας σε αυτή	
Έτος ίδρυσης	
Μερίδιο αγοράς	
Value proposition	
Strengths	
Weaknesses	
Competitive Analysis	

5. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

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.

5.1 Κόστη εγκατάστασης

Έναρξη εταιρείας	
Αμοιβές λογιστών	
Αμοιβές δικηγόρων	
Εγγραφή επιχείρησης	
Κατοχύρωση ονόματος	
Ασφάλεια	
Άδειες	
Αποζημίωση εργαζομένων	

Εγκαταστάσεις	
Κατάθεση μίσθωσης και προκαταβολή ενοικίου	
Ενέργεια	
Νερό	
Τηλεφωνία	
Internet	

Εξοπλισμός	
Επίπλωση	
Χαρτικά και είδη γραφείου	
Τηλεπικοινωνίες	
Internet	
Υπολογιστές	
Λογισμικά και προγράμματα	
Οχήματα	

Κεφάλαια εκκίνησης	
Ιδία κεφάλαια	
Δανεισμός	
Σύνολο	

Συνολικό κόστος εγκατάστασης	
Συνολικό κόστος εγκατάστασης	
Πλεονάζοντα κεφάλαια	
Απαιτούμενος δανεισμός	

5.3 Cash Flow Forecast – Πρόβλεψη Ταμειακών Ροών

	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠΤ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ	Σύνολο
Κεφάλαιο Εκκίνησης													
Έσοδα													
Μετρητά από πωλήσεις													
Εισπράξεις από κάρτες													
Άλλες πηγές													
Σύνολο													
Έξοδα													
Πάγια Έξοδα													
Διοίκηση													
Marketing													
Λειτουργία													
Μεταβλητά Έξοδα													
Διοίκηση													
Marketing													
Λειτουργία													
Σύνολο													
Σύνολο													
Μεταβολές Μήνα													
Κλείσιμο Μήνα													

5.4 Πρόβλεψη Ισολογισμού

Περιουσιακά Στοιχεία	
Υπάρχοντα Περιουσιακά Στοιχεία	
Μετρητά	
Αρχικό ταμείο	
Απόθεμα	
Βραχυπρόθεσμες επενδύσεις	
Μακροπρόθεσμες επενδύσεις	
Προπληρωμένα έξοδα	
Πάγιο ενεργητικό	
Γη	
Κτηριακές εγκαταστάσεις	
Βελτιώσεις	
Εξοπλισμός	
Έπιπλα	
Οχήματα	
Συνολικά περιουσιακά στοιχεία	
Υποχρεώσεις	
Απαιτητές υποχρεώσεις	
Πληρωτέοι λογαριασμοί	
Πληρωτέα γραμμάτια	
Πληρωτέοι τόκοι	
Πληρωτέοι φόροι	
Φόρος εισοδήματος	
Φόρος επί των πωλήσεων	
Μισθοδοσία	
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	
Δανεισμός	
Συνολικές Υποχρεώσεις	
Καθαρό Ενεργητικό	
Ιδία Κεφάλαια	
Παρακράτηση κερδών	
Κέρδη τρέχοντος έτους	
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (πρέπει να ισούται με καθαρά περιουσιακά στοιχεία)	
Ανάλυση Νεκρού Σημείου	
Μέση τιμή πώλησης / μονάδα	
Μέσο κόστος κάθε μονάδας	
Μικτό περιθώριο κέρδους	
Πάγια κόστη	
Πωλήσεις σε € για Ν.Σ	
Πωλήσεις σε μονάδες για Ν.Σ	

6. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

Analysis

Παράγοντας	Εγώ	Δυνατό Σημείο	Αδύνατο Σημείο	Ανταγωνιστής (X)	Σημαντικότητα για πελάτη
Προϊόν					
Τιμή					
Ποιότητα					
Επιλογές					
Service					
Καθαριότητα					
Ταχύτητα					
Εξειδίκευση					
Ταυτότητα					
Εξοπλισμός					
Σταθερότητα					
Αξιοπιστία					
Φήμη					
Τοποθεσία					
Ευγένεια					
Εμφάνιση					
Άνεση					
Ασφάλεια					
Συνθήκες Περιβάλλοντος					
Διαφήμιση					
Τρόποι πληρωμής					
Εξυπηρέτηση					

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.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.



ΜΕΛΕΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΕΙΔΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΠΙΧ. & Π.Ε.
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.»