

ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Τίτλος Επιχειρηματικού Σχεδίου:..... PHARTECH

Ομάδα σύνταξης επιχειρηματικού σχεδίου:

Όνοματεπώνυμο	email
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ	evikallim@gmail.com
ΚΟΜΗΝΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ninakom18@gmail.com
ΚΟΡΑΣΗ ΜΑΡΙΝΑ	marina.korassi@gmail.com

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ (EXECUTIVE SUMMARY).....	3
1. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	7
2. ΠΡΩΤΟΤΥΠΙΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ.....	8
3. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	10
3.1 Περιγραφή Προϊόντος ή/και Υπηρεσίας.....	10
4. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ.....	11
4.1 Προμηθευτές.....	11
4.2 Προσωπικό Παραγωγής.....	12
4.3 Ανάλυση Παραγωγικού Εξοπλισμού.....	12
4.4 Ανάλυση Τόπου Εγκατάστασης.....	15
5. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	17
5.1 Ανταγωνισμός και στρατηγική της επιχείρησης για τη βιωσιμότητα και επέκτασή της.....	17
5.2 SWOT ANALYSIS.....	18
6. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ MARKETING PLAN.....	19
6.1 Τμηματοποίηση της Αγοράς.....	19
6.2 Προσδιορισμός Τιμολογιακής Πολιτικής.....	19
6.3 Πλάνο Προώθησης Προϊόντων ή/και Υπηρεσιών.....	20
7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	23
7.1 Προβλεπόμενος Ισολογισμός Χρήσης.....	23
7.2 ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ.....	24
ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΣΕΩΣ	24
7.3 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ	24
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	25

ΠΕΡΙΛΗΨΗ (Executive Summary)

Ο αυτοματοποιημένος πωλητής φαρμάκων που προτείνουμε είναι ένας εξοπλισμός που θα εγκαθίσταται μόνο σε φαρμακεία, η χρήση του οποίου θα είναι ανεξάρτητη του ωραρίου λειτουργίας του καταστήματος ούτως ώστε η εξυπηρέτηση των ενδιαφερομένων να πραγματοποιείται επί εικοσιτετραώρου βάσεως. Το μηχάνημα αυτό θα καλύπτει όλο το εύρος των φαρμάκων, είτε αυτά απαιτούν την χορήγηση ιατρικής συνταγής είτε όχι, το οποίο θα επιτυγχάνεται μέσω κατάλληλου μηχανισμού αναγνώρισης της τρέχουσας συνταγής. Αυτό καινοτομεί στον τρόπο εξυπηρέτησης από τη στιγμή που δεν κυκλοφορεί κάτι τέτοιο στην ήδη υπάρχουσα αγορά πώλησης φαρμάκων.

Είναι γνωστό πως η εύρεση πλησιέστερου εφημερεύοντος φαρμακείου στην καλύτερη περίπτωση γίνεται μέσω διαδικτυακής αναζήτησης, αλλά αν σκεφτεί κανείς πως θα είχε την δυνατότητα να πάει στο φαρμακείο της γειτονιάς του και να προμηθευτεί από τον αυτόματο πωλητή οτιδήποτε χρειάζεται τη δεδομένη στιγμή σίγουρα θα επιλέξει την ευκολότερη λύση. Ακόμη και τα απλούστερα φάρμακα, τα οποία μπορεί να προμηθευτεί κάποιος σε μέρη όπως περίπτερα και συναφή έκτος του γεγονότος ότι το ωράριο λειτουργίας τους δεν είναι δεδομένο, είναι σίγουρα σημαντικό ότι οι συνθήκες φύλαξης τους είναι αμφίβολες.

Στην πώληση φαρμάκων δεν υπάρχει κάτι παρόμοιο που να προσφέρει τις ανάλογες υπηρεσίες και ταυτόχρονα να λαμβάνει υπόψη ακόμη και τις τελευταίες εξελίξεις στον τρόπο χορήγησης φαρμάκων, όπως για παράδειγμα η ηλεκτρονική συνταγογράφηση, την οποία φυσικά θα αξιοποιήσει ο δικός μας πωλητής. Συνεπώς, θεωρείται πρωτότυπο και καινοτόμο εφόσον είναι ο πρώτος που θα κυκλοφορήσει στην αγορά της Αθήνας. Αρχικά, τουλάχιστον, η επιχείρησή μας θα στραφεί σε ένα μικρό αριθμό φαρμακείων της Αθήνας ούτως ώστε να ελέγξουμε τον τρόπο που θα κινηθεί η αγορά. Αν όλα λειτουργήσουν ορθά θα είμαστε σε θέση, μετά από αυτό το δοκιμαστικό στάδιο, να εξαπλωθούμε εξυπηρετώντας ένα σαφώς μεγαλύτερο πλήθος καταστημάτων της Αθήνας, αλλά και των υπόλοιπων περιοχών της Ελλάδος που δύναται να ενδιαφέρονται.

Βασικός σκοπός μας είναι η χρήση του μηχανήματος να γίνεται με τρόπο εύκολο και πρακτικό για να εξυπηρετούνται ακόμα και άτομα που δεν είναι εξοικειωμένα με την τεχνολογία. Φυσικά το προϊόν μας απευθύνεται σε ευρύ καταναλωτικό κοινό, παράλληλα όμως στοχεύουμε και σε ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας που ξοδεύουν αρκετά χρήματα σε φάρμακα.

Επιπλέον, καλύπτει την παροχή προϊόντων ευαίσθητου περιεχομένου, όπως είναι τεστ εγκυμοσύνης, προφυλακτικά, Viagra, χάπι της επόμενης ημέρας κ.α. Επιπροσθέτως, στόχος μας είναι η προμήθεια του συγκεκριμένου μηχανήματος σε ιδιοκτήτες φαρμακείων οι οποίοι κατέχουν την απαραίτητη άδεια ασκήσεως επαγγέλματος. Κύριο μέλημα μας είναι να αποδείξουμε στους πελάτες μας πως η ενοικίαση ή ακόμα και η αγορά του εξοπλισμού είναι συμφέρουσα λύση. Για να παρέχει ένα φαρμακείο τις αντίστοιχες υπηρεσίες που προσφέρει ο αυτόματος πωλητής απαιτεί την 24 ωρη λειτουργία του, που συνεπάγεται την απασχόληση απαραίτητου εργατικού δυναμικού το οποίο θα επιβαρύνει τον ιδιοκτήτη με την αμοιβή του προσωπικού, τα έξοδα ασφάλισης του και το γενικότερο κόστος λειτουργίας του. Ενώ με την λειτουργία του πωλητή μας το μόνο κόστος που αναγνωρίζεται είναι ανάλογα το κόστος ενοικίασης ή αγοράς.

Πολύ σημαντικό ρόλο στη διάκριση του συγκεκριμένου προϊόντος κατέχει το κέρδος που θα αποκομίζει ο πελάτης μας, με τις λειτουργίες του εξοπλισμού, ακόμη και τις ώρες που είναι κλειστό το κατάστημα. Με την πάροδο των χρόνων έχει αποδειχθεί ότι τα μηχανήματα είναι πιο αξιόπιστη και πρακτική λύση, εφόσον συναισθήματα και ανθρώπινα λάθη δεν υφίστανται. Συνεπώς, είναι κοινά αποδεκτό πως τα μηχανήματα αποτελούν αυτοτελώς καινοτομία.

Ακόμη, θα πρέπει να διευκρινίσουμε ότι η επιχείρησή μας θα είναι μία σύγχρονη εργοστασιακή μονάδα, η οποία θα κατέχει εξελιγμένα μηχανήματα για την παραγωγή του δομικού αλλά και του λογισμικού μέρους των αυτοματοποιημένων πωλητών. Τα έσοδα της επιχείρησης θα προκύπτουν από την αγορά ή την ενοικίαση του εξοπλισμού από τους φαρμακοποιούς.

Όσον αφορά το υλικό μέρος, βασικό χαρακτηριστικό της κατασκευής του μηχανήματος θα είναι η προστασία του αυτόματου πωλητή από εξωτερικούς παράγοντες, ενδεικτικά αναφέρουμε μερικούς: οι καιρικές συνθήκες, οι βανδαλισμοί και οι διαρρηξείς. Έτσι, η κατασκευή του θα αποτελείται, στο σύνολό της, από

ανθεκτικά υλικά, όπως ανοξείδωτα μεταλλικά μέρη, απόλυτα ασφαλές χρηματοκιβώτιο για τη φύλαξη των χρημάτων και τη σωστή διεκπεραίωση των συναλλαγών, οθόνη αφής ειδικής επίστρωσης με IP 65 προστασία (η όποια εγγυάται την εγκατάσταση σε οποιοδήποτε περιβάλλον από -10 έως +60 βαθμούς Κελσίου). Επιπλέον, λόγω της ευαισθησίας των φαρμάκων στις αλλαγές θερμοκρασίας στο εσωτερικό του μηχανήματος θα υπάρχει ειδική μόνωση ώστε να διατηρείται ιδανική θερμοκρασία. Όσον αφορά τα φάρμακα τα οποία χρειάζονται ψύξη θα υπάρχουν ειδικοί χώροι με τις κατάλληλες θερμοκρασίες. Επιπρόσθετα, θα είναι εγκατεστημένη ειδική λυχνία ένδειξης, η οποία θα ενημερώνει τον ιδιοκτήτη όταν το υπάρχον απόθεμα είναι χαμηλό.

Ένα άλλο βασικό χαρακτηριστικό που θα πρέπει να αναφερθεί είναι η διευκόλυνση που προσφέρει το μηχάνημα με τη λειτουργία της επιχείρησης 24 ώρες το εικοσιτετράωρο, χωρίς όμως να αυξάνονται τα πάγια έξοδα του καταστήματος. Ο συνδυασμός, λοιπόν, όλων των ανωτέρω χαρακτηριστικών καθιστά τον αυτοματοποιημένο πωλητή πρωτοπόρο στον κλάδο της πώλησης φαρμάκων.

Επειδή η κατασκευή του προϊόντος μας συνδυάζει την υγεία με την τεχνολογία, καθιστά ικανή την προσαρμογή του στις νέες ανάγκες που δημιουργούνται με την πάροδο του χρόνου και λόγω της μεγάλης ζήτησης των φαρμάκων το προϊόν μας μπορεί να επεκταθεί και γεωγραφικά. Όπως έχουμε προαναφέρει, για αρχή θα κινηθούμε σε ένα μικρότερο περιβάλλον καταναλωτών, αλλά με ευρύ φάσμα ενδιαφερομένων ώστε να κατανοήσουμε κατά πόσο ανταποκρίνονται οι στόχοι μας στην πραγματικότητα και αναλόγως του αποτελέσματος θ' ακολουθήσει η γεωγραφική επέκταση στην οποία στοχεύουμε. Σε περίπτωση που εμφανιστούν νέοι ανταγωνιστές, θα στοχεύσουμε στην αναβάθμιση του προϊόντος, έτσι ώστε η διεπαφή με τον χρήστη να γίνει ακόμη πιο φιλική και άμεση. Επίσης, πάντα θα είμαστε δίπλα σε κάθε πελάτη μας, ώστε να είναι εφικτή η επίλυση οποιασδήποτε απορίας αλλά και για να ακούμε τα σχόλια τους, τα οποία θα μας βοηθήσουν να πάμε το προϊόν μας ένα βήμα πιο πέρα, είτε με την αναβάθμισή του, είτε με τη προσθήκη νέων φαρμάκων.

Όπως έχουμε τονίσει, το προϊόν που θα παράγουμε απευθύνεται, αποκλειστικά και μόνο σε ιδιοκτήτες φαρμακείων που κατέχουν την απαραίτητη άδεια ασκήσεως επαγγέλματος. Ο τρόπος με τον οποίο θα παρέχουμε τον αυτοματοποιημένο πωλητή φαρμάκων θα είναι είτε η αγορά είτε η ενοικίαση. Η εταιρεία μας θα στοχεύει περισσότερο στην ενοικίαση του προϊόντος από τους πελάτες μας, εφόσον έτσι θα

μπορούν να αξιοποιούν το κόστος ευκαιρίας από την ελάφρυνση που θα έχουν, αφού δεν θα ξοδεύουν στην συντήρησή του. Οι πελάτες μας αρχικά, θα περιορίζονται στο κέντρο της Αθήνας, κάτι που θα μας βοηθήσει στην εξαγωγή συμπεράσματος για τη συνολική εικόνα του προϊόντος μας.

Αξίζει να σημειωθεί πως το προϊόν αυτό θα είναι κάτι εντελώς καινούριο στην αγορά, συνδυάζει την ικανοποίηση του φαρμακοποιού αλλά και του πελάτη του, εφόσον και οι δύο θα γλιτώνουν χρόνο και κόυραση από την καθημερινότητά τους. Εφόσον ο υποψήφιος πελάτης μας επιλέξει να νοικιάσει ή ν' αγοράσει το προϊόν μας, θα μπορεί να αξιοποιεί καθημερινά τα προνόμια που θα του παρέχονται και η επιχείρησή μας χρόνο με το χρόνο θα προσαρμόζει τις νέες εξελίξεις στους κλάδους της υγείας και της τεχνολογίας, έτσι ώστε να παρέχει κάθε φορά νέους ή απλά διαφοροποιημένους τρόπους για την διευκόλυνση της καθημερινότητας. Είναι κοινώς αποδεκτό ότι αυτή την εποχή για να μπορέσεις να εξελιχθείς και να κρατήσεις την επιχείρησή σου πρέπει να ενσωματώνεις την τεχνολογία με τρόπους που θα σε βοηθήσουν να δίνεις αλλά και να παίρνεις περισσότερα.

1. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Είναι γεγονός ότι ο τομέας της υγείας χρήζει τεχνολογικής ανάπτυξης. Αυτό το σκεπτικό μας οδήγησε στη δημιουργία ενός business plan που αφορά τη δημιουργία ενός αυτοματοποιημένου πωλητή φαρμάκων. Ουσιαστικά πρόκειται την επιχείρηση PHARTECH ΕΠΕ η οποία διαθέτει αυτό τον εξοπλισμό στα φαρμακεία, ώστε να τους δίνεται η δυνατότητα να παρέχουν τις υπηρεσίες τους σε συνεχή βάση για να εξυπηρετούν τους ενδιαφερομένους, χωρίς να αναγκάζονται να ξοδεύουν χρήματα σε επιπλέον υπαλλήλους. Αυτό συνεπάγεται τη λειτουργία των φαρμακείων όλο το εικοσιτετράωρο χωρίς να αυξάνεται το πάγιο κόστος τους.

Επίσης, ο εξοπλισμός θα έχει χρήση παρόμοια με αυτή ενός αυτόματου πωλητή, αλλά με ειδικά σχεδιασμένη κατασκευή η οποία θα προφυλάσσει τα προϊόντα από εξωτερικούς παράγοντες, αλλά και θα τα διατηρεί σε κατάλληλες συνθήκες συντήρησης. Έτσι, η κατασκευή του θα είναι εξελιγμένη και θα χρησιμοποιούνται ανθεκτικά υλικά άριστης ποιότητας καθώς και τεχνολογικά συστήματα για την διευκόλυνση των συναλλαγών. Αυτή η τεχνολογική καινοτομία θεωρείται ως βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εφόσον ο τομέας της υγείας είναι πρωτεύοντας στην καθημερινότητά μας και η εξέλιξη του είναι εμφανής, με πιο πρόσφατο παράδειγμα την ηλεκτρονική συνταγογράφηση των φαρμάκων, την οποία, αν μη τι άλλο, θα αξιοποιήσουμε για την καλύτερη εξυπηρέτηση των ενδιαφερομένων.

Σκεπτικό μας είναι η καλύτερη εξυπηρέτηση όσων ενδιαφέρονται να αγοράσουν φάρμακα ανά πάσα στιγμή, καθώς επίσης και η αύξηση των εσόδων των φαρμακοποιών από τις πωλήσεις τους. Επειδή αναφερόμαστε σε φάρμακα, είναι κατανοητό πόσο σημαντική είναι η ασφαλής φύλαξη τους κι η εξασφάλιση αυτής. Για αυτό το λόγο, εγγυόμαστε τη σωστή λειτουργία και συντήρηση του εξοπλισμού ούτως ώστε οι πελάτες μας να αισθάνονται ασφαλείς με τη χρήση του. Τέλος, επειδή όλοι πρέπει να βάλουμε την ανακύκλωση στην καθημερινότητά μας, σε μία ειδική υποδοχή θα μπορούμε να ανακυκλώνουμε όλοι όσα φάρμακα έχουν λήξει ή δε χρειαζόμαστε πια.

2. ΠΡΩΤΟΤΥΠΙΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Ο αυτοματοποιημένος πωλητής φαρμάκων που θα κατασκευάζει η εταιρία μας αποτελεί μία καινοτομία στο σύστημα διανομής φαρμάκων. Το μηχάνημα αυτό θα καλύπτει όλο το εύρος των φαρμάκων, είτε αυτά απαιτούν την χορήγηση ιατρικής συνταγής είτε όχι, το οποίο θα επιτυγχάνεται μέσω κατάλληλου μηχανισμού αναγνώρισης της τρέχουσας συνταγής.

Ύστερα από αρκετή έρευνα ανακαλύψαμε πως στην περιοχή των Σερρών, το έτος 2010, έγινε μια προσπάθεια για την εγκατάσταση ενός αυτόματου συστήματος πώλησης φαρμάκων σε ένα κεντρικό φαρμακείο. Ωστόσο, το συγκεκριμένο έχει τη δυνατότητα να παρέχει μόνο 700 κωδικούς φαρμάκων και φυσικά μόνο εκείνα τα οποία δεν χρειάζονται συνταγογράφηση. Παρ' όλα αυτά, η δική μας σκέψη στηρίζεται στην καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών του φαρμακείου, άλλωστε πόσες είναι οι φορές που έχουμε δει ουρές στα φαρμακεία ή ψάχνουμε ένα εφημερεύον φαρμακείο για να εξυπηρετηθούμε, εκτελώντας κάποια επείγουσα συνταγή; Ο δικός μας αυτοματοποιημένος πωλητής φαρμάκων θα παρέχει εύκολη και γρήγορη εξυπηρέτηση, καθώς και το συνδυασμό πολλών λειτουργιών που θα το καταστήσουν καινοτόμο στην αγορά.

Είναι γνωστό πως η εύρεση πλησιέστερου εφημερεύοντος φαρμακείου στην καλύτερη περίπτωση γίνεται μέσω διαδικτυακής αναζήτησης, αλλά αν σκεφτεί κανείς πως θα είχε την δυνατότητα να πάει στο φαρμακείο της γειτονιάς του και να προμηθευτεί από τον αυτόματο πωλητή οτιδήποτε χρειάζεται τη δεδομένη στιγμή σίγουρα θα επιλέξει την ευκολότερη λύση. Ακόμη και τα απλούστερα φάρμακα, τα οποία μπορεί να προμηθευτεί κάποιος σε μέρη όπως περίπτερα και συναφή έκτος του γεγονότος ότι το ωράριο λειτουργίας τους δεν είναι δεδομένο, είναι σίγουρα σημαντικό ότι οι συνθήκες φύλαξης τους είναι αμφίβολες.

Στην πώληση φαρμάκων δεν υπάρχει κάτι παρόμοιο που να προσφέρει τις ανάλογες υπηρεσίες και ταυτόχρονα να λαμβάνει υπόψη ακόμη και τις τελευταίες εξελίξεις στον τρόπο χορήγησης φαρμάκων, όπως για παράδειγμα η ηλεκτρονική συνταγογράφηση, την οποία φυσικά θα αξιοποιήσει ο δικός μας πωλητής. Συνεπώς, θεωρείται πρωτότυπο και καινοτόμο εφόσον είναι ο πρώτος που θα κυκλοφορήσει στην αγορά της Αθήνας. Αρχικά, τουλάχιστον, η επιχείρησή μας θα στραφεί σε ένα μικρό αριθμό φαρμακείων της Αθήνας ούτως ώστε να ελέγξουμε τον τρόπο που θα κινηθεί η αγορά. Αν όλα

λειτουργήσουν ορθά θα είμαστε σε θέση, μετά από αυτό το δοκιμαστικό στάδιο, να εξαπλωθούμε εξυπηρετώντας ένα σαφώς μεγαλύτερο πλήθος καταστημάτων της Αθήνας, αλλά και των υπόλοιπων περιοχών της Ελλάδος που δύναται να ενδιαφέρονται.

Λόγω της καινοτομίας του, βέβαια, είναι λογικό να περιμένουμε ένα πιο επιφυλακτικό κοινό εφόσον δεν θα γνωρίζουν τη λειτουργία του ή ακόμη και κατά πόσο είναι άξιο εμπιστοσύνης. Για το λόγο αυτό, είναι πολύ σημαντικό να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας και να τους ανταμείψουμε. Έτσι λοιπόν, για την κατασκευή του αυτόματου πωλητή θα εξασφαλίσουμε από τους συνεργάτες μας την καλύτερη πρώτη ύλη και το σύστημα λειτουργίας του θα είναι όσο το δυνατόν πιο εύκολο στη χρήση του έτσι ώστε ακόμη και τα μεγαλύτερης ηλικίας άτομα, τα οποία δεν είναι καθόλου εξοικειωμένα με τη τεχνολογία να είναι σε θέση να το χρησιμοποιήσουν χωρίς να αγχώνονται για δυσκολίες και λάθη. Άτομα της εταιρείας μας θα είναι κοντά στους πελάτες και για αυτό, το πρώτο διάστημα που θα εγκαθίσταται ο πωλητής στο φαρμακείο δικά μας άτομα θα βρίσκονται εκεί για να εξηγούν τον τρόπο λειτουργίας του άμεσα στο πελάτη.

3. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

3.1 Περιγραφή Προϊόντος ή/και Υπηρεσίας

Βασικός σκοπός μας είναι η χρήση του μηχανήματος να γίνεται με τρόπο εύκολο και πρακτικό για να εξυπηρετούνται ακόμα και άτομα που δεν είναι εξοικειωμένα με την τεχνολογία. Φυσικά το προϊόν μας απευθύνεται σε ευρύ καταναλωτικό κοινό, παράλληλα όμως στοχεύουμε και σε ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας που ξοδεύουν αρκετά χρήματα σε φάρμακα.

Επιπλέον, καλύπτει την παροχή προϊόντων ευαίσθητου περιεχομένου, όπως είναι τεστ εγκυμοσύνης, προφυλακτικά, Viagra, χάπι της επόμενης ημέρας κ.α. Επιπροσθέτως, στόχος μας είναι η προμήθεια του συγκεκριμένου μηχανήματος σε ιδιοκτήτες φαρμακείων οι οποίοι κατέχουν την απαραίτητη άδεια ασκήσεως επαγγέλματος. Κύριο μέλημα μας είναι να αποδείξουμε στους πελάτες μας πως η ενοικίαση ή ακόμα και η αγορά του εξοπλισμού είναι συμφέρουσα λύση. Για να παρέχει ένα φαρμακείο τις αντίστοιχες υπηρεσίες που προσφέρει ο αυτόματος πωλητής απαιτεί την 24 ωρη λειτουργία του, που συνεπάγεται την απασχόληση απαραίτητου εργατικού δυναμικού το οποίο θα επιβαρύνει τον ιδιοκτήτη με την αμοιβή του προσωπικού, τα έξοδα ασφάλισης του και το γενικότερο κόστος λειτουργίας του. Ενώ με την λειτουργία του πωλητή μας το μόνο κόστος που αναγνωρίζεται είναι ανάλογα το κόστος ενοικίασης ή αγοράς.

Αφού είχαμε την ιδέα της δημιουργίας του εξοπλισμού, η οποία θεωρείται καινοτόμα εφόσον δεν έχουμε δει κάτι παρόμοιο, κάναμε μια εκτενή έρευνα πάνω σε αυτό. Έτσι μεταγενέστερα ανακαλύψαμε πως είχε γίνει στις Σέρρες πριν λίγους μήνες μια ανάλογη προσπάθεια εγκατάστασης αυτοματοποιημένου πωλητή φαρμάκων. Παρ' όλα αυτά τα καινοτόμα στοιχεία του δικού μας πωλητή φαρμάκων είναι εμφανή διότι ανταπεξέρχεται καλύτερα στην εξέλιξη της τεχνολογίας στον τομέα της υγείας καθώς επίσης και στις ανάγκες των πελατών του φαρμακείου. Πιο συγκεκριμένα, μιλώντας για εξέλιξη τεχνολογίας αναφερόμαστε στην πρόσφατη αλλαγή του τρόπου συνταγογράφησης των φαρμάκων (ηλεκτρονική συνταγογράφηση). Γι' αυτό το λόγο ο πωλητής μας θα είναι ειδικά διαμορφωμένος, με την κατάλληλη τεχνολογία, ώστε να ανταπεξέρχεται σε αυτό το σύστημα συνταγογράφησης. Τέλος, ο εξοπλισμός στις Σέρρες μπορεί να διαθέτει μόνο 700 κωδικούς φαρμάκων, βασικά λόγω της έλλειψης

τεχνολογίας που προαναφέραμε. Σε αντίθεση με τον δικό μας πωλητή, ο οποίος θα είναι σε θέση να παρέχει ένα σαφώς μεγαλύτερο αριθμό φαρμάκων.

Πολύ σημαντικό ρόλο, επίσης, στη διάκριση του συγκεκριμένου προϊόντος κατέχει το κέρδος που θα αποκομίζει ο πελάτης μας, με τις λειτουργίες του εξοπλισμού, ακόμη και τις ώρες που είναι κλειστό το κατάστημα. Με την πάροδο των χρόνων έχει αποδειχθεί ότι τα μηχανήματα είναι πιο αξιόπιστη και πρακτική λύση, εφόσον συναισθήματα και ανθρώπινα λάθη δεν υφίστανται. Συνεπώς, είναι κοινά αποδεκτό πως τα μηχανήματα αποτελούν αυτοτελώς καινοτομία.

4. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Ακόμα, θα πρέπει να διευκρινίσουμε ότι η επιχείρησή μας θα είναι μία σύγχρονη εργοστασιακή μονάδα, η οποία θα κατέχει εξελιγμένα μηχανήματα για την παραγωγή του δομικού αλλά και του λογισμικού μέρους των αυτοματοποιημένων πωλητών. Τα έσοδα της επιχείρησης θα προκύπτουν από την αγορά ή την ενοικίαση του εξοπλισμού από τους φαρμακοποιούς.

4.1 Προμηθευτές

Η εταιρία μας θα κατασκευάζει το δομικό και λογισμικό μέρος του αυτοματοποιημένου πωλητή φαρμάκων. Όσον αφορά το δομικό μέρος, θα χρησιμοποιηθούν υλικά άριστης ποιότητας και υψηλής αντοχής, λόγω της ευαισθησίας των φαρμάκων, έτσι τα απαραίτητα δομικά υλικά από τις ανάλογες μεταλλουργικές εταιρίες, για την κατασκευή του κύριου μέρους του πωλητή θα τα αποκτάμε από τον κατάλληλο προμηθευτή. Επιπροσθέτως, θα χρειαζόμαστε ειδικούς χώρους για τα φάρμακα που διατηρούνται σε χαμηλές θερμοκρασίες, οπότε προμηθευτής μας θα είναι και μια εταιρία με συσκευές ψύξης, οι οποίες θα προσαρμοστούν κατάλληλα στο μηχάνημα μας για να παρέχουν τις απαιτούμενες θερμοκρασίες στα φάρμακα. Επιπλέον, θα προμηθευόμαστε τα χρηματοκιβώτια και τους απαραίτητους μηχανισμούς ανταλλαγής χρημάτων τα οποία θα διαφοροποιηθούν και θα προσαρμοστούν στο μηχάνημα, έτσι ώστε να παρέχουν ασφάλεια κατά τη χρήση του αυτοματοποιημένου πωλητή. Για το λογισμικό μέρος, απαραίτητη είναι η χρήση

υπολογιστών υψηλής τεχνολογίας, τους οποίους θα αγοράζουμε κατά παραγγελία, έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στις λειτουργίες του πωλητή μας.

Κύριο μέλημα μας είναι η δημιουργία μιας σχέσης εμπιστοσύνης με όλους μας τους προμηθευτές, η οποία θα στηρίζεται στην φερεγγυότητα και στην εντιμότητα που θα υπάρχει και από τις δύο πλευρές, λόγω της αλληλεξάρτησης των επιχειρήσεων μας. Σε αυτό το σημείο αξίζει να τονισθεί πως η εταιρία μας θα τηρεί τους όρους πληρωμής και θα αγοράζει κατά παραγγελία τα απαραίτητα υλικά που χρειάζονται για την κατασκευή του μηχανήματος. Έτσι οι πληρωμές θα γίνονται κατά την παράδοση και δεν θα καθυστερούν.

4.2 Προσωπικό Παραγωγής

Η PHARTECH θα παράγει αλλά και θα διανέμει (για την πώληση ή την ενοικίαση) τον αυτοματοποιημένο πωλητή φαρμάκων, για αυτό το λόγο απαιτείται κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό ανά τομέα παραγωγής.

Αρχικά, όσον αφορά το λειτουργικό τμήμα, θα υπάρχει ο γενικός διευθυντής ο οποίος θα καθορίζει τις αρμοδιότητες του κάθε υπαλλήλου. Το άτομο αυτό που θα κατέχει τη θέση γενικού διευθυντή, θα πρέπει να έχει επιχειρηματικό πνεύμα και καινοτόμες ιδέες που θα βοηθήσουν στην ανάπτυξη της εταιρίας. Βασικό ρόλο στη λειτουργία της επιχείρησης παίζει ο οικονομικός διευθυντής, ο οποίος, με τη βοήθεια του τμήματος του λογιστηρίου θα ελέγχει την οικονομική λειτουργία της επιχείρησης. Απαιτούμενες, φυσικά, γι' αυτή τη θέση θα πρέπει να είναι οι σπουδές στα χρηματοοικονομικά, αλλά και η απαραίτητη εμπειρία γύρω από τα θέματα της οικονομικής των επιχειρήσεων. Για την προώθηση της εταιρίας και του προϊόντος μας θα υπάρχει ο υπεύθυνος του τμήματος πωλήσεων, ο οποίος θα προβεί στις κατάλληλες ενέργειες για την προώθηση και τη γνωριμία του προϊόντος και της εταιρείας μας στην αγορά. Για την θέση αυτή, απαραίτητες είναι οι κατάλληλες σπουδές και γνώσεις στα θέματα εμπορίας και διαφήμισης.

Όσον αφορά το κατασκευαστικό τμήμα, θα υπάρχουν εργάτες, με κατάλληλες ικανότητες, οι οποίοι θα εργάζονται στο τμήμα παραγωγής της επιχείρησης. Οι εργάτες θα διαχωρίζονται στους τεχνικούς που θα ρυθμίζουν το λογισμικό μέρος και σε αυτούς που θα παράγουν το δομικό μέρος του μηχανήματος. Επιπλέον θα υπάρχουν οι απαραίτητοι τεχνικοί

οι οποίοι δεν θα δουλεύουν μέσα στην επιχείρηση, αλλά θα είναι υπεύθυνοι για την συντήρηση των μηχανημάτων που έχουν πωληθεί στους φαρμακοποιούς. Οι τεχνικοί αυτοί είτε θα παρακολουθούν ειδικά σεμινάρια, έτσι ώστε να παίρνουν τις απαραίτητες γνώσεις για τη δομή και τη λειτουργία του συγκεκριμένου πωλητή, είτε θα επιλέγονται από τους ήδη υπάρχοντες εργάτες μέσα στην επιχείρηση, σαν ένα είδος προαγωγής. Επαγγελματίες οδηγοί με τα κατάλληλα φορτηγά, θα μεταφέρουν στους πελάτες μας τον αυτοματοποιημένο πωλητή. Επίσης, θα κάνουν και λοιπές εξωτερικές δουλειές, όπως είναι η αγορά και η μεταφορά υλικών από προμηθευτές.

4.3 Ανάλυση Παραγωγικού Εξοπλισμού

Όσον αφορά το υλικό μέρος, βασικό χαρακτηριστικό της κατασκευής του μηχανήματος θα είναι η προστασία του αυτόματου πωλητή από εξωτερικούς παράγοντες, ενδεικτικά αναφέρουμε μερικούς: οι καιρικές συνθήκες, οι βανδαλισμοί και οι διαρρήξεις. Έτσι, η κατασκευή του θα αποτελείται, στο σύνολό της, από ανθεκτικά υλικά, όπως ανοξείδωτα μεταλλικά μέρη, απόλυτα ασφαλές χρηματοκιβώτιο για τη φύλαξη των χρημάτων και τη σωστή διεκπεραίωση των συναλλαγών, έγχρωμη οθόνη αφής ειδικής επίστρωσης, με IP 65 προστασία (η όποια εγγυάται την εγκατάσταση σε οποιοδήποτε περιβάλλον από -10 έως +60 βαθμούς Κελσίου).

Επίσης, θα υπάρχει εκτυπωτής για τις αποδείξεις αλλά και υποδοχή για τα χαρτονομίσματα, τα κέρματα και τη πιστωτική κάρτα, ώστε να καλύπτονται όλες οι δυνατότητες πληρωμής. Επιπλέον, λόγω της ευαισθησίας των φαρμάκων στις αλλαγές θερμοκρασίας στο εσωτερικό του μηχανήματος θα υπάρχει ειδική μόνωση ώστε να διατηρείται ιδανική θερμοκρασία. Όσον αφορά τα φάρμακα τα οποία χρειάζονται ψύξη θα υπάρχουν ειδικοί χώροι με τις κατάλληλες θερμοκρασίες. Επιπρόσθετα, θα είναι εγκατεστημένη ειδική λυχνία ένδειξης, η όποια θα ενημερώνει τον ιδιοκτήτη όταν το υπάρχον απόθεμα είναι χαμηλό. Ακόμη θα υπάρχει ειδικά διαμορφωμένος χώρος για την ρήξη των ληγμένων φαρμάκων από τους χρήστες και, όπως έχει αναφερθεί, για την ανακύκλωση τους.

Η εταιρεία μας θα αγοράζει κατά παραγγελία τα μεταλλικά τμήματα για την κατασκευή του μηχανήματος και μέσω του κατάλληλου εξοπλισμού που θα διαθέτει θα συναρμολογεί

τα αντίστοιχα μέρη. Περιληπτικά, θα υπάρχουν μεταλλικά συρτάρια όπου θα τοποθετούνται τα φάρμακα με αλφαβητική σειρά και, όπως έχουμε προαναφέρει, ανάλογα με τη θερμοκρασία που θα απαιτείται. Μέσω της οθόνης του υπολογιστή, με ένα απλό μενού, θα γίνεται η σωστή επιλογή και αγορά από τον χρήστη. Απαραίτητο είναι ένα εσωτερικό modem για την βοήθεια στην επίλυση τεχνικών προβλημάτων.

Για την περίπτωση της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης, το modem θα είναι απαραίτητο για τη σύνδεση στο διαδίκτυο, έτσι ώστε να γίνεται έγκυρα η ολοκλήρωση της διαδικασίας της συνταγογράφησης. Αρχικά, κάθε φαρμακοποιός θα εισάγει τον κωδικό και το όνομα χρήστη, που του έχουν δώσει και με αυτό τον τρόπο θα δίνει μια περιορισμένη πρόσβαση στους χρήστες – πελάτες του (ύστερα από τοποθέτηση ηλεκτρονικών συστημάτων ασφαλείας, που δεν θα επιτρέπουν ολοκληρωμένη πρόσβαση) ώστε να γίνεται εφικτή η εκτέλεση της συνταγής. Πρέπει να αναφερθεί πως πρώτα από όλα, θα ζητείται από τον χρήστη (πελάτη του φαρμακείου) να πληκτρολογεί το ΑΜΚΑ του. Επιπλέον, θα υπάρχει μια βάση δεδομένων του μηχανήματος που θα το συνδέει με τον ηλεκτρονικό υπολογιστή του φαρμακείου, έτσι ώστε να υπάρχει άμεση ανταπόκριση των πωλήσεων και των συνταγών που εκτελούνται. (αν ο φαρμακοποιός θέλει να επεξεργαστεί και να αναζητήσει την συνταγή, ή να αξιοποιήσει οποιαδήποτε άλλη δυνατότητα του παρέχει το σύστημα ηλεκτρονικής συνταγογράφησης.) Επίσης θα υπάρχει ένα σύστημα ανάγνωσης γραμμωτού κωδικού, το οποίο θα σκανάρει την συνταγή και θα ελέγχει αν αυτή είναι έγκυρη. Στην περίπτωση που είναι έγκυρη θα εισάγεται στο μηχάνημα και μέσω ειδικού συστήματος θα κολλώνται πάνω τα αυτοκόλλητα κάθε συσκευασίας. Στην περίπτωση που δεν είναι, θα εμφανίζεται το ανάλογο μήνυμα.

Όλος ο ηλεκτρονικός εξοπλισμός θα είναι ειδικά κατασκευασμένος ώστε να παρέχει άμεσα, χωρίς σφάλματα και σε άριστη κατάσταση τα φάρμακα στον πελάτη του φαρμακείου. Ο συνδυασμός, λοιπόν, όλων των ανωτέρω χαρακτηριστικών καθιστά τον αυτοματοποιημένο πωλητή πρωτοπόρο στον κλάδο της πώλησης φαρμάκων.

4.4 Ανάλυση Τόπου Εγκατάστασης

Η έδρα της PHARTECH θα είναι στο βιομηχανικό χωριό Σχιστού. Οι λόγοι που



διαλέξαμε αυτό το μέρος σαν το καταλληλότερο για τις εγκαταστάσεις μας είναι διότι σε αυτό είναι εγκατεστημένες παραγωγικές μονάδες υψηλής τεχνολογίας με εξειδίκευση στις μηχανολογικές, ηλεκτρολογικές, ψυκτικές, ξυλουργικές, ελασματοουργικές, σωληνοουργικές,

μεταλλουργικές, ναυπηγικές, επισκευαστικές εργασίες. Επίσης λειτουργούν επιχειρήσεις επισκευής και επιθεώρησης σωστικών μέσων, χυτηρίων ψευδαργύρου, αλουμινίου και ορείχαλκου, κατασκευής και επισκευής ελίκων, λεβήτων, εξαρτημάτων, συσσωρευτών, κλιματιστικών και παραγωγής ανοδίων. Το κυριότερο είναι ότι οι εταιρείες του ΒΙ.ΠΑ. Σχιστού με τον πλέον σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό, την άριστη τεχνογνωσία και με σεβασμό στο περιβάλλον έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους επί 24ώρου βάσεως για 365 μέρες το χρόνο τόσο επί πλοίων όσο και σε βιομηχανίες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.



Ουσιαστικά πρόκειται για το πλέον σύγχρονο ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΠΑΡΚΟ, το οποίο αποτελεί πρότυπο στην Ελλάδα και σε άλλες περιοχές. Τα κτίρια είναι σύγχρονα, λειτουργικά και κατασκευασμένα ώστε να παρέχουν στους εργαζόμενους άνεση και υγιεινές συνθήκες εργασίας. Σήμερα έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν 80 επιχειρήσεις με διάφορες δραστηριότητες. Επιπλέον, λόγω της γενικότερης ιδεολογίας μας και τον προσανατολισμό μας στις πιο οικολογικές λύσεις, διαλέξαμε το ΒΙ.ΠΑ ΣΧΙΣΤΟΥ, το οποίο έχει δώσει ιδιαίτερη προσοχή στην καθαριότητα και την ανακύκλωση, αξίζει να

τονισθεί πως έχει δενδροφυτευθεί με 6.000 δένδρα η μεγαλύτερη κοινόχρηστη έκταση. Επίσης, διαμορφώθηκαν και λειτουργούν οι κοινόχρηστοι υπαίθριοι χώροι στάθμευσης και για την καλύτερη και ασφαλέστερη κυκλοφορία εντός του Πάρκου έχει σηματοδοτηθεί το ιδιόκτητο οδικό δίκτυο του ΒΙ.ΠΑ ΣΧΙΣΤΟΥ. Με σεβασμό στο περιβάλλον, και τηρώντας όλους τους περιβαλλοντικούς όρους, οι επιχειρήσεις του ΒΙ.ΠΑ. ΣΧΙΣΤΟΥ σήμερα λειτουργούν και στοχεύουν στην περαιτέρω ανάπτυξη.

Αρχικά η εταιρία μας, σκοπεύει να ενοικιάσει τον απαιτούμενο χώρο όπου θα στεγαστεί το κυρίως μέρος της επιχείρησης, το οποίο ουσιαστικά αποτελεί το τμήμα παραγωγής της επιχείρησης. Εκεί θα πραγματοποιείται η επεξεργασία και προσαρμογή των διαφορετικών τμημάτων τα οποία θα προμηθευόμαστε και η εκτέλεση της διαδικασίας της παραγωγής εκείνων που δεν θα προμηθευόμαστε αλλά θα κατασκευάζουμε εμείς. Σε τελικό στάδιο η ολοκλήρωση της κατασκευής του αυτοματοποιημένου πωλητή φαρμακείων, ώστε να τον παραλάβει το τμήμα μεταφορών. Επίσης θα υπάρχουν επιπλέον εγκαταστάσεις στην έκταση αυτή, όπου θα είναι το δεύτερο κύριο κτήριο της επιχείρησής μας, PHARTECH και στο οποίο θα εγκαθίστανται τα κεντρικά γραφεία της, τα οποία θα αποτελούνται από το τμήμα των διευθυντών, το τμήμα του λογιστηρίου, το τμήμα πωλήσεων και γενικότερα όλα τα απαραίτητα γραφεία.



Προϋπολογισμός : Ύστερα από μία έρευνα αγοράς, καταλήξαμε στα ακόλουθα ποσά με ρεαλιστικό τρόπο.

- Κόστος ενοικίασης τόπου εγκατάστασης της επιχείρησης : 6000 € / μήνα.
- Κόστος παραγωγής ανά μονάδα προϊόντος : 2500 € / προϊόν.

5. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

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

Επειδή η κατασκευή του προϊόντος μας συνδυάζει την υγεία με την τεχνολογία, καθιστά ικανή την προσαρμογή του στις νέες ανάγκες που δημιουργούνται με την πάροδο του χρόνου και λόγω της μεγάλης ζήτησης των φαρμάκων, το προϊόν μας μπορεί να επεκταθεί και γεωγραφικά. Όπως έχουμε προαναφέρει, για αρχή θα κινηθούμε σε ένα μικρότερο περιβάλλον καταναλωτών, αλλά με μεγάλο αριθμό ενδιαφερομένων ώστε να κατανοήσουμε κατά πόσο ανταποκρίνονται οι στόχοι μας στην πραγματικότητα και αναλόγως του αποτελέσματος θα ακολουθήσει η σταδιακή γεωγραφική επέκταση στην οποία στοχεύουμε.

Όπως έχουμε ήδη αναφέρει σε ένα μόνο κεντρικό φαρμακείο στις Σέρρες πριν λίγους μήνες εγκαταστάθηκε ένας αυτόματος πωλητής φαρμάκων. Αξίζει να τονίσουμε πως η ιδέα μας προηγήθηκε της χρήσης του πωλητή στις Σέρρες και έπειτα από εκτενή έρευνα μπορέσαμε και το εντοπίσαμε. Η ιδέα μας είναι καινοτόμα γιατί ενώ όπως έχουμε αναφέρει, αρχικά θα κινηθούμε σε ένα μικρό αριθμό φαρμακείων στο κέντρο της πολυπληθούς Αθήνας, σκοπός μας είναι η γεωγραφική επέκταση της χρήσης του σε όλο το λεκανοπέδιο Αττικής και όχι μόνο. Αυτό μας διαφοροποιεί αφού δεν περιοριζόμαστε γεωγραφικά, σε αντίθεση με το άλλο σύστημα που είναι μόνο στη περιοχή των Σερρών. Επίσης σημαντικό πλεονέκτημά μας είναι πως περιλαμβάνουμε άλλη τεχνολογία αφού παρέχουμε και φάρμακα που χρειάζονται συνταγογράφηση. Επιπλέον το σύστημα των Σερρών παρέχει μόνο 700 κωδικούς φαρμάκων, ενώ ο δικός μας πωλητής δεν έχει περιορισμούς, λόγω της εξελιγμένης τεχνολογίας που έχει και τη δυνατότητα παροχής συνταγογραφούμενων φαρμάκων.

Σε περίπτωση όμως που αυξηθεί ο ανταγωνισμός, θα στοχεύσουμε στην αναβάθμιση του προϊόντος, έτσι ώστε η διεπαφή με τον χρήστη να είναι ακόμη πιο φιλική και άμεση. Παρ' όλα αυτά στοχεύουμε να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας και να εξελίσσουμε ούτως ή άλλως τον εξοπλισμό μας για να ανταπεξέρχεται στις απαιτήσεις και τις ανάγκες της εποχής.

Επίσης, ο αυτοματοποιημένος πωλητής θα διευκολύνει την πώληση φαρμάκων αλλά με τεχνολογία που θα είναι προσιτή σε όλους, ακόμη και ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας αφού ο τρόπος εξυπηρέτησης θα είναι απλουστευμένος και κατανοητός. Πάντα θα είμαστε δίπλα σε κάθε πελάτη μας, ώστε να είναι εφικτή η επίλυση οποιασδήποτε απορίας αλλά και για να ακούμε τα σχόλια τους, τα οποία θα μας βοηθήσουν να πάμε το προϊόν μας ένα βήμα πιο πέρα, είτε με την αναβάθμισή του, είτε με τη προσθήκη νέων φαρμάκων.

5.2 SWOT ANALYSIS

<p>ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ (STRENGTHS)</p> <p>Καινοτομία, προσαρμογή τεχνολογίας, ευκολία στη χρήση, αντοχή στο χρόνο</p>	<p>ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ (WEAKNESSES)</p> <p>Απαιτήση άριστης γνώσης της τεχνολογίας.</p>
<p>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (OPPORTUNITIES)</p> <p>Επέκταση του προϊόντος σε όλη την Ελλάδα.</p>	<p>ΑΠΕΙΛΕΣ (THREATS)</p> <p>Δημιουργία μιας νεοεισερχόμενης ανταγωνιστικής επιχείρησης, μη ανταπόκριση από το κοινό</p>

6. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ και MARKETING PLAN

6.1 Τμηματοποίηση της Αγοράς

Το προϊόν που θα παράγουμε απευθύνεται, όπως έχουμε τονίσει, αποκλειστικά και μόνο σε ιδιοκτήτες φαρμακείων που κατέχουν την απαραίτητη άδεια ασκήσεως επαγγέλματος. Για να παρέχει ένα φαρμακείο τις αντίστοιχες υπηρεσίες που προσφέρει ο αυτόματος πωλητής απαιτεί την 24 ωρη λειτουργία του, που συνεπάγεται την απασχόληση απαραίτητου εργατικού δυναμικού το οποίο θα επιβαρύνει τον ιδιοκτήτη με την αμοιβή του προσωπικού, τα έξοδα ασφάλισης του και το γενικότερο κόστος λειτουργίας του. Σε αντίθεση με την λειτουργία του πωλητή μας το μόνο κόστος που αναγνωρίζεται είναι ανάλογα το κόστος ενοικίασης ή αγοράς.

Πολύ σημαντικό ρόλο στη διάκριση του συγκεκριμένου προϊόντος κατέχει το κέρδος που θα αποκομίζει ο πελάτης μας, με τη λειτουργία του εξοπλισμού, ακόμη και τις ώρες που είναι κλειστό το κατάστημα. Με την πάροδο των χρόνων έχει αποδειχθεί ότι τα μηχανήματα είναι πιο αξιόπιστη και πρακτική λύση, εφόσον συναισθήματα και ανθρώπινα λάθη δεν υφίστανται. Συνεπώς, είναι κοινά αποδεκτό πως τα μηχανήματα αποτελούν αυτοτελώς καινοτομία.

Βασικός σκοπός μας είναι η χρήση του μηχανήματος να γίνεται με τρόπο εύκολο και πρακτικό για να εξυπηρετούνται ακόμα και άτομα που δεν είναι εξοικειωμένα με την τεχνολογία. Φυσικά το προϊόν μας απευθύνεται σε ευρύ καταναλωτικό κοινό, παράλληλα όμως στοχεύουμε και σε ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας που ξοδεύουν αρκετά χρήματα σε φάρμακα. Για αυτό το λόγο μάλιστα θα φροντίσουμε ο πωλητής μας να είναι απλουστευμένος κι εύχρηστος για να μην εμποδίζει αυτά τα άτομα να τον χρησιμοποιούν.

6.2 Προσδιορισμός Τιμολογιακής Πολιτικής

Για την τιμολόγηση του προϊόντος που θα παράγουμε πρέπει να ληφθούν υπόψη παράγοντες όπως είναι η ζήτησή του, ο ανταγωνισμός, η συμπεριφορά του κόστους και γενικότερα οι στόχοι που έχουμε σαν επιχείρηση. Είναι αρκετά συχνό φαινόμενο οι

επιχειρήσεις να μην επιτυγχάνουν την εξέλιξη που στοχεύουν επειδή δεν χρησιμοποιούν σωστή τιμολογιακή πολιτική. Συνεπώς, είναι από τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά για την επιτυχία μιας επιχείρησης και πρέπει να γίνεται σωστή αναζήτηση γύρω από αυτό το θέμα και σε ένα γενικότερο περιβάλλον (οικονομικό, πολιτικό, νομικό).

Γενικότερα, όσον αφορά το προϊόν, θα πρέπει να λαμβάνεται κυρίως υπόψη το στάδιο του κύκλου ζωής στον οποίο βρίσκεται. Επειδή το προϊόν μας εισάγεται στην αγορά, η τιμή του καθορίζεται κάπως υψηλή, γιατί δεν υπάρχει ανταγωνισμός και το κόστος του είναι υψηλό (μικρή παραγωγή, νέο προϊόν). Βέβαια εμείς σκοπεύουμε να καθορίσουμε την τιμή σε ένα επίπεδο, το οποίο να μην είναι τόσο υψηλό για τους πελάτες μας αλλά συγχρόνως να μην δημιουργεί ζημιές στην επιχείρησή μας, φυσικά. Η πολιτική που σκοπεύουμε να ακολουθήσουμε αφορά κατά κύριο λόγο την αξιολόγηση των αγοραστών που μπορούν να πειστούν για να πληρώσουν και μετά την επιλογή των ποσοτήτων που θα παράγουμε και τις αγορές που θα εξυπηρετήσουμε.

Η εταιρεία μας στοχεύει περισσότερο στην ενοικίαση του προϊόντος από τους δυνητικούς πελάτες μας, εφόσον έτσι θα μπορούν να αξιοποιούν το κόστος ευκαιρίας από την ελάφρυνση που θα έχουν, γιατί δεν θα ξοδεύουν στην συντήρησή του και ταυτόχρονα θα προσφέρει κέρδη και στην εταιρία μας, σε βάθος χρόνου. Παρ' όλα αυτά θα δίνουμε τη δυνατότητα και της αγοράς του μηχανήματος. Και στις δύο περιπτώσεις η διαδικασία της τιμολόγησης που θα ακολουθήσουμε θα είναι ενιαία, δηλαδή η τιμή θα είναι ίδια για όλους και δεν θα προκύπτει από το διακανονισμό μεταξύ της επιχείρησής μας και των δυνητικών πελατών μας, επειδή αυτό απαιτεί πολύ χρόνο και δεν θα είναι τόσο δίκαιο για όλους.

6.3 Πλάνο Προώθησης Προϊόντων ή/και Υπηρεσιών

Αρχικά θα απευθυνθούμε σε μικρής κλίμακας πελατεία ούτως ώστε να εξάγουμε συμπεράσματα για την εικόνα του πωλητή μας και σταδιακά θα επεκταθούμε σε φαρμακεία σε όλη την περιοχή της Αττικής. Έτσι, για την καλύτερη προώθηση του αυτοματοποιημένου πωλητή φαρμάκων προτείνουμε την εγκατάσταση του σε ορισμένα φαρμακεία στο κέντρο της Αθήνας, αφού εκεί υπάρχει εντονότερη ζήτηση και

περισσότερες ανάγκες και στη συνέχεια, ανάλογα με την ανταπόκριση που θα έχει, θα επεκτείνουμε την προώθηση του προϊόντος μας και σε άλλες πόλεις της Ελλάδας.

Κάθε αυτόματος πωλητής θα τοποθετείται στα φαρμακεία από δικούς μας τεχνικούς και θα φροντίζουμε ώστε να υπάρχει ένα άτομο σε κάθε φαρμακείο, το οποίο θα παρεβρίσκεται τις κρίσιμες ώρες της λειτουργίας του φαρμακείου, δηλαδή τις ώρες που πηγαίνουν οι περισσότεροι άνθρωποι στα φαρμακεία. Αυτό το άτομο θα ενημερώνει τους πελάτες του φαρμακείου για το μηχάνημα, θα κάνει μία επίδειξη της λειτουργίας του και, γενικότερα, θα βοηθάει στην εξοικείωσή του με αυτό. Επιπλέον, θα υπάρξει κι έντυπη ενημέρωση για τα χαρακτηριστικά του πωλητή μας, αλλά και ενημέρωση μέσα από το διαδίκτυο, εφόσον αυτός ο τρόπος είναι πιο κοντά στην τεχνολογία και είναι ένας από τους πιο οικονομικούς.

Μετά από ένα εύλογο χρονικό διάστημα και με την προϋπόθεση ότι παρατηρήσουμε την ύπαρξη έντονης ζήτησης για το μηχάνημα της εταιρίας μας, τότε θα προβούμε στις απαραίτητες ενέργειες ώστε να επιτευχθεί η προώθησή του και στο εξωτερικό. Φυσικά, θα γίνουν οι κατάλληλες προσαρμογές στα διάφορα συστήματα διανομής φαρμάκων, εκδόσεως συνταγών και συνολικά οποιαδήποτε συστήματα που θα ισχύουν σε κάθε περιοχή που κινούμαστε.

Αξίζει να σημειωθεί πως το προϊόν αυτό θα είναι κάτι εντελώς καινούριο στην αγορά και γι' αυτό τον λόγο είναι απαραίτητο να τονίσουμε ότι συνδυάζει την



ικανοποίηση του φαρμακοποιού αλλά και του πελάτη του, εφόσον και οι δύο θα γλιτώνουν χρόνο και κόυραση από την καθημερινότητά τους. Εάν ο υποψήφιος πελάτης μας επιλέξει να νοικιάσει ή ν' αγοράσει το προϊόν μας, θα μπορεί να αξιοποιεί καθημερινά τα προνόμια που θα του παρέχονται και η επιχείρησή μας χρόνο

με το χρόνο θα προσαρμόζει τις νέες εξελίξεις στους κλάδους της υγείας και της τεχνολογίας, έτσι ώστε να παρέχει κάθε φορά νέους ή απλά διαφοροποιημένους τρόπους για την διευκόλυνση της καθημερινότητάς τους. Εξάλλου, είναι κοινώς αποδεκτό ότι αυτή την εποχή για να μπορέσεις να εξελιχθείς και να κρατήσεις την επιχείρησή σου πρέπει να ενσωματώνεις την τεχνολογία με τρόπους που θα σε

βοηθήσουν να δίνεις αλλά και να παίρνεις περισσότερα. Όλα τα ανωτέρω χαρακτηριστικά του προϊόντος μας, θα τα δημοσιοποιήσουμε μέσα από τις έντυπες και διαδικτυακές διαφημίσεις. Επιπρόσθετα, στοχεύουμε στη συμμετοχή και τη λεπτομερή ανάλυση των δυνατοτήτων του πωλητή μας σε εκθέσεις φαρμακείων, όπως είναι η HELLASPHARM, έτσι ώστε να υπάρξει άμεση ενημέρωση των δυνητικών πελατών μας γι' αυτή την καινοτόμα ιδέα.

7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

7.1 Προβλεπόμενος Ισολογισμός Χρήσης

ΣΥΝΤΑΞΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ			
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Γ.ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Α.ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
I.Ασώματες ακινητοποιήσεις		I.Κεφάλαιο μετοχικό	
ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΡΕΥΝΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	2.000,00 €	ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	0,00 €
II.Ενσώματες ακινητοποιήσεις		V.Αποτελέσματα εις νέο	
ΚΤΙΡΙΟ	100.000,00 €	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ (ΖΗΜΙΩΝ) ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ	155.000,00 €
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	15.000,00 €		
ΕΠΙΠΛΑ & ΣΚΕΥΗ	2.000,00 €		
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	20.000,00 €		
Σύνολο ακινητοποιήσεων (ΓII)	137.000,00 €		
Σύνολο πάγιου ενεργητικού (ΓI+ΓII)	139.000,00 €	Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	155.000,00 €
Δ.ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
I.Αποθέματα		I.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	
ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	10.000,00 €	ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ	1.000,00 €
	10.000,00 €	II.Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	
II. Απαιτήσεις		ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ	2.000,00 €
ΠΕΛΑΤΕΣ	10.000,00 €	ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΠΛΗΡΩΤΕΑ	1.000,00 €
ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	1.000,00 €	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ	1.000,00 €
	11.000,00 €		4.000,00 €
IV. Διαθέσιμα			
ΤΑΜΕΙΟ	0,00 €		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	21.000,00 €	Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ1+ΓII)	5.000,00 €
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	160.000,00 €	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	160.000,00 €

7.2 Προβλεπόμενος Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης και Χρήσεως

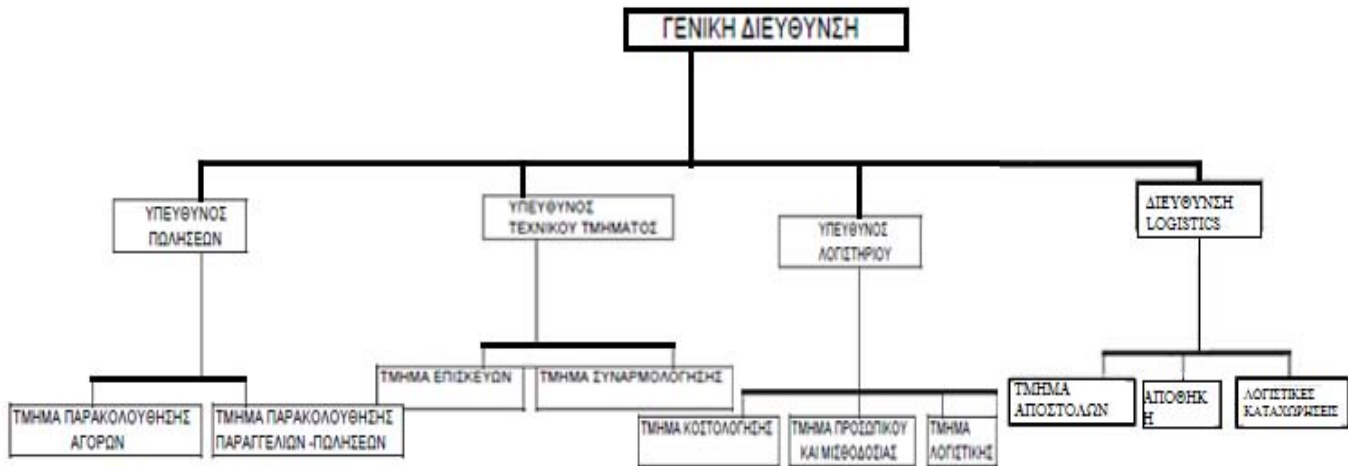
Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως		Προβλεπτική Πορεία Αποτελεσμάτων Χρήσεως		
Τρέχον έτος		200X	200X	20XX
Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	150.000,00 €	150.150,00 €	150.450,30 €	150.901,65 €
Μείον: Κόστος πωλήσεων	100.000,00 €	85.455,81 €	84.022,77 €	57.952,60 €
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	50.000,00 €	64.694,19 €	66.427,53 €	92.949,05 €
Λοιπά Έσοδα	2.500,00 €	138,57 €	113,09 €	80,61 €
ΜΕΙΟΝ: Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	50.000,00 €	759,44 €	333,00 €	310,71 €
ΜΕΙΟΝ: Εκτακτα και ανόργανα έξοδα	1.000,00 €	251,93 €	91,92 €	26,37 €
Σύνολο Εξόδων	51.000,00 €	1.011,37 €	424,92 €	337,08 €
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων	1.500,00 €	63.821,40 €	66.115,70 €	92.692,57 €

7.3 Αριθμοδείκτες

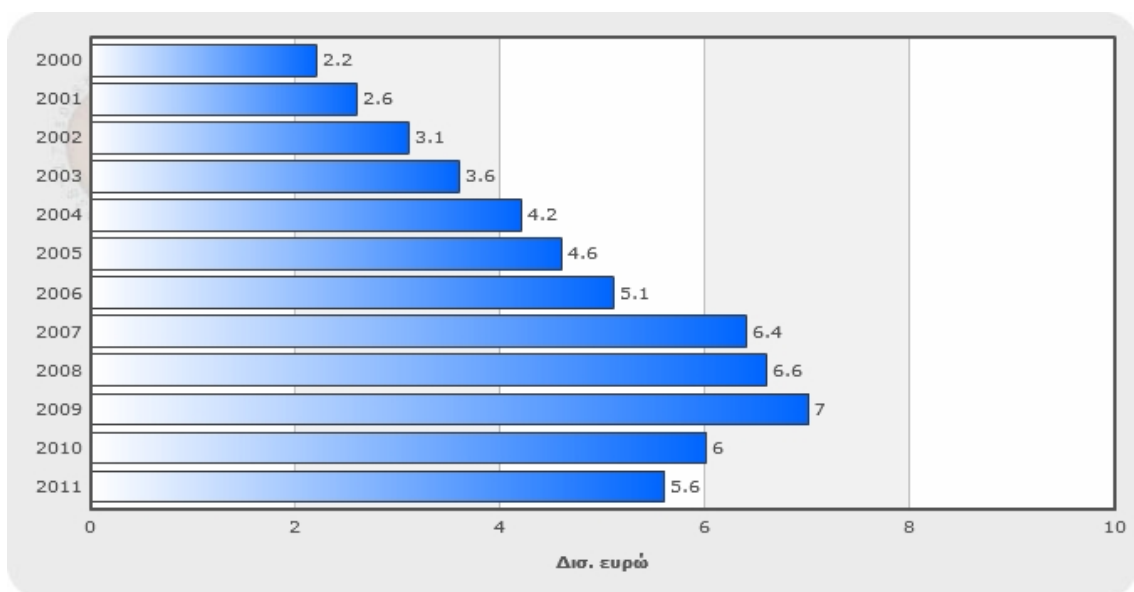
	Τιμή
<i>I. Αριθμοδείκτες ρευστότητας</i>	
Γενικής Ρευστότητας	1,50
Άμεσης Ρευστότητας	0,00
<i>II. Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητα</i>	
Περιθώριο Μικτού κέρδους	33,33%
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	4,33%
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	11,21%
<i>III. Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας</i>	
Δανειακής Επιβάρυνσης	7,94%

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

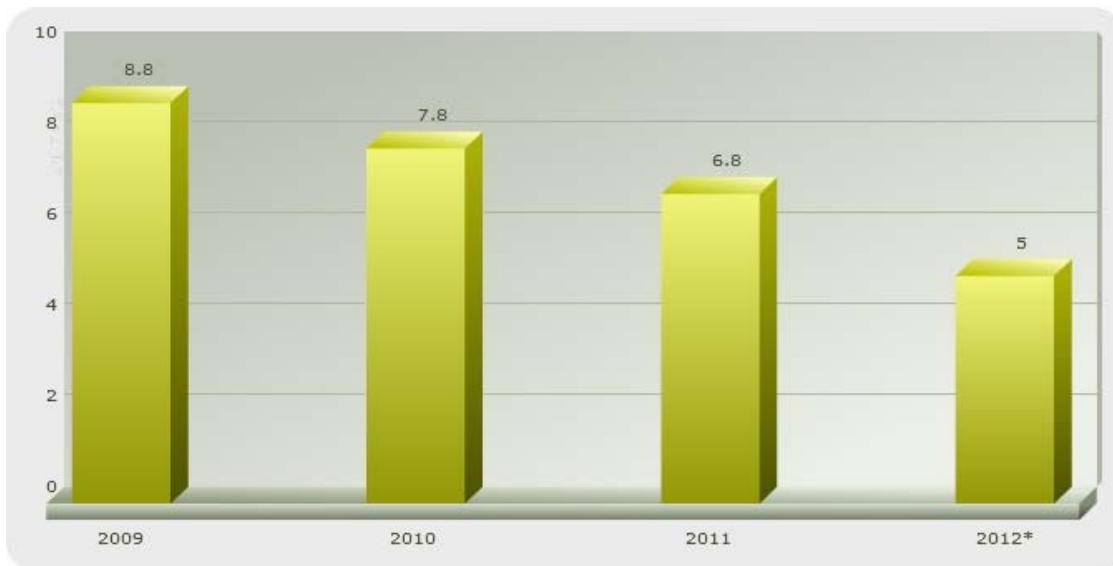
ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΡΗΑΡΤΕCH ΕΠΕ



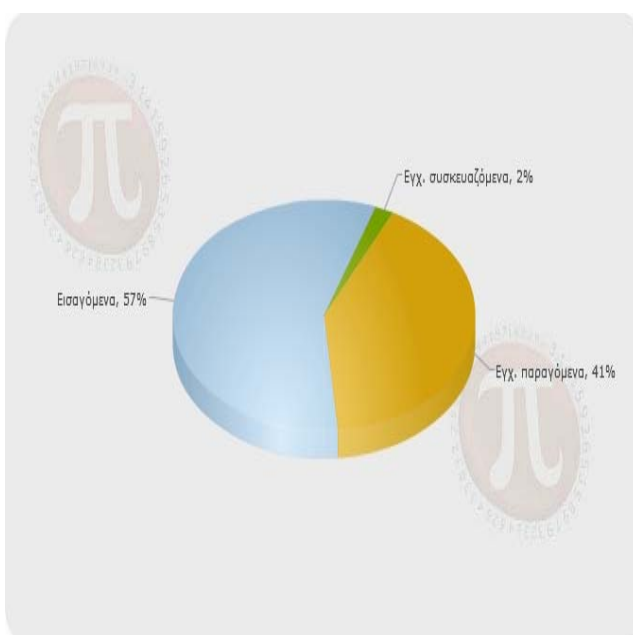
Πωλήσεις φαρμάκων σε λιανικές τιμές.



Τζίρος φαρμακείων Σε δισ. Ευρώ



Διάρθρωση αγοράς βάσει των όγκων



Διάρθρωση αγοράς βάσει των αξιών

