



ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Τίτλος Επιχειρηματικού Σχεδίου: *Digit-Hour Glass A.E.*

Ομάδα σύνταξης επιχειρηματικού σχεδίου:

Όνοματεπώνυμο	email
Μάντσε Ελιγκέρτα	eligtman@yahoo.com
Φιλίππου Ιωάννα	filippouiwana@hotmail.com

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ (Executive Summary).....	3
1. Παρουσίαση της επιχείρησης.....	6
2. ΠΡΩΤΟΤΥΠΙΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ	7
3. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	8
3.1 Περιγραφή Προϊόντος ή/και Υπηρεσίας.....	8
4. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ.....	13
4.1 Προμηθευτές.....	13
4.2 Προσωπικό Παραγωγής.....	15
4.3 Ανάλυση Παραγωγικού Εξοπλισμού.....	15
4.4 Ανάλυση Τόπου Εγκατάστασης.....	15
5. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	16
5.1 Ανταγωνισμός και στρατηγική της επιχείρησης για τη βιωσιμότητα και επέκτασή της.....	16
5.2 SWOT ANALYSIS.....	20
6. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ και MARKETING PLAN.....	20
6.1 Τμηματοποίηση της Αγοράς.....	21
6.2 Προσδιορισμός Τιμολογιακής Πολιτικής.....	22
6.3 Πλάνο Προώθησης Προϊόντων ή/και Υπηρεσιών.....	24
7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	26
7.1 Προβλεπόμενος Ισολογισμός Χρήσης.....	26
7.2 Προβλεπόμενος Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης και Χρήσεως.....	27
7.3 Αριθμοδείκτες.....	28
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ.....	29

ΠΕΡΙΛΗΨΗ (Executive Summary)

Η επιχείρηση Digit-Hour Glass A.E. θα αποτελέσει σημείο αναφοράς στο μέλλον αφού η λειτουργία της παραγωγής της θα ασχολείται αποκλειστικά στην παραγωγή και διάθεση μίας καινοτόμας και πρωτοπόρας υπηρεσίας μέσω της επένδυσης που θα γίνει για την ίδρυση της. Σκοπός της επιχείρησης αυτής θα είναι η διερεύνηση των εφαρμογών στον τομέα της ψηφιακής τηλεόρασης, και ιδιαίτερα στον τομέα της διαδραστικής και διαδικτυακής τηλεόρασης, με παροχή υπηρεσιών τόσο στο διαδίκτυο όσο και στην κινητή τηλεφωνία. Κύρια δραστηριότητα της θα είναι η χρήση μίας ήδη υπάρχουσας διαδραστικής πλατφόρμας ψηφιακής τηλεόρασης όπου θα υποστηρίζει τα εκάστοτε προγράμματα WebTV του κάθε τηλεοπτικού σταθμού, του διαδικτύου και της κινητής τηλεφωνίας. Μέσω αυτής της πλατφόρμας η επιχείρηση θα μπορεί να προσφέρει μία νέα υπηρεσία η οποία θα μπορεί να ενώσει το κινητό τηλέφωνο με την τηλεόραση και το διαδίκτυο. Δηλαδή πλέον με αυτήν την υπηρεσία ο καταναλωτής θα μπορεί μέσω του κινητού του να μπορεί να διαχειρίζεται το διαδίκτυο μέσω της οθόνης της τηλεόρασης του. Η καινοτομία και πρωτοπορία του συγκεκριμένου εγχειρήματος αποτελούν τους σημαντικότερους παράγοντες που θα οδηγήσουν σε επιτυχία και μελλοντική βιωσιμότητα την επιχείρηση.

Στον συγκεκριμένο κλάδο υπάρχουν και άλλες εταιρείες οι οποίες προσφέρουν αντίστοιχες υπηρεσίες η οποίες βρίσκονται ακόμα σε πρώιμο στάδιο και κατ'επέκταση τις καθιστά μη ανταγωνιστικές ως προς το δικό μας προϊόν, τουλάχιστον για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα. Επιπλέον λαμβάνοντας υπόψη τις κατάλληλες παραμέτρους η υπηρεσία που θα προσφέρει η δική μας εταιρεία όχι μόνο θα μπορέσει να λειτουργήσει αυτόνομα αλλά θα μπορέσει και να συμπληρώσει τις υπόλοιπες υπηρεσίες και να δημιουργήσει και μία πιθανότητα συνεργασίας με τις ανταγωνίστριες εταιρείες. Μέχρι στιγμής στον συγκεκριμένο κλάδο υπάρχουν παρόμοια προϊόντα που όμως έχουν περιορισμένες δυνατότητες, αφού μπορούν μεν κάποιες τηλεοράσεις να συνδεθούν με το διαδίκτυο αλλά αναμεταδίδουν μόνο video τύπου You Tube.

Η τηλεόραση, το διαδίκτυο καθώς και η κινητή τηλεφωνία έχουν εισχωρήσει και έχουν πλέον εδραιωθεί στην καθημερινότητα μας. Όλοι μας λίγο πολύ γνωρίζουμε να τα χρησιμοποιούμε για αυτό και όλα τα σπίτια έχουν τις ανάλογες συσκευές για την

χρήση των υπηρεσιών που προσφέρουν. Ανά τον χρόνο έχουν βγει άπειρες συσκευές, με καλωδιώσεις και μη, ούτως ώστε να μπορούμε να συνδέουμε τις διάφορες συσκευές μεταξύ τους, π.χ. την τηλεόραση με τον υπολογιστή ή με το στερεοφωνικό, για να παράγουμε το βέλτιστο αποτέλεσμα. Η παραγόμενη υπηρεσία από την νεοϊδρυθείσα αυτή εταιρεία είναι άλλος ένας τρόπος ένωσης των αγαπημένων μας συσκευών για περισσότερη ευκολία και αποτελεσματικότητα στον χρήστη. Η ασύρματη ένωση, μέσω διαδικτύου, της τηλεόρασης και του κινητού τηλεφώνου θα δώσουν την δυνατότητα στον χρήστη να μπορεί να περιηγηθεί στις διάφορες ιστοσελίδες του διαδικτύου από το κινητό του χωρίς αυτό να χάνει τις δυνατότητες του για κλήση ή αποστολή μηνύματος. Η όσο δυνατόν καλύτερη ποιότητα εικόνας σε συνδυασμό με την ευχρηστία και την ευκολία που δίνει αυτή η υπηρεσία είναι ο λόγος που θα προτιμηθεί από τον καταναλωτή.

Δεδομένου ότι η υπηρεσία όπου θέλουμε να παρέχουμε είναι μία απόλυτα νέα τεχνολογία μία διαφήμιση στο ευρύ κοινό θα ήταν όχι μόνο επιθυμητή αλλά και απαραίτητη. Μαζί με την διαφήμιση όπου θα αναλύει την χρήση και γενικότερα τα τεχνικά του χαρακτηριστικά της υπηρεσίας, οι πελάτες θα ενημερώνονται και για την χρέωση της η οποία θα επιβαρύνει εκείνους. Η συγκεκριμένη χρέωση θα είναι και τα βασικά έσοδα τις εταιρείας αφού αυτά θα προκύπτουν από την εκμετάλλευση του βασικού προϊόντος. Παράλληλα μετά την ενημέρωση των καταναλωτών και την εκδήλωση ενδιαφέροντος η εταιρεία θα έχει την δυνατότητα να συνάψει και κάποια συμφωνία τόσο με άλλη ανταγωνιστική εταιρεία για την αύξηση του μεριδίου της αγοράς ή με κάποια εταιρεία παραγωγής και εμπορίας τηλεοράσεων ούτως ώστε να εισέλθει σταδιακά και σε μία νέα αγορά. Και οι 2 τρόποι μελλοντικής επέκτασης είναι τρόποι αύξησης των κερδών και εύκολα πραγματοποιήσιμοι.

Με βάση τις σημερινές εξελίξεις τις τεχνολογίας είναι προφανές πως η δημιουργία της συγκεκριμένης υπηρεσίας, όπου θα συνδυάζει τη ψηφιακή τηλεόραση με το εύρος των υπηρεσιών της κινητής τηλεφωνίας και του διαδικτύου, θα αποτελέσει επενδυτική προτεραιότητα μελλοντικά αφού έχει πολλές χρήσεις και μπορεί να συνδυαστεί και να αναπτυχθεί ακόμα περισσότερο. Οι επενδυτικές ευκαιρίες, η επέκταση καθώς και η προτίμηση του από το καταναλωτικό κοινό είναι στοιχεία βιωσιμότητας και επεκτασιμότητας της επιχείρησης.

Όπως και όλα τα υπόλοιπα προϊόντα τεχνολογίας έτσι και αυτό απευθύνεται σε χρήστες όπου είναι γνώστες της λειτουργίας των υπολογιστών ή και γενικότερα των ηλεκτρονικών συσκευών , δηλαδή ποιο αναλυτικά σε ένα ηλικιακό εύρος της τάξεως των 15-55. Βέβαια με την ραγδαία ανάπτυξη που γνωρίζει ο κλάδος της πληροφορικής όλο και περισσότερα άτομα διάφορων ηλικιών μαθαίνουν να χειρίζονται τις ηλεκτρονικές συσκευές με αποτέλεσμα το ηλικιακό εύρος να αυξάνεται. Ως ένα επιπλέον θετικό βήμα προς αυτή την κατεύθυνση η εταιρεία σκοπεύει να κάνει την χρήση αυτής της υπηρεσίας όσο το δυνατόν πιο απλή και εύχρηστη ούτως ώστε να είναι δυνατή η πρόσβαση και χρήση ανεξαρτήτου ηλικίας και ηλεκτρονικών γνώσεων. Με αυτό τον τρόπο η εταιρεία στοχεύει να αποκτήσει ένα ευρύ κοινό από όπου θα αποκτήσει και την πελατεία της.

1. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η σύσταση της νεοϊδρυόμενης επιχείρησης θα πραγματοποιηθεί κάτω από την ονομασία «Digit-Hour Glass» και θα έχει νομική μορφή ανώνυμης εταιρίας, που θα φέρει επωνυμία και διακριτικό τίτλο «Digit-Hour Glass A.E.». Αποτελεί νέα επιχειρηματική επένδυση με στόχο την επέκταση των χαρακτηριστικών της ψηφιακής τηλεόρασης που συναντώνται μέχρι σήμερα.

Σκοπός της συγκεκριμένης επένδυσης είναι η περαιτέρω διεύρυνση των εφαρμογών στον τομέα της ψηφιακής τεχνολογίας, και ιδιαίτερα στη διαδραστική (iDTV) και στη διαδικτυακή (IPTV) ψηφιακή τηλεόραση, με ταυτόχρονη παροχή επιπλέον υπηρεσιών διαδικτύου και κινητής τηλεφωνίας. Η IPTV είναι μια νέα τεχνολογία που συνδέει ουσιαστικά την τηλεόραση με το Internet μέσω ενός αποκλειστικού τμήματος ιδιωτικού τηλεφωνικού δικτύου, φέρνοντας στην συσκευή της τηλεόρασης σελίδες που περιέχουν βίντεο, όπως το YouTube, και υποστηρίζει τα προγράμματα Web TV του κάθε τηλεοπτικού σταθμού, αντικαθιστώντας κάθε είδους παραδοσιακή μορφή επίγειου και δορυφορικού σήματος που γνωρίζαμε ως σήμερα με το ευρυζωνικό Internet. Οι εγκαταστάσεις της εταιρίας θα βρίσκονται σε μισθωμένο χώρο 350 περίπου τετραγωνικών μέτρων στην Αθήνα και, πιο συγκεκριμένα, στην περιοχή του Αμαρουσίου. Τα στάδια που ακολουθούν έχουν να κάνουν με την εξέταση της δυνατότητας υλοποίησής της επιχειρηματικής αυτής επέκτασης. Συνοπτικά, αξίζει να αναφερθεί πως θα υπάρξει πρόσληψη προσωπικού 15 ατόμων, και κυρίως προγραμματιστών και τεχνικών που να διαθέτουν εξειδίκευση στην κατασκευή, συντήρηση και υποστήριξη πλατφορμών.

Ο στόχος και το όραμα της επένδυσης είναι να υπάρξει μια πρωτοποριακή, έναντι του συνολικού ανταγωνισμού, υπηρεσία στον ελληνικό χώρο η οποία θα συνδυάζει διαδραστικά τις υπηρεσίες της ψηφιακής τηλεόρασης, της κινητής τηλεφωνίας και του διαδικτύου, προκειμένου να αποτελέσει μελλοντικά την πρώτη επιλογή των πελατών στην Ελλάδα και να εδραιωθεί στην αγορά και στη συνείδηση του καταναλωτικού κοινού ως κορυφαίου παροχέα υπηρεσιών.

Επίσης, το κοινό - στόχος, που θα απευθύνεται η υπηρεσία, μπορεί να είναι είτε άτομα εξοικειωμένα με τις βασικές γνώσεις της ψηφιακής τεχνολογίας, όπως είναι άτομα ηλικίας από 15 έως 55 ετών, είτε άτομα που δεν ανήκουν στο συγκεκριμένο ηλικιακό κοινό και δεν έχουν γνώσεις περί της ψηφιακής τεχνολογίας.

Το συγκεκριμένο επιχειρηματικό πλάνο έχει σκοπό την προσέλκυση υποψήφιων επενδυτών, οι οποίοι θέλουν να εισέλθουν επενδυτικά στον ιδιαίτερα δυναμικό κλάδο των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής, μέσω της ψηφιακής τεχνολογίας. Είναι κοινώς αποδεκτό, άλλωστε, πως η ψηφιακή τεχνολογία θα κυριαρχήσει στο μέλλον και στην Ελλάδα, με βάση τα διεθνή πρότυπα που επιβάλλονται, δημιουργώντας έτσι περιθώρια νέων εσόδων. Επιπρόσθετα, το μεγαλύτερο μερίδιο της αξίας της αγοράς κατέχουν οι τηλεπικοινωνίες, ενώ και ο τομέας της πληροφορικής παρουσιάζει ιδιαίτερα ανοδική πορεία.

2. ΠΡΩΤΟΤΥΠΙΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Η πρωτοτυπία - καινοτομία της συγκεκριμένης επιχείρησης συναντάται στην εισχώρησή της στον χώρο της υψηλής τεχνολογίας και των εναλλακτικών μορφών τηλεπικοινωνίας. Πιο αναλυτικά, η Digit-Hour A.E. Glass θα επιδιώξει να φέρει πιο «κοντά» τον κόσμο του internet με αυτόν της τηλεόρασης και της κινητής τηλεφωνίας. Οι υπηρεσίες που θα προσφέρουμε, δηλαδή η διαδραστική (iDTV) και διαδικτυακή (IPTV) ψηφιακή τηλεόρασης, θα έχουν ως στόχο την δημιουργία μιας διαδραστικής επικοινωνίας του χρήστη-πελάτη μας με τη μέχρι τώρα παθητική πληροφόρηση που δεχόνταν κυρίως μέσω της τηλεόρασης αλλά και με ένα πιο άμεσο και με λιγότερη ταλαιπωρία ταυτόχρονο συντονισμό του διαδικτύου, της τηλεόρασης και του κινητού τηλεφώνου. Η συγκεκριμένη υπηρεσία θα δίνει την δυνατότητα στον καταναλωτή να έχει στην ψηφιακή του τηλεόραση πρόσβαση σε διαδικτυακές υπηρεσίες όπως είναι η ενημέρωση, η προβολή βίντεο, η ανταλλαγή απόψεων μέσω των social media και οποιαδήποτε άλλη δυνατότητα που μπορεί να προσφερθεί μέσω του διαδικτύου. Ο καταναλωτής- χρήστης της πρωτοποριακής αυτής υπηρεσίας ουσιαστικά θα μπορεί μέσα από το τηλεκοντρόλ του να έχει επαφή με όλο τον κόσμο, να έχει πρόσβαση και στην πιο μακρινή είδηση, να παρακολουθεί ταινίες όποια στιγμή επιθυμεί, να έχει επικοινωνία με τον κόσμο που επιθυμεί και όλα αυτά διαδραστικά. Επιπλέον ο καταναλωτής μας θα επωφελείται και από την προνομιακή τιμή στην οποία θα του παρέχονται όλες οι υπηρεσίες μας, κάτι που μας δίνει σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών μας, οι οποίοι παρέχουν λιγότερες και παρωχημένες υπηρεσίες με παραπλήσια χρέωση.

Η IPTV έχει ήδη κάνει την εμφάνιση της στην ελληνική αγορά μέσω του ανταγωνισμού (On Telecoms, Hellas online, Forthnet, OTE), ενώ υπάρχουν και τηλεοράσεις που υποστηρίζουν το IPTV. Η σημερινή της μορφή εστιάζει στην παρακολούθηση τηλεοπτικών καναλιών με ψηφιακή εικόνα, ακόμα και αθλητικών, ενώ προσφέρει τη δυνατότητα στον καταναλωτή να επιλέγει το περιεχόμενο, όπως για παράδειγμα ταινίες σε πρώτη τηλεοπτική προβολή, τηλεοπτικές σειρές, μουσικά βίντεο, ντοκιμαντέρ και ταξιδιωτικούς οδηγούς ή ακόμα και βίντεο μέσω του διαδικτύου, και να το παρακολουθεί οποιαδήποτε στιγμή επιθυμεί, μετά από αίτημα σε συγκεκριμένες βάσεις δεδομένων (υπηρεσίες video on demand). Μέσω της συγκεκριμένης επένδυσης - καινοτομίας, η εταιρία Digit-Hour Glass φιλοδοξεί να είναι ο πρωτοπόρος που θα συνδυάσει τη διαδραστική και διαδικτυακή ψηφιακή τηλεόραση, διατηρώντας και εμπλουτίζοντας το περιεχόμενο των προαναφερθέντων στοιχείων, με την κινητή τηλεφωνία, δημιουργώντας συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.

3. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η Digit-Hour Glass A.E. θα συσταθεί με κύριο σκοπό την περαιτέρω διεύρυνση των εφαρμογών στον τομέα της ψηφιακής τεχνολογίας, και πιο συγκεκριμένα στη διαδραστική (iDTV) και διαδικτυακή (IPTV) ψηφιακή τηλεόραση, με ταυτόχρονη παροχή επιπλέον υπηρεσιών διαδικτύου και κινητής τηλεφωνίας. Η εταιρεία μας θα έχει απόλυτη εξειδίκευση στον τομέα ΤΠΕ.

3.1 Περιγραφή Προϊόντος ή/και Υπηρεσίας

Η IPTV είναι μια νέα πιο προηγμένη τεχνολογικά μορφή μετάδοσης τηλεοπτικού σήματος, μέσω της απλής τηλεφωνικής πρίζας και της ευρυζωνικής σύνδεσης, που συνδέει ουσιαστικά την τηλεόραση με το Internet μέσω ενός αποκλειστικού τμήματος ιδιωτικού τηλεφωνικού δικτύου, φέρνοντας στην συσκευή της τηλεόρασης σελίδες που περιέχουν βίντεο, όπως για παράδειγμα το YouTube, αντικαθιστώντας κάθε είδους παραδοσιακή μορφή επίγειου και δορυφορικού σήματος που γνωρίζαμε ως σήμερα με το ευρυζωνικό Internet.

Γίνεται αντιληπτό πως η συγκεκριμένη τεχνολογία βρίσκεται σε πολύ πρώιμο στάδιο και επιδέχεται περαιτέρω ανάπτυξης στο μέλλον, με σκοπό να υποστηρίζει προγράμματα Web TV του εκάστοτε τηλεοπτικού σταθμού, όπως για παράδειγμα του ANTI και του ΣΚΑΪ, που ήδη προσφέρουν τη συγκεκριμένη υπηρεσία. Επιπλέον, να προσφέρει υψηλότερου επιπέδου ποιότητα, με σταθερές ταχύτητες άνω των 8 Mbps, μεγάλη γεωγραφική παρουσία και μεγαλύτερη γκάμα περιεχομένου.

Η τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθηθεί αναμένεται να είναι κατά το δυνατόν πιο προσιτή στον καταναλωτή, που αντιστοιχεί σε ένα ποσό της τάξεως των 20 ευρώ ανά μηνιαία συνδρομή. Αξίζει να αναφερθεί, πως η συγκεκριμένη υπηρεσία αφορά εν δυνάμει καταναλωτές κάθε ηλικίας και κάθε μορφωτικού επιπέδου, ακόμα και αν βασική προτεραιότητα είναι το εξοικειωμένο με τις ψηφιακές τεχνολογίες ηλικιακό κοινό από 15 έως 55 ετών, με ενδιαφέροντα που αφορούν είτε την ενημέρωση και την εκπαίδευση είτε την διασκέδαση και την επικοινωνία.

Σε ότι έχει να κάνει με την περιγραφή της τεχνολογίας που θα υλοποιηθεί, η αναφερόμενη επένδυση αφορά μια νέα υπηρεσία, η οποία θα βασίζεται πάνω σε μία ήδη υπάρχουσα πλατφόρμα, που θα μπορεί να δώσει την δυνατότητα στον χρήστη να ενώσει μέσω του διαδικτύου την τηλεόραση με το κινητό του. Δηλαδή θα μπορεί να παρακολουθήσει το εκάστοτε τηλεοπτικό πρόγραμμα ή ακόμα και να χρησιμοποιεί και την WebTV και ταυτόχρονα να μπορεί να δέχεται κλήση από το κινητό του. Σκοπό έχει να υπάρξει ένας συγκερασμός της ψηφιακής τηλεόρασης, υποστηρίζοντας τα προγράμματα Web TV του κάθε τηλεοπτικού σταθμού, του διαδικτύου και της κινητής τηλεφωνίας.

Η διαχείριση και η υποστήριξη της πλατφόρμας σε ότι αφορά την χρήση της από την δική μας υπηρεσία θα είναι αποκλειστική ευθύνη της εταιρίας Digit-Hour Glass. Η διανομή της υπηρεσίας και πληροφορίες θα παρέχονται από πανελλαδικό δίκτυο καταστημάτων λιανικής πώλησης. Επιπλέον, οι προγραμματιστές, τεχνικοί και, γενικότερα, το προσωπικό εντός της εταιρίας θα έχουν τη δυνατότητα να εξυπηρετούν και να προσφέρουν τεχνική υποστήριξη τους συνδρομητές μέσω τηλεφώνου, συμβουλευόντας για οποιοδήποτε πρόβλημα παρουσιάζεται στο δίκτυο.

Πιο συγκεκριμένα, οι υπηρεσίες της διαδικτυακής ψηφιακής τηλεόρασης θα προσφέρονται μέσω σύνδεσης ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) ή ακόμα και οπτικών ινών. Απαραίτητη προϋπόθεση θα είναι μια σύνδεση στο Internet και η

συσκευή της τηλεόρασης να μπορεί να συνδεθεί, είτε ενσύρματα είτε ασύρματα, στο Internet με εξωτερικό modem – router, καθώς και να υποστηρίζει το IPTV.

Η σύνδεση στο διαδίκτυο όπως επίσης και η απαραίτητη χρήση της πλατφόρμας υπηρεσιών θα παρέχεται από τον Όμιλο ΟΤΕ, μέσω του conn-x, ενώ η παροχή των υπηρεσιών της νέας πλατφόρμας θα πραγματοποιείται με την υπογραφή συμβολαίου με τον εκάστοτε πελάτη. Στην περίπτωση που ο χρήστης επιθυμεί το απόλυτο των παροχών της ενιαίας πλατφόρμας, θα ενεργοποιεί το modem – router και την ασύρματη (wireless) σύνδεση της συσκευής του κινητού του τηλεφώνου. Κατά αυτόν τον τρόπο, ο χρήστης θα μπορεί μέσω της τηλεόρασής του να παρακολουθήσει το τηλεοπτικό πρόγραμμα που επιθυμεί σε υψηλής ποιότητας ανάλυση, να περιηγηθεί στο διαδίκτυο και να έχει και τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, και όλα αυτά μέσω ενός και μόνο διαδραστικού προϊόντος.

Το παρεχόμενο σήμα του modem – router είναι ιδιαίτερα ισχυρό σε μια ακτίνα 20 μ., ενώ η επιτυχής ασύρματη σύνδεση θα πραγματοποιείται έπειτα από την εισαγωγή προσωπικού κωδικού για λόγους ασφαλείας. Η συσκευή κινητού τηλεφώνου είναι επιλογής του χρήστη, χωρίς να δεσμεύεται, με την προϋπόθεση πως διαθέτει δυνατότητα ασύρματης σύνδεσης. Για την καλύτερη ενημέρωση του καταναλωτικού κοινού, παραδειγματικά αναφέρεται πως μια συσκευή κινητής τηλεφωνίας της εταιρίας Sony καλύπτει απόλυτα της ανάγκες ενός χρήστη. Όπως γίνεται αντιληπτό, για την πραγματοποίηση της συγκεκριμένης επένδυσης απαιτούνται προϊόντα υψηλής τεχνολογίας που θα υποστηρίζουν την παρεχόμενη υπηρεσία.

Γι' αυτό το λόγο, η Digit-Hour Glass αναμένεται να υπογράψει συμφωνία αποκλειστικής συνεργασίας με την εταιρία Sony Hellas, η οποία θα αναλάβει το έργο της κατασκευής και προώθησης στην αγορά μιας νέας υπερσύγχρονης συσκευής τηλεόρασης, που θα υποστηρίζει το σύνολο των υπηρεσιών της νέας πλατφόρμας και όχι μόνο διαδικτυακές σελίδες που περιέχουν βίντεο, όπως συναντάται μέχρι σήμερα. Θα πρόκειται για ένα smart διαδραστικό προϊόν που ξεφεύγει από τα τεχνολογικά δεδομένα που εμφανίζονται μέχρι σήμερα στον κλάδο της κατασκευής τηλεοπτικών συσκευών. Πιο συγκεκριμένα, τα τεχνικά χαρακτηριστικά του συγκεκριμένου τηλεοπτικού δέκτη θα περιλαμβάνουν:

- Οθόνη 52”,
- Ειδικά κατασκευασμένο τηλεχειριστήριο με ειδικό πλήκτρο για την είσοδο στα

ιντερνετικά κανάλια, πληκτρολόγιο με γράμματα της αλφαβήτου για σχολιασμό στα δίκτυα κοινωνικής δικτύωσης, τζόϊстик και πλακίδιο αφής για επιλογή στην μπάρα υπηρεσιών (ο τρόπος λειτουργίας είναι παρόμοιος με αυτόν του πλακιδίου αφής ενός laptop),

- Ηχεία υψηλής τεχνολογίας για δυνατότητα επικοινωνίας με τον εκάστοτε συνομιλητή μέσω διαδικτύου ή κινητής τηλεφωνίας
- Ενσωματωμένη κάμερα 12 megapixel στο πάνω μέρος της οθόνης για επικοινωνία με τον εκάστοτε συνομιλητή μέσω διαδικτύου (π.χ. Skype) ή κινητής τηλεφωνίας (π.χ. video κλήση - τηλεδιάσκεψη) (δυνατότητα ρύθμισης της κάμερας ανάλογα με τη θέση του χειριστή στο χώρο, μέσω του χειριστηρίου).

Η κατασκευή της νέας αυτής συσκευής τηλεόρασης θα είναι άμεσα συνυφασμένη με τις υπηρεσίες της νέας ενιαίας πλατφόρμας. Αυτό πρακτικά μεταφράζεται στο γεγονός πως με την αγορά της συσκευής θα βρίσκονται ήδη προεγκατεστημένα από τον κατασκευαστή όλα τα απαραίτητα προγράμματα που αφορούν τη διαδικτυακή ψηφιακή τηλεόραση, για πρόσβαση στα ιντερνετικά κανάλια και στις Web TV του εκάστοτε τηλεοπτικού σταθμού, υποστηρίζοντας κατά αυτόν τον τρόπο το IPTV, όπως επίσης και για τη χρήση των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας και διαδικτύου. Όσον αφορά τη χρήση των υπηρεσιών της διαδικτυακής ψηφιακής τηλεόρασης, κινητής τηλεφωνίας και διαδικτύου μέσω της πλατφόρμας, θα είναι εύκολα αντιληπτή και απλή, ακόμα και για αρχάριους χρήστες, χωρίς να απαιτείται παρουσία εξειδικευμένου συνεργείου. Έτσι, αφού ο χρήστης ενεργοποιήσει το modem – router και την ασύρματη σύνδεση στο κινητό τηλέφωνο του, μέσω του ειδικού πλήκτρου για μεταφορά και σύνδεση στο διαδίκτυο, θα εμφανίζεται στο πάνω μέρος της οθόνης της τηλεόρασής του μια μπάρα υπηρεσιών με συντομεύσεις. Οι συντομεύσεις αυτές θα περιέχουν προγράμματα και εφαρμογές επικοινωνίας διαδικτύου και κινητής τηλεφωνίας (όπως Skype, MSN, YouTube, δίκτυα κοινωνικής δικτύωσης όπως Facebook, Twitter, υπηρεσίες mail μέσω yahoo mail, gmail, hotmail). Σε περίπτωση που ο χρήστης δεχθεί κάποιο μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή στα δίκτυα κοινωνικής δικτύωσης, καθώς και κάποια εισερχόμενη κλήση από το Skype ή το κινητό του τηλέφωνο, τότε αυτομάτως θα ενημερώνεται μέσω μιας ειδοποίησης που θα

εμφανίζεται στη μπάρα υπηρεσιών. Ένα παράθυρο pop-up θα εμφανίζεται με το όνομα (αν έχει καταχωρηθεί) και τον τηλεφωνικό αριθμό που τον καλεί. Όταν υπάρχει μια τέτοιου είδους ειδοποίηση, τότε το τηλεοπτικό πρόγραμμα, που μπορεί να παρακολουθεί ο χρήστης εκείνη τη στιγμή, θα έχει τη δυνατότητα να το σταματήσει προκειμένου να απαντήσει σε κάποια από τις ειδοποιήσεις και αργότερα να επανέλθει συνεχίζοντας το πρόγραμμα από εκεί που σταμάτησε. Όσον αφορά, βέβαια, τις ειδοποιήσεις που θα δέχεται, θα μπορεί να προβεί σε κάποια ενέργεια, όπως είναι άμεση ανταπόκριση – απάντηση, απόρριψη ή ενημερώθηκα – είμαι απασχολημένος και θα απαντήσω αργότερα. Επιπλέον, θα μπορεί να αποστείλει απευθείας ηλεκτρονικό μήνυμα μέσω του λογαριασμού mail του και να πλοηγηθεί σε ιστοσελίδες του διαδικτύου (web browsing), όπως θα έκανε και από τον προσωπικό του υπολογιστή.

Επιπρόσθετα, θα υπάρχει η δυνατότητα άμεσου σχολιασμού ενός προγράμματος που θα παρακολουθεί ο χρήστης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης εκείνη τη στιγμή ή ακόμα και σχολιασμού για προγράμματα που θα προβληθούν στον επόμενο μήνα και που ο χρήστης ενημερώθηκε από το ηλεκτρονικό πρόγραμμα τηλεοπτικών μεταδόσεων (EPG – Electronic Program Guide) του κάθε καναλιού. Αυτό θα μπορεί να επιτευχθεί μέσω συντομεύσεων που θα υπάρχουν στην μπάρα υπηρεσιών. Ακόμα, ο χρήστης θα έχει τη δυνατότητα να ανεβάσει μουσική ή φωτογραφίες από τον υπολογιστή του στην τηλεόρασή του, δημιουργώντας κατ' αυτόν τον τρόπο ένα πλήρως διαδραστικό περιβάλλον με τη συνδρομή της διαδικτυακής ψηφιακής τηλεόρασης και του ευρύτερου διαδικτύου. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί πως η νέα ενιαία πλατφόρμα θα διαθέτει και μια ανανεωμένη βάση δεδομένων με 10.000 ταινίες, όπου ο χρήστης θα μπορεί να παρακολουθήσει μια ταινία νοικιάζοντάς την για 48 ώρες, πληρώνοντας ένα μικρό χρηματικό αντίτιμο (pay per view 1 ευρώ), μέσω ειδικής κάρτας με κωδικό που θα περιέχει χρηματικό υπόλοιπο. Το κέρδος της νέας αυτής τεχνολογίας είναι το γεγονός πως όλος ο κόσμος του διαδικτύου και της κινητής τηλεφωνίας θα εμφανίζεται στην άνεση της τηλεόρασης, ενώ επίσης μέσω της υποστήριξης του Web TV των τηλεοπτικών σταθμών, ο χρήστης θα μπορεί να έχει τον έλεγχο στη ροή ενός προγράμματος, σταματώντας το, προχωρώντας, πηγαίνοντάς το πίσω, να το δει αργότερα ή ακόμα και να το παρακολουθήσει εάν παρουσιάστηκε μέχρι και εβδομάδες πριν, και που δεν μπόρεσε να παρακολουθήσει, όπως για παράδειγμα αθλητικοί αγώνες. Άλλωστε, όπως έχει ήδη αναφερθεί, είναι πλέον σαφές πως οι καταναλωτές δε δίνουν

ιδιαίτερη βαρύτητα στις τεχνολογίες αλλά στην ουσία, που είναι η όσο το δυνατόν καλύτερη ποιότητα εικόνας σε συνδυασμό με το διαδραστικό περιεχόμενο που πρόκειται να απολαύσουν.

Η νέα πλατφόρμα υπηρεσιών, σε συνδυασμό με την τεχνολογία που θα υποστηρίζει, μπορούν να αποτελέσουν ένα ελκυστικό επενδυτικό περιβάλλον για τους παροχείς περιεχομένου, όπως είναι οι διαφημιστικές εταιρίες. Έτσι, μπορούν να δημιουργηθούν οι κατάλληλες συνθήκες για να αναπτυχθεί η διαδραστική μορφή διαφήμισης. Πιο συγκεκριμένα, μια διαδικτυακή πύλη θα αποθηκεύει την τάση του εκάστοτε χρήστη, δημιουργώντας συγκεκριμένο προφίλ, με βάση την επεξεργασία των ενδιαφερόντων του απέναντι σε προβαλλόμενες διαφημίσεις. Κατά συνέπεια, θα δίνεται η δυνατότητα δημιουργίας εξατομικευμένων διαφημίσεων με βάση τις προτιμήσεις του, κάνοντας μια διαφημιστική καμπάνια επιτυχημένη μετά τη συλλογή των απαραίτητων στοιχείων.

Επιπρόσθετα, θα δημιουργηθούν στοχευμένα κοινά με παρόμοια προφίλ σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, δίνοντας τεράστιο πλεονέκτημα κόστους και αποδοτικότητας. Πιο συγκεκριμένα, μπορεί να υπάρξει μια μπάρα διαφημιστικού περιεχομένου στο κάτω μέρος της οθόνης κατά τη διάρκεια ενός τηλεοπτικού προγράμματος ή μιας ταινίας μετά από σχετικό αίτημα. Σε περίπτωση που ο χρήστης ενδιαφέρεται, θα μπορεί να προβεί στην αγορά του συγκεκριμένου προϊόντος ηλεκτρονικά, ακριβώς τη χρονική στιγμή που προβάλλεται το σχετικό διαφημιστικό μήνυμα.

4. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

4.1 Προμηθευτές

Η Digit-Hour Glass θα παράγει και θα διοχετεύει στην αγορά υπηρεσίες οι οποίες θα συσχετίζονται με την παροχή και τεχνική υποστήριξη της διαδραστικής πλατφόρμας IPTV. Το 80% της οντότητας της εταιρίας θα αποτελείται από το κομμάτι των λειτουργιών. Οι λειτουργίες της αποβλέπουν στη δημιουργία μιας νέας υπηρεσίας,

που θα έχει την καθολική αποδοχή των καταναλωτών και θα ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους, μέσω μιας νέας πλατφόρμας υπηρεσιών και παροχής αυτής από το αναβαθμισμένο δίκτυο (γραμμές ADSL) που διαθέτει ο Όμιλος ΟΤΕ και πρόκειται να μισθώσει μέρος αυτού η εταιρία. Η εταιρεία θα διαθέτει μισθωμένες τηλεφωνικές γραμμές από τον ΟΤΕ αρχικά και σκέφτεται να επεκταθεί σε ιδιόκτητες τηλεφωνικές γραμμές στο μέλλον. Επίσης ο ΟΤΕ ως ήδη ένας από τους κυριότερους προμηθευτές μας θα μας δώσει και το δικαίωμα να κάνουμε μερική χρήση της δικής του πλατφόρμας (iPTV) ή την τεχνογνωσία να αναπτύξουμε μία άλλη πάνω στα ίδια πρότυπα και ανάλογα την χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας.

Για την καλύτερη δυνατόν χρήση της παραγόμενης υπηρεσίας ο καταναλωτής θα πρέπει να έχει ήδη εγκατεστημένο έναν εξοπλισμό. Αυτός ο εξοπλισμός αποτελείται από μία σύνδεση στο διαδίκτυο, από μία συσκευή κινητού τηλεφώνου και από μία συσκευή τηλεόρασης η οποία θα μπορεί να συνδεθεί με το διαδίκτυο. Στον παραπάνω εξοπλισμό διάφορες εταιρείες έχουν βγάλει αναρίθμητα μοντέλα για την ικανοποίηση του εκάστοτε καταναλωτή με αποτέλεσμα η απόκτηση τους να είναι πλέον πιο εύκολη από ποτέ. Η επιχείρηση έχει σκοπό να δημιουργήσει μία συσκευή τηλεόρασης σε συνεργασία με την εταιρεία Sony Hellas η οποία θα είναι και ο βασικός προμηθευτής της εταιρείας στον τομέα του εξοπλισμού.

Οι λειτουργίες που αφορούν την κατασκευή, συναρμολόγηση και προώθηση των τηλεοπτικών δεκτών, μέσω του δικτύου διανομής, είναι αρμοδιότητα της εταιρίας Sony, όπως επίσης και ο έλεγχος για την εισαγωγή των απαραίτητων υλικών από τη χώρα προελεύσεως. Όμως, μέσω της σχετικής συνεργασίας που θα υπάρχει μεταξύ των δύο πλευρών, η Digit-Hour Glass θα έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει και να ελέγχει άμεσα την πρόοδο του εγχειρήματος και την πληρότητα του δικτύου διανομής με τους νέους τηλεοπτικούς δέκτες που θα υποστηρίζουν τη νέα υπηρεσία.

Συνεπώς, ως προμηθευτές της επιχείρησης έχουμε τον ΟΤΕ από όπου θα μισθώνουμε τις τηλεφωνικές γραμμές για την παροχή της υπηρεσίας μας. Από την εταιρεία Sony θα προμηθευτούμε τον αρχικό μηχανολογικό εξοπλισμό και θα μας παρέχει επίσης και υπηρεσίες συντήρησης αυτού του εξοπλισμού. Τέλος, τα χαρτικά και τα είδη γραφείου θα μας τα προμηθεύουν τα Public.

4.2 Προσωπικό Παραγωγής

Θα υπάρξει πρόσληψη προσωπικού 15 ατόμων, και κυρίως προγραμματιστών και τεχνικών που να διαθέτουν εξειδίκευση στην συντήρηση και υποστήριξη πλατφορμών. Το συγκεκριμένο προσωπικό θα επωμιστεί και τη δημιουργία και ανανέωση της εταιρικής ιστοσελίδας. Σε περίπτωση που απαιτείται μεγαλύτερος αριθμός προγραμματιστών ή τεχνικών, τότε θα εξεταστεί η περίπτωση νέων προσλήψεων με ικανούς επαγγελματίες, οι οποίοι θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν από την εταιρεία.

4.3 Ανάλυση Παραγωγικού Εξοπλισμού

Η διαδικασία παραγωγής στο κομμάτι της νέας προσφερόμενης υπηρεσίας, αφορά τη δημιουργία και τη μετέπειτα υποστήριξη της διαδραστικής πλατφόρμας από τους προγραμματιστές - διαχειριστές και τους τεχνικούς. Σε περίπτωση νέων εφαρμογών, θα γίνεται πιλοτικός έλεγχος της λειτουργίας τους στην πλατφόρμα, προτού εισαχθούν σε νέο πακέτο υπηρεσιών.

Όσον αφορά το κομμάτι των τηλεοπτικών δεκτών, αυτό αφορά τη συναρμολόγηση των εξαρτημάτων και έπειτα τον απαραίτητο τεχνικό και ποιοτικό έλεγχο, προκειμένου το προϊόν να είναι άρτια κατασκευασμένο και λειτουργικό. Επόμενος σταθμός στην γραμμή παραγωγής είναι το συσκευαστήριο, όπου οι έτοιμες και ελεγμένες τηλεοπτικές συσκευές μπαίνουν σε πλαστικές θήκες και διανέμονται στα σημεία πώλησης μέσω φορτηγών οχημάτων. Φυσικά, θα υπάρχει και ένας σημαντικός αριθμός αποθεμάτων σε αποθηκευτικούς χώρους, που θα είναι έτοιμα να διανεμηθούν στα σημεία πώλησης, σε περίπτωση αυξημένης ζήτησης του προϊόντος.

4.4 Ανάλυση Τόπου Εγκατάστασης

Η έδρα μιας εταιρείας αποτελεί πάντοτε στρατηγικής σημασίας στοιχείο για την εξάπλωση των δραστηριοτήτων της. Οι εγκαταστάσεις της Digit-Hour Glass θα βρίσκονται σε μισθωμένο χώρο 350 περίπου τετραγωνικών μέτρων στην Αθήνα και, πιο συγκεκριμένα, στην περιοχή του Αμαρουσίου.

Η επιλογή της έδρας έγινε με βάση το γεγονός πως θα ήταν ιδιαίτερα δαπανηρό να στεγαστεί σε ιδιόκτητο χώρο, ενώ ο μισθωμένος χώρος που επιλέχθηκε πληροί τις προδιαγραφές για την ομαλή λειτουργία τόσο της εταιρίας όσο και του προσωπικού. Έτσι, κρίθηκε σκόπιμο να δαπανηθεί το εισερχόμενο κεφάλαιο στην προς σύσταση εταιρία για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της και μελλοντικά, ανάλογα με την αύξηση του μεγέθους της, υπάρχει η σκέψη μεταφοράς της έδρας σε νέα ιδιόκτητη. Επιπλέον, η συγκεκριμένη περιοχή, όπου θα στεγαστούν οι εγκαταστάσεις, βρίσκεται σε κεντρικό σημείο των Αθηνών, διευκολύνοντας κατά αυτόν τον τρόπο την προσέγγιση της εταιρίας.

Όσον αφορά το κομμάτι της παραγωγής και συναρμολόγησης των τηλεοπτικών δεκτών, θα πραγματοποιείται στην έδρα των εγκαταστάσεων της εταιρίας Sony Hellas.

5. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

5.1 Ανταγωνισμός και στρατηγική της επιχείρησης για τη βιωσιμότητα και επέκτασή της

Με βάση την παρούσα κατάσταση που επικρατεί στην αγορά της ψηφιακής διαδικτυακής και διαδραστικής τηλεόρασης, οι ανταγωνιστικοί πάροχοι IPTV, ως προς την εταιρία Digit-Hour Glass, είναι τέσσερις εταιρίες και πρόκειται για τις ΟΤΕ, Forthnet, Hellas online και On Telecoms. Πιο συγκεκριμένα, ο Όμιλος ΟΤΕ ιδρύθηκε το 1949 και αποτελεί την εταιρία – ηγέτη στο γενικότερο χώρο των τηλεπικοινωνιών. Είναι εισηγμένος στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και οι δραστηριότητές του επεκτείνονται και πέραν της ελληνικής επικράτειας και, πιο συγκεκριμένα, στα Βαλκάνια, στην Ανατολική Ευρώπη και τη Μέση Ανατολή. Είχε κύκλο εργασιών περί τα 3,8 δις ευρώ για το 2011 και διαθέτει έδρα στην Αθήνα. Είναι ο Πρώτος που ξεκίνησε τη δοκιμαστική εμπορική διάθεση του conn-x TV, μέσω της τεχνολογίας IPTV, με πάνω από είκοσι χιλιάδες συνδρομητές στην Ελλάδα μέχρι σήμερα. Είναι η πρώτη εταιρία που παρείχε υπηρεσίες Internet στην Ελλάδα και κατάφερε να προεκτείνει τις δραστηριότητές του και στον τομέα της συνδρομητικής τηλεόρασης προσφέροντας περιεχόμενο triple play, μέσω της ψηφιακής δορυφορικής πλατφόρμας nova.

Όσον αφορά τον Όμιλο Hellas online, ιδρύθηκε το 1990, είναι επίσης εισηγμένος στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και είχε κύκλο εργασιών περίπου 166 εκατομμύρια ευρώ για το 2011, ενώ σε γενικές γραμμές έχει γύρω στους 415 χιλιάδες συνδρομητές. Είναι μέλος του Ομίλου Intracom Holdings και διαθέτει ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών με μήκος που ξεπερνά τα τέσσερις χιλιάδες χιλιόμετρα πανελλαδικά. Διαθέτει έδρα στην Αθήνα.

Τέλος, όσον αφορά τον Όμιλο On Telecoms, ιδρύθηκε το 2006, δεν είναι εισηγμένος στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και είχε κύκλο εργασιών περίπου 61 εκατομμύρια ευρώ για το 2010, ενώ σε γενικές γραμμές διαθέτει γύρω στους 130 χιλιάδες συνδρομητές, με άνω των 75 χιλιάδων εξ' αυτών να διαθέτουν συνδρομές IPTV. Ανήκει εξολοκλήρου στην On Network Holdings N.V. που εδρεύει στην Ολλανδία και αποτελεί την πρώτη εταιρεία, η οποία χρησιμοποιώντας τεχνολογίες Νέας Γενιάς και το ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών της, προσέφερε το Triple Play και την IPTV μαζικά σε όλη τη συνδρομητική της βάση.

Όπως γίνεται αντιληπτό, ο ανταγωνισμός στη συγκεκριμένη αγορά είναι ιδιαίτερα έντονος και αυτό επιβεβαιώνεται από τις εξαγορές που πραγματοποίησαν οι Όμιλοι ΟΤΕ, Forthnet και On Telecoms, προκειμένου να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών της συγκεκριμένης αγοράς έγκειται στην ποιοτικότερη και πρωτοποριακή προσφορά υπηρεσιών, καθώς και στη δημιουργία αξιόπιστου brand name στη συνείδηση των πελατών.

Συνοψίζοντας τα δυνατά σημεία της επένδυσης, γίνεται σαφές πως η καινοτόμος υπηρεσία που πρόκειται να προσφερθεί βασίζεται στην IPTV, τη διαδραστικότητα μέσω του διαδικτύου και την κινητή τηλεφωνία και όλα αυτά μέσω ενός τηλεοπτικού δέκτη. Η νέα αυτή υπηρεσία θα προσφέρεται από ειδικά διαμορφωμένη πλατφόρμα, δημιουργώντας συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού, κάνοντάς τον πιο ευάλωτο. Καθώς η υπηρεσία δεν υπάρχει στην ελληνική αγορά αναμένεται να λάβει μεγάλο μερίδιο αγοράς. Η δυνατότητα μίσθωσης γραμμών και δικτύου από τον Όμιλο ΟΤΕ αποτελεί εγγύηση σε ότι αφορά την ποιότητα της προσφερόμενης υπηρεσίας. Η τιμολογιακή πολιτική (μηνιαία συνδρομή 20 ευρώ) για νέα καινοτόμο υπηρεσία στην αγορά θεωρείται ιδιαίτερα χαμηλή, όμως κρίνεται σκόπιμο να ακολουθηθεί η πολιτική μιας προσιτής οικονομικά υπηρεσίας προς όλα τα κοινωνικά στρώματα σε συνδυασμό

με τις σύγχρονες δύσκολες οικονομικές συγκυρίες. Επίσης, η σύγκλιση των απόψεων για δημιουργία ενός νέου προϊόντος που δεν έχει κάνει την εμφάνισή του μέχρι σήμερα και η ανάγκη να στεφθεί το συγκεκριμένο εγχείρημα με επιτυχία, δίνει ένα επιπλέον κίνητρο για την υλοποίηση της συγκεκριμένης επένδυσης.

Όσον αφορά το αδύνατα σημεία, ο ανταγωνισμός διαθέτει μεγαλύτερο δίκτυο εξουσιοδοτημένων καταστημάτων σε όλη την ελληνική επικράτεια, ακόμα και σε απομακρυσμένες περιοχές. Επιπλέον, δε θα πρέπει να παραγνωρίζεται το γεγονός πως, παρόλο που πρόκειται για επένδυση σε καινοτόμο προϊόν, εμπεριέχει το στοιχείο του ρίσκου, όπως σε κάθε νέα επένδυση. Αρχικά, πρόκειται να αντιμετωπιστεί με καχυποψία από το καταναλωτικό κοινό, αφενός διότι θα παρουσιάζεται μια υπηρεσία που δεν τη γνώριζε μέχρι σήμερα και θα πρέπει να πειστεί για την αναγκαιότητά της και αφετέρου λόγω της σημερινής δυσχερούς οικονομικής κατάστασης που έχει πλήξει όλα τα κοινωνικά στρώματα. Γι' αυτό το λόγο, κρίνεται σκόπιμο να δαπανηθούν σημαντικά ποσά σε στοχευμένους σκοπούς μάρκετινγκ, όπως είναι η τηλεοπτική και η έντυπη διαφήμιση, προκειμένου να υπάρξει προσέλκυση και εκτενής πληροφόρηση του καταναλωτικού κοινού για τις δυνατότητες που μπορεί να προσφέρει η νέα υπηρεσία, ανεξαρτήτως ηλικιακού κοινού. Έτσι, θα αυξηθεί η αξιοπιστία και η εταιρική φήμη της προς σύσταση εταιρίας, βοηθώντας σημαντικά στη βιωσιμότητα της επένδυσης

Η καινοτομία και η πρωτοπορία, που ακολουθούν τη συγκεκριμένη επενδυτική κίνηση, αποτελούν τους σημαντικότερους παράγοντες που μπορούν να οδηγήσουν σε επιτυχία και μελλοντική βιωσιμότητα την επένδυση. Έτσι, παρουσιάζεται μία πολυπλατφορμική προσέγγιση παροχής υπηρεσιών, η οποία θα ανταποκρίνεται περισσότερο στις συνθήκες που αναμένεται να δημιουργηθούν μελλοντικά στην αγορά. Είναι προφανές πως η δημιουργία μιας νέας πλατφόρμας που θα συνδυάζει τη ψηφιακή τηλεόραση με το εύρος των υπηρεσιών της κινητής τηλεφωνίας και του διαδικτύου, μέσω ενός νέου διαδραστικού τηλεοπτικού δέκτη, θα αποτελέσει επενδυτική προτεραιότητα μελλοντικά, ενώ θα υπάρξει η δυνατότητα ώστε η συγκεκριμένη πλατφόρμα να συμπληρώσει άλλες πλατφόρμες υπηρεσιών, προσφέροντας νέες ηλεκτρονικές υπηρεσίες και εφαρμογές. Αυτό που γίνεται αντιληπτό είναι πως οι καταναλωτές δε δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στις τεχνολογίες αλλά στην ουσία, που είναι η όσο το δυνατόν καλύτερη ποιότητα εικόνας σε συνδυασμό με το διαδραστικό περιεχόμενο που πρόκειται να απολαύσουν.

Κατά αυτόν τον τρόπο, η νεοσύστατη εταιρία θα επιδιώξει να δημιουργήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των υπολοίπων εταιριών του κλάδου, με μία πρωτοποριακή υπηρεσία - εξέλιξη που θα εμφανιστεί στην ελληνική αγορά, που πρόκειται να αυξήσει την ανταπόκριση των καταναλωτών από την προστιθέμενη αξία που θα δημιουργηθεί. Το απαιτούμενο κεφάλαιο θα επενδυθεί για τη δημιουργία της νέας πλατφόρμας υπηρεσιών και τη μίσθωση γραμμών και πορτών διασύνδεσης από το δίκτυο του ΟΤΕ. Μελλοντικά, ανάλογα με το μέγεθος της εταιρίας, θα εξεταστεί το ενδεχόμενο κατασκευής και χρηματοδότησης ιδιόκτητου δικτύου γραμμών, με σκοπό την περαιτέρω αναβάθμιση των δικτύων και της ευρυζωνικότητας, στοιχείων απαραίτητων για την υλοποίηση του συγκεκριμένου πλάνου, με προσφορά όλο και μεγαλύτερων ταχυτήτων σε όλη την Ελλάδα και ταυτόχρονη ανάπτυξη και υποστήριξη της νέας πλατφόρμας που θα συνδυάζει τις τρεις τεχνολογίες.

Η εύρεση μισθωμένων εγκαταστάσεων, όπου θα στεγαστεί η εταιρία, η δυνατότητα μίσθωσης γραμμών και δικτύου από τον Όμιλο ΟΤΕ και το ήδη υπάρχον δίκτυο διανομής με το προσωπικό που το απαρτίζει, δίνουν πλεονέκτημα χρόνου, όσον αφορά το χρονοδιάγραμμα που πρέπει να ακολουθηθεί για την υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου. Αυτό που απαιτείται είναι πλήρης προσαρμογή και προσανατολισμός στην υλοποίηση της νέας τεχνολογίας, εννοώντας την πλατφόρμα, και υπογραφή στρατηγικής συμφωνίας με την εταιρία Sony Hellas, προκειμένου να δοθεί το απαραίτητο χρονικό περιθώριο, μέσω της χώρας προελεύσεως, για κατασκευή νέων τηλεοπτικών δεκτών που θα υποστηρίζουν τη νέα υπηρεσία. Η παροχή ενός άριστου προϊόντος στον καταναλωτή και η συνοδεία του από ανάλογης ποιότητας υπηρεσίες είναι αυτοσκοπός.

Ανάλογα με την αύξηση του μεγέθους της εταιρίας, σκοπός είναι η δημιουργία ιδιόκτητου δικτύου γραμμών και οπτικών ινών μέσω επενδύσεων στην ευρυζωνικότητα μελλοντικά, με ταυτόχρονη επέκταση του δικτύου διανομής με περισσότερα εξουσιοδοτημένα καταστήματα με εκπαιδευμένους πωλητές και στις πιο απομακρυσμένες περιοχές της Ελλάδας, με σκοπό την καλύτερη ενημέρωση των καταναλωτών γύρω από τη νέα υπηρεσία. Το δίκτυο αυτό θα μπορεί να προσφέρει άμεση τεχνική υποστήριξη για την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνδρομητών.

5.2 SWOT ANALYSIS

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ (STRENGTHS) <ul style="list-style-type: none">• Καινοτόμος υπηρεσία με ποιοτικά χαρακτηριστικά, που δεν έχει εμφανιστεί στην ελληνική αγορά.• Συνεργασία με την εταιρία Sony Hellas.• Τιμολογιακή πολιτική χαμηλότερη από τον ανταγωνισμό.• Άμεση εξυπηρέτηση και τεχνική υποστήριξη.	ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ (WEAKNESSES) <ul style="list-style-type: none">• Καχυποψία από καταναλωτές, διότι δε γνωρίζουν την παρεχόμενη νέα υπηρεσία.• Μοναδική πηγή εσόδων είναι οι πωλήσεις –συνδρομές.• Ο ανταγωνισμός διαθέτει μεγαλύτερο δίκτυο εξουσιοδοτημένων καταστημάτων.• Ο ανταγωνισμός έχει ήδη εδραιωθεί στην αγορά, διαθέτοντας ισχυρό brand name, εμπειρία, αξιοπιστία και μερίδιο αγοράς.
ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (OPPORTUNITIES) <ul style="list-style-type: none">• Εμφανίζεται μια ανεκπλήρωτη ανάγκη στους καταναλωτές, που η συγκεκριμένη υπηρεσία μπορεί να καλύψει.• Βελτίωση του τρόπου ζωής του καταναλωτικού κοινού, είτε πρόκειται για ψυχαγωγία είτε για ενημέρωση.• Η συγκεκριμένη υπηρεσία έχει ήδη εμφανιστεί σε χώρες της Ευρώπης, οπότε μελλοντικά θεωρείται δεδομένο πως θα εισχωρήσει και στην Ελλάδα.	ΑΠΕΙΛΕΣ (THREATS) <ul style="list-style-type: none">• Αντίστοιχες επενδυτικές κινήσεις του ανταγωνισμού προς την ίδια κατεύθυνση.• Αντιμετώπιση της νέας υπηρεσίας από την κοινωνία (αν θα αποτυπωθεί στη συνείδηση των καταναλωτών ως μια αναγκαία και ποιοτική υπηρεσία).• Δυσχερής εγχώρια οικονομική κατάσταση που πλήττει όλα τα κοινωνικά στρώματα.

6. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ και MARKETING PLAN

Ο σχεδιασμός και η υλοποίηση της στρατηγικής μάρκετινγκ για την αποτελεσματική προώθηση και πώληση της υπηρεσίας από την εταιρεία θα βασιστεί

στα αποκλειστικά πλεονεκτήματα που διαθέτει αυτή έναντι του ανταγωνισμού. Η μοναδικότητα του προϊόντος θα αποτελέσει τη βασική αρχή πάνω στην οποία θα στηριχθεί εξ' ολοκλήρου η στρατηγική του μάρκετινγκ και των πωλήσεων. Από τη στιγμή που το προϊόν έχει σαν βάση τη ψηφιακή διαδικτυακή τηλεοπτική πλατφόρμα, ασχέτως με το γεγονός ότι θα προσφέρει στον χρήστη και δυνατότητες που παραπέμπουν σε άλλες τεχνολογίες, όπως το διαδίκτυο και την κινητή τηλεφωνία, η βασική αγορά - στόχος που πρόκειται να εισχωρήσει η υπηρεσία, και όπου θα πρέπει να είναι στοχευμένες οι ενέργειες μάρκετινγκ, είναι αυτή της παροχής τηλεοπτικού περιεχομένου.

Με γνώμονα τον αυξημένο ανταγωνισμό που υπάρχει στη συγκεκριμένη αγορά και το γεγονός πως πρόκειται για νέα υπηρεσία, για να υπάρξει επιτυχία στην οποιαδήποτε στρατηγική, θα πρέπει να πραγματοποιηθεί ένα συγκεκριμένο πλάνο ενεργειών μάρκετινγκ με πλουραλισμό, ώστε να καλυφθεί αποτελεσματικά και να πληροφορηθεί όσο το δυνατόν μεγαλύτερο εύρος πληθυσμού ανεξαρτήτως ηλικίας. Τέτοια προβολή μπορεί να επιτευχθεί μέσω ισχυρών μέσων μαζικής επικοινωνίας, όπως είναι η τηλεόραση, το διαδίκτυο και ο έντυπος τύπος, όπως επίσης και με ενημερωτικά έντυπα από τα καταστήματα Πλαίσιο σε όλη τη χώρα ή με αποστολή ενημερωτικών mail στους καταναλωτές που ήδη χρησιμοποιούν προϊόντα της εταιρίας Sony. Υπολογίζοντας όλες τις παραπάνω παραμέτρους, ο πρωταρχικός στόχος είναι η απόκτηση ενός μεριδίου αγοράς της τάξεως των 60 χιλιάδων συνδρομητών σε ένα διάστημα 2 ετών, το οποίο φαντάζει ιδανικό και ιδιαίτερα ικανοποιητικό σενάριο.

6.1 Τμηματοποίηση της Αγοράς

Η τμηματοποίηση της αγοράς στην οποία απευθύνεται η υπηρεσία δεν είναι κάτι εύκολο, άλλα ούτε μπορεί να γίνει βάση μεμονωμένων κριτηρίων, όπως είναι τα γεωγραφικά κριτήρια, ο τρόπος ζωής ή ακόμα και η οικονομική επιφάνεια. Αντίθετα, θα ήταν μια λάθος προσέγγιση, καθώς σήμερα το τηλεοπτικό περιεχόμενο, όπως επίσης και οι υπηρεσίες του διαδικτύου και της κινητής τηλεφωνίας, διατίθενται και χρησιμοποιούνται από κάθε ηλικιακό κοινό σε όλη την Ελλάδα, ανεξαρτήτως

κοινωνικού στρώματος, μορφωτικού επιπέδου και γεωγραφικής θέσης, που είναι και ο στόχος προσέγγισης της εταιρίας, παρόλο που αξίζει να σημειωθεί πως το ηλικιακό κοινό από 15 έως 55 ετών γνωρίζει και είναι πιο εξοικειωμένο με τη χρήση των ψηφιακών τεχνολογιών.

Όμως, παρόλα τα παραπάνω, μπορεί να γίνει μια προσέγγιση σε συγκεκριμένο κοινό, ανεξαρτήτως των παραπάνω παραγόντων που αναφέρθηκαν. Έτσι, λαμβάνοντας υπόψη πως θα υπάρξει στρατηγική συνεργασία με την εταιρία Sony Hellas, η οποία έχει επιτυχημένη πορεία στον ελληνικό χώρο και μεγάλο μερίδιο αγοράς, συμπεραίνεται πως το αγοραστικό κοινό της συγκεκριμένης εταιρίας αποτελεί τον πρωταρχικό στόχο, με σκοπό την αύξηση του μεριδίου αγοράς αποσπώντας το από τον ανταγωνισμό.

Επιπλέον, όσον αφορά τα γεωγραφικά κριτήρια, η δυνατότητα μίσθωσης γραμμών και δικτύου από τον Όμιλο ΟΤΕ, μέσω της υποδομής που ήδη διαθέτει και των περαιτέρω επενδύσεων στην ευρυζωνικότητα, δίνει τη δυνατότητα για μεγάλη κάλυψη σε όλο το εύρος των εδαφικών περιοχών της Ελλάδας.

6.2 Προσδιορισμός Τιμολογιακής Πολιτικής

Η τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθηθεί αναμένεται να είναι κατά το δυνατόν πιο προσιτή στον καταναλωτή, που αντιστοιχεί σε ένα ποσό της τάξεως των 20 ευρώ ανά μηνιαία συνδρομή. Για μια καινοτόμο υπηρεσία στην αγορά θεωρείται ιδιαίτερα χαμηλή, όμως κρίνεται σκόπιμο να ακολουθηθεί η πολιτική μιας προσιτής οικονομικά υπηρεσίας προς όλα τα κοινωνικά στρώματα σε συνδυασμό με τις σύγχρονες δύσκολες οικονομικές συγκυρίες.

Στην παρούσα φάση, όσον αφορά την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί ο ανταγωνισμός, αυτή διαφοροποιείται ανάλογα με την εταιρία. Για παράδειγμα, ο Όμιλος ΟΤΕ προσφέρει IPTV με το πρόγραμμα ΟΤΕ TV μέσω conn-x έναντι 14,90

ευρώ / μήνα (για οικογενειακό πακέτο) και 19,90 ευρώ / μήνα (για full pack). Επιπλέον, υπάρχουν ξεχωριστές χρεώσεις για υπηρεσίες μετά από αίτημα, όπως η ενοικίαση ταινιών, προσφέροντας τα προγράμματα OTE Club On Demand, έναντι 5 ευρώ / μήνα, και OTE Cinema On Demand, έναντι 1 - 4,50 ευρώ / ταινία. Ο Όμιλος Forthnet προσφέρει σε πακέτο τηλεφωνία, Internet ADSL 24 Mbps και συνδρομητική τηλεόραση Nova με ταινίες και σειρές έναντι του ποσού των 49,90 ευρώ / μήνα. Ο Όμιλος Hellas online προσφέρει υπηρεσίες τύπου video club με ταινίες και σειρές έναντι του ποσού των 8 ευρώ / μήνα, ενώ ο Όμιλος On Telecoms προσφέρει σε πακέτο τηλεφωνία και ψηφιακή διαδικτυακή τηλεόραση έναντι 26,76 ευρώ / μήνα. Κατά συνέπεια, γίνεται σαφές πως η νέα υπηρεσία έχει μεγαλύτερη γκάμα περιεχομένου, προσφέροντας IPTV, πλοήγηση σε σελίδες στο διαδίκτυο και υποστήριξη υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, και είναι πιο ανταγωνιστική ως προς την τιμή.

Όσον αφορά τον τηλεοπτικό δέκτη που θα πρέπει να προμηθευτούν οι καταναλωτές, πρόκειται για μια τηλεόραση 52” με εγκατεστημένα προγράμματα που θα υποστηρίζει το σύνολο των υπηρεσιών της νέας πλατφόρμας και θα εμφανιστεί για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά. Οπότε γίνεται σαφές πως δεν υπάρχει μέτρο σύγκρισης με προηγούμενα προϊόντα, όμως είναι δεδομένο πως η τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθηθεί δεν θα απέχει ιδιαίτερα από τους σημερινούς τηλεοπτικούς δέκτες αντίστοιχων διαστάσεων και υπηρεσιών.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, όσον αφορά την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί ο ανταγωνισμός στον τομέα της κατασκευής και εμπορίας τηλεοπτικών συσκευών δεν διαφοροποιείται ιδιαίτερα ανάλογα με την εταιρία, με τη τιμή των τηλεοπτικών δεκτών αντίστοιχων διαστάσεων και υπηρεσιών να κυμαίνεται μεταξύ 2.050 και 2.150 ευρώ. Κατά συνέπεια, γίνεται αντιληπτό πως η τιμή του νέου τηλεοπτικού δέκτη που θα προσφέρει η Sony Hellas θα κυμαίνεται σε ένα ποσό της τάξεως των 2.400 ευρώ, δεδομένου των καινοτόμων χαρακτηριστικών που θα έχει (ειδικά κατασκευασμένο τηλεχειριστήριο με πληκτρολόγιο και τζόϊстик, ηχεία και ενσωματωμένη κάμερα) και των υπηρεσιών της πλατφόρμας που θα υποστηρίζει.

Αξίζει να αναφερθεί πως υπάρχει η δυνατότητα αγοράς του τηλεοπτικού δέκτη και από εκείνους οι οποίοι επιθυμούν να γίνουν αργότερα συνδρομητές στο πακέτο της νέας υπηρεσίας της Digit-Hour Glass. Σε αυτή την περίπτωση, οι χρήστες θα έχουν τη

δυνατότητα να παρακολουθούν μόνο τηλεοπτικά προγράμματα σε ψηφιακή εικόνα και ήχο δίχως άλλες παροχές.

Τέλος, όσον αφορά το περιθώριο κέρδους ανά μηνιαία συνδρομή, υπολογίζεται πως αρχικά θα είναι της τάξεως των 5 ευρώ. Το περιθώριο κέρδους έχει να κάνει με το ποσό που δημιουργείται αν αφαιρέσουμε τα λειτουργικά έξοδα (μισθοί προσωπικού, λειτουργικά έξοδα εγκαταστάσεων, αμοιβές συνεργατών) από τα έσοδα της εταιρίας από την τεχνολογία. Για παράδειγμα, αν αναφέρουμε ενδεικτικά πως τα λειτουργικά έξοδα της εταιρίας ανέρχονται μηνιαίως στα 15 χιλιάδες ευρώ, ποσό ρεαλιστικό, και προσεγγίσουμε τους χίλιους συνδρομητές από την αρχή της ίδρυσης της εταιρίας, γίνεται αντιληπτό πως το μηνιαίο πρωτογενές πλεόνασμα που δημιουργείται είναι της τάξεως των 5 χιλιάδων ευρώ, ποσό το οποίο και θα αυξάνεται ραγδαία με την είσοδο και νέων συνδρομητών.

6.3 Πλάνο Προώθησης Προϊόντων ή/και Υπηρεσιών

Με δεδομένο πως η επένδυση θα αφορά μια νέα υπηρεσία, απαιτείται να αποτυπωθούν πλήρως τα χαρακτηριστικά της. Η εταιρία Digit-Hour Glass θα ακολουθήσει δύο συγκεκριμένες στρατηγικές προώθησης και διαφήμισης, η μία εκ των οποίων θα έχει ως βάση την προβολή της νέας υπηρεσίας στα μέσα μαζικής ενημέρωσης υψηλής εμβέλειας. Λαμβάνοντας υπόψη πως το νέο προϊόν θα απευθύνεται στο σύνολο του πληθυσμού άνω των 18 ετών, η πρώτη στρατηγική έχει να κάνει με την προβολή στοχευμένου διαφημιστικού spot σε συγκεκριμένα τηλεοπτικά κανάλια και την έντυπη καταχώρηση διαφημιστικού υλικού σε εφημερίδες και περιοδικά υψηλής απήχησης, προκειμένου να ενημερωθεί το καταναλωτικό κοινό. Οι εφημερίδες και η τηλεόραση αποτελούν δίκτυα ενημέρωσης για το σύνολο του πληθυσμού και μία στοχευμένη καταχώρηση στα συγκεκριμένα μέσα θα ήταν μια επιτυχημένη στρατηγική.

Η δεύτερη στρατηγική ενέργεια θα αφορά τη διανομή διαφημιστικών εντύπων προς το καταναλωτικό κοινό, όταν αυτό θα εισέρχεται στο δίκτυο καταστημάτων Public, ή την αποστολή ενημερωτικών email.

Μελλοντικά, ανάλογα με το ύψος των πωλήσεων, υπάρχει η σκέψη να δοθεί χορηγία στο χώρο του ποδοσφαίρου, διότι ο αθλητισμός αποτελεί σημαντική πηγή προβολής για την προσέλκυση περισσότερων συνδρομητών.

7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

7.1 Προβλεπόμενος Ισολογισμός Χρήσης

Microsoft Excel - 04_financial_analysis [Κατάσταση λειτουργίας συμβατότητας]												
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
ΣΥΝΤΑΞΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ												
1												
2	ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ									
3	Γ.ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Α.ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ									
4	I.Ασώματες ακινητοποιήσεις		I.Κεφάλαιο μετοχικό									
5	ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΡΕΥΝΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	50.000,00 €	ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ									
6	II.Ενσώματες ακινητοποιήσεις		V.Αποτελέσματα εις νέο									
7	ΚΤΙΡΙΟ	150.000,00 €	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ (ΖΗΜΙΩΝ) ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ									
8	ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	55.000,00 €										
9	ΕΠΙΠΛΑ & ΣΚΕΥΗ	13.000,00 €										
10	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	250.000,00 €										
11	Σύνολο ακινητοποιήσεων (ΓII)	468.000,00 €										
12												
13	Σύνολο πάγιου ενεργητικού (ΓI+ΓII)	518.000,00 €	Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων		706.000,00 €							
14												
15	Δ.ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ									
16	I.Αποθέματα		I.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις									
17	ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	195.000,00 €	ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ									
18												
19	195.000,00 €		II.Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις									
20	II. Απατήσεις		ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ									
21	ΠΕΛΑΤΕΣ	35.000,00 €	ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΠΛΗΡΩΤΕΑ									
22	ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	10.000,00 €	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ									
23	45.000,00 €		52.000,00 €									
24	IV. Διαθέσιμα											
25	ΤΑΜΕΙΟ	150.000,00 €										
26												
27	Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	390.000,00 €	Σύνολο Υποχρεώσεων (ΓI+ΓII)		202.000,00 €							
28												
29	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	908.000,00 €	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		908.000,00 €							
30												
31												
32												
33												
34												
35												
36												
37												
38												
39												
40												
41												
42												
43												
44												
45												

7.2 Προβλεπόμενος Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης και Χρήσεως

A		B	C	D	E	F	G
1	Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως			Προβλεπτική Πορεία Αποτελεσμάτων Χρήσεως			
2	Τρέχον έτος			200X	200X	20XX	
3	Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	150.000,00 €		153.750,00 €	165.588,75 €	183.025,25 €	
4	Μείον: Κόστος πωλήσεων	105.000,00 €		90.312,45 €	14.736,24 €	11.134,41 €	
5	Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	45.000,00 €		63.437,55 €	150.852,51 €	171.890,83 €	
6	Λοιπά Έσοδα	15.000,00 €		5.267,23 €	2.310,74 €	2.199,01 €	
7	ΜΕΙΟΝ: Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	55.000,00 €		3.485,78 €	2.041,71 €	1.750,38 €	
8	ΜΕΙΟΝ: Εκτακτα και ανόργανα έξοδα	1.000,00 €		883,71 €	48,11 €	17,11 €	
9	Σύνολο Εξόδων	56.000,00 €		4.369,48 €	2.089,82 €	1.767,50 €	
10	ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων	4.000,00 €		64.335,30 €	151.073,43 €	172.322,35 €	
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							

7.3 Αριθμοδεικτες

Microsoft Excel - 04_financial_analysis [Κατάσταση λειτουργίας συμβατότητας]

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
4	<i>I. Αριθμοδείκτες ρευστότητας</i>															
5	Γενικής Ρευστότητας	7,50														
6	Άμεσης Ρευστότητας	2,88														
7																
8	<i>II. Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητα</i>															
9	Περιθώριο Μικτού κέρδους	30,00%														
10	Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	2,67%														
11	Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	0,57%														
12																
13	<i>III. Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας</i>															
14	Δανειακής Επιβάρυνσης	22,25%														
15																
16																
17																
18																
19																
20																
21																
22																
23																
24																
25																
26																
27																
28																
29																
30																
31																
32																
33																
34																
35																
36																
37																
38																
39																
40																
41																
42																
43																
44																
45																
46																
47																
48																

Κυκλοφορούν Ενεργητικό | Ίδια Κεφάλαια Παθητικό | Υποχρεώσεις | Ισολογισμός | Πωλήσεις | Έσοδα Έξοδα | Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως | Αριθμοδείκτες

1:50 μμ
30/4/2012

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Το χρονοδιάγραμμα από την εκκίνηση του εγχειρήματος με την εισροή του απαιτούμενου κεφαλαίου στην εταιρία μέχρι την ημέρα διάθεσης της υπηρεσίας κρίνεται πως δε θα είναι μεγαλύτερο των οχτώ μηνών, με περιθώριο ακόμα ενός μήνα προκειμένου να αντιμετωπιστούν προβλήματα που ίσως παρουσιαστούν. Μέσα στο συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα θα γίνουν και οι απαραίτητες κινήσεις προώθησης του προϊόντος μέσω του δικτύου διανομής, όπως και εκπαίδευσης του προσωπικού, ενώ το διάστημα θεωρείται επαρκές και για την κατασκευή, συναρμολόγηση και αρχική διάθεση περίπου δύο χιλιάδων τηλεοπτικών δεκτών στην αγορά.

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται η οργανωτική δομή της εταιρίας. Οι παρακάτω νευραλγικές θέσεις θα στελεχωθούν από τους μετόχους – επενδυτές της εταιρίας, που διαθέτουν την αντίστοιχη επαγγελματική εμπειρία, αποκτώντας έτσι το δικαίωμα του ελέγχου και της πορείας της επένδυσης που οι ίδιοι χρηματοδοτούν. Σε κάθε περίπτωση, αξίζει να σημειωθεί πως η εταιρία θα διαθέτει νομικό σύμβουλο, λογιστή – ελεγκτή, ασφαλιστικό και τραπεζικό σύμβουλο, οι οποίοι θα είναι εξωτερικοί συνεργάτες, προκειμένου να διασφαλιστεί η νόμιμη, ασφαλής και επιτυχημένη λειτουργία της.



