

PROJECT ME ΘΕΜΑ:

ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΟ ΟΝΟΜΑ:

ΠΡΑΣΙΝΗ ΚΛΩΣΤΗ



ΟΜΑΔΑ Α:

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1.ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

ΚΟΙΝΣΕΠ.....3

1.1. Κοινωνική Οικονομία στην Ελλάδα 3

1.2 Υπό Σύσταση Κοιν. ΣΕΠ..... 6

1.3 Υπηρεσίες-Προϊόντα-Πελάτες.....6

1.4 Εσωτερική οργάνωση-επάνδρωση8

2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.....11

2.1 Ο κλάδος.....11

2.2 Προοπτικές του κλάδου.....11

2.3 Ζήτηση για το προϊόν-υπηρεσία.....11

3. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ.....12

3.1. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT.....12

4.ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ MARKETING13

4.1 Το μοντέλο των Πέντε Δυνάμεων13

4.2. Ανταγωνιστές.....13

4.3. Προμηθευτές.....13

4.4. Τοποθεσία.....14

4.5. Τιμολογιακή πολιτική.....14

4.6. Προβολή-Προώθηση πωλήσεων.....14

5. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.....16

5.1 Προβλεπόμενα Έσοδα Μονάδας.....16

5.2 Λειτουργικά έξοδα μονάδας.....17

5.3 Ισολογισμός Έναρξης.....17

1. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΚΟΙΝΣΕΠ

1.1. Κοινωνική Οικονομία στην Ελλάδα

Σύμφωνα με τον Ν. 4019/2011, **Κοινωνική Οικονομία** ορίζεται: "το σύνολο των οικονομικών, επιχειρηματικών, παραγωγικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων, οι οποίες αναλαμβάνονται από νομικά πρόσωπα ή ενώσεις προσώπων, των οποίων ο καταστατικός σκοπός είναι η επιδίωξη του συλλογικού οφέλους και η εξυπηρέτηση γενικότερων κοινωνικών συμφερόντων".

Ως φορέας της Κοινωνικής Οικονομίας, θεσπίζεται η **Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση (Κοιν.Σ.Επ.)**. Είναι αστικός συνεταιρισμός με κοινωνικό σκοπό και διαθέτει εκ του νόμου την εμπορική ιδιότητα. Ανάλογα με τον ειδικότερο σκοπό τους, μπορούν να δημιουργηθούν 3 είδη Κοιν.Σ.Επ.:

Α) Κοιν.Σ.Επ. Ένταξης

Αφορούν στην ένταξη στην οικονομική και κοινωνική ζωή των ατόμων που ανήκουν στις Ευάλωτες Ομάδες Πληθυσμού. Ποσοστό 40% κατ' ελάχιστον των εργαζομένων σε αυτές τις επιχειρήσεις θα πρέπει να ανήκουν υποχρεωτικά στις Ευάλωτες Ομάδες Πληθυσμού. Οι Κοινωνικοί Συνεταιρισμοί Περιορισμένης Ευθύνης (Κοι.Σ.Π.Ε.), θεωρούνται αυτοδικαίως Κοιν.Σ.Επ. Ένταξης και υπάγονται στις διατάξεις του Νόμου 4019/2011.

Ένταξη είναι η διαδικασία κοινωνικής ενσωμάτωσης ατόμων που ανήκουν στις ευπαθείς ομάδες του πληθυσμού, κυρίως μέσω της προώθησής του στην απασχόληση.

Ευπαθείς ομάδες του πληθυσμού είναι οι κοινωνικές ομάδες πληθυσμού των οποίων η συμμετοχή στην κοινωνική και οικονομική ζωή δυσχεραίνεται, είτε εξ' αιτίας κοινωνικών και οικονομικών προβλημάτων, είτε εξ' αιτίας σωματικής ή ψυχικής ή νοητικής ή αισθητηριακής αναπηρίας, είτε εξ' αιτίας απρόβλεπτων γεγονότων τα οποία επηρεάζουν την εύρυθμη λειτουργία της τοπικής ή και ευρύτερα περιφερειακής οικονομίας.

Οι ευπαθείς ομάδες πληθυσμού χωρίζονται σε δύο κατηγορίες:

Ευάλωτες Ομάδες Πληθυσμού: είναι εκείνες οι ομάδες του πληθυσμού που η ένταξή τους στην κοινωνική και οικονομική ζωή εμποδίζεται από σωματικά και ψυχικά αίτια ή λόγω παραβατικής συμπεριφοράς. Σε αυτές ανήκουν άτομα με αναπηρίες (σωματικές ή ψυχικές ή νοητικές ή αισθητηριακές), εξαρτημένα ή απεξαρτημένα από ουσίες άτομα, οροθετικοί, φυλακισμένοι/αποφυλακισμένοι, ανήλικοι παραβάτες.

Ειδικές Ομάδες Πληθυσμού: είναι οι ομάδες εκείνες του πληθυσμού οι οποίες βρίσκονται σε μειονεκτική θέση ως προς την ομαλή ένταξή τους στην αγορά εργασίας, από οικονομικά, κοινωνικά και πολιτισμικά αίτια. Σε αυτές ανήκουν ενδεικτικά οι άνεργοι νέοι, οι άνεργες γυναίκες, οι άνεργοι άνω των πενήντα ετών, οι μακροχρόνια

άνεργοι, οι αρχηγοί μονογονεϊκών οικογενειών και τα μέλη πολύτεκνων οικογενειών, γυναίκες θύματα κακοποίησης, οι αναλφάβητοι, οι κάτοικοι απομακρυσμένων ορεινών και νησιωτικών περιοχών, τα άτομα με πολιτισμικές ιδιαιτερότητες, οι μετανάστες και οι πρόσφυγες.

Β) Κοιν.Σ.Επ. Κοινωνική φροντίδας

Αφορούν στην παραγωγή και παροχή προϊόντων και υπηρεσιών κοινωνικού προνοιακού χαρακτήρα σε συγκεκριμένες ομάδες πληθυσμού, όπως ηλικιωμένοι, βρέφη, παιδιά, άτομα με αναπηρία και άτομα με χρόνιες παθήσεις.

Γ) Κοιν.Σ.Επ. Συλλογικού και Παραγωγικού Σκοπού

Αφορούν την παραγωγή προϊόντων και παροχή υπηρεσιών για την ικανοποίηση των αναγκών της συλλογικότητας (πολιτισμός, περιβάλλον, οικολογία, εκπαίδευση, παροχές κοινής ωφέλειας, αξιοποίηση τοπικών προϊόντων, διατήρηση παραδοσιακών δραστηριοτήτων και επαγγελμάτων κ.α.) που προάγουν το τοπικό και συλλογικό συμφέρον, την προώθηση της απασχόλησης, την ενδυνάμωση της κοινωνικής συνοχής και την ενδυνάμωση της τοπικής ή περιφερειακής ανάπτυξης.

Στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι δραστηριοποιούνται:

- 8.400 συνεταιρισμοί παραδοσιακού τύπου, με περισσότερα από 950.000 μέλη
- 71 γυναικείοι συνεταιρισμοί με περισσότερα από 1903 μέλη, με αντικείμενο την παραγωγή παραδοσιακών προϊόντων και τροφίμων ή και λειτουργία τουριστικών καταλυμάτων
- 68 συνεταιριστικές θεραπευτικές μονάδες στα ψυχιατρικά νοσοκομεία με 571 ασθενείς
- 10 επιχειρήσεις που αποτελούν μετεξέλιξη προστατευμένων εργαστηρίων και συνεργατικών δραστηριοτήτων με 98 ασθενείς
- 32 προστατευμένα εργαστήρια με 395 ασθενείς
- 15 Κοιν.Σ.Επ. με αντικείμενο την ένταξη ψυχικά ασθενών στην αγορά εργασίας, αλλά και την παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών
- 1.500 – 2.000 οργανώσεις εθελοντισμού, από τις οποίες 200 – 300 έχουν ενεργό δράση

- Άγνωστος αριθμός από μικτές οργανώσεις, εθελοντικές οργανώσεις, σωματεία ειδικώς αναγνωρισμένων ως φιланθρωπικών, αστικών μη κερδοσκοπικών εταιρειών, ιδρυμάτων κλπ ενώσεων προσώπων, οργανώσεις ή και εταιρικά

Η απασχόληση στον τομέα της Κοινωνικής Οικονομίας στην Ελλάδα, υπολογίζεται ότι αντιπροσωπεύει μόλις το 1,8% της συνολικής απασχόλησης και το 2,9% της μισθωτής εργασίας. Πρόκειται για κάποια από τα μικρότερα ποσοστά μεταξύ των κρατών μελών της Ε.Ε..

⇒ Βελτίωση ποιότητας ζωής

⇒ Περιβαλλοντική ανάπτυξη

⇒ Πολιτιστική ανάπτυξη

⇒ Ανάπτυξη τεχνολογιών

Η ανάδειξη νέων επαγγελμάτων στην κοινωνική οικονομία θα δημιουργήσει βιώσιμες κοινωνικές επιχειρήσεις οι οποίες θα υποστηρίζουν την περιφερειακή ανάπτυξη. Στις κοινωνικές επιχειρήσεις μπορούν να συνυπάρξουν τόσο ο δημόσιος τομέας όσο και ο ιδιωτικός. Το αντικείμενο της επιχειρηματικής λειτουργίας είναι η δημιουργία ενός καταστήματος, το οποίο θα είναι βιβλιοπωλείο και χώρος καφέ. Οι συμμετέχοντες στην ΚΟΙΝΣΕΠ θα είναι ιδιώτες – άνεργοι.

Οι επιχειρήσεις θα στελεχωθεί από άτομα των ομάδων – στόχου του προγράμματος που έχουν δυσκολίες πρόσβασης στην αγορά εργασίας και μετά από διαδικασία επιμόρφωσης και εργασιακής εξειδίκευσης.

Η Κοινωνική Οικονομία στην Ε.Ε

- Απασχολεί πάνω από 11 εκατομμύρια εργαζόμενους
- Αποτελεί το 6% της συνολικής απασχόλησης
- Γαλλία: η κοινωνική οικονομία παράγει 10% του ΑΕΠ και απασχολεί 12% του εργατικού δυναμικού
- Ισπανία: 83.000 άτομα εργάζονταν σε 256 εταιρείες της Κοινωνικής Οικονομίας με κύκλο εργασιών άνω των 14 δισ. Ευρώ το 2011

1.2 Υπό Σύσταση Κοιν. ΣΕΠ

Ο σκοπός της επιχείρησης είναι η δημιουργική απασχόληση των γονέων και παιδιών. Το σχέδιο προβλέπει στη δημιουργία ενός χώρου στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, έτσι ώστε να προσφέρεται εύκολη πρόσβαση σε όλους.

Σκοπός μας είναι η κάλυψη αναγκών ενός μεριδίου της αγοράς που είναι ευαισθητοποιημένο οικολογικά και κοινωνικά. Το target group μας αφορά ηλικίες από 5 έως 105. Θα δώσει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους να περάσουν δημιουργικό χρόνο αναπτύσσοντας δεξιότητες και διαπροσωπικές σχέσεις.

Η επιχείρηση θα υποστηριχθεί αρχικά από ίδια κεφάλαια, και πιθανές επιχορηγήσεις.

Μετά την σύσταση της σκοπεύει να ενταθεί σε προγράμματα επιδότησης του ΟΑΕΔ.

Η Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση (Κοιν.Σ.Επ.) είναι αστικός συνεταιρισμός κοινωνικού σκοπού με περιορισμένη ευθύνη των μελών του και διαθέτει εκ του νόμου την εμπορική ιδιότητα. Η Κοιν.Σ.Επ. είναι επιχείρηση η οποία διοικείται ισότιμα από τα μέλη της και η λειτουργία της βασίζεται στην επιδίωξη συλλογικού οφέλους ενώ το κέρδος της προκύπτει από δράσεις που εξυπηρετούν αποκλειστικά το κοινωνικό συμφέρον»

Η ετήσια διανομή κερδών της Κοινωνικής Συνεταιριστικής Επιχείρησης γίνεται ως εξής:

αποθεματικό \Rightarrow 5%

εργαζόμενοι \Rightarrow έως 35%

επανεπένδυση – δημιουργία νέων θέσεων εργασίας - δραστηριότητες επιχείρησης \Rightarrow τουλάχιστον 60 %

1.3 Υπηρεσίες-Προϊόντα-Πελάτες

Η επιχειρηματική δραστηριότητα της επιχείρησης θα αφορά τη δημιουργία ενός πολυχώρου που θα προσφέρει υπηρεσίες και προϊόντα συνδυάζοντας ψυχαγωγία και καλλιέργεια δεξιοτήτων. Στη συνέχεια, θα αναφέρουμε τις βασικές υπηρεσίες και τα προϊόντα που σκοπεύουμε να διαθέτουμε.

Κύκλοι εκμάθησης

- Παρασκευή χειροποίητων προϊόντων από αγνά υλικά όπως γλυκά κουταλιού , μαρμελάδες , σπιτικά λικέρ.
- Καλλυντικών, σαπουνιών και απορρυπαντικών.
- Εκμάθηση πλεξίματος, ραπτικής, μικροϋφαντικής.
- Κατασκευή παιχνιδιών από ανακυκλώσιμα υλικά.

- Αφήγηση και δραματοποίηση παραμυθιών.
- Δημιουργική γραφή.
- Ντεκουπάζ.

Παράλληλες δράσεις

- Διοργάνωση θεματικών παιδικών πάρτυ.
- Εκπαιδευτικές επισκέψεις σχολείων.

Προϊόντα

Στον χώρο θα υπάρχει εκθετήριο όπου θα πωλούνται έναντι μικρού αντιτίμου τα προϊόντα μας.

Σε δεύτερο χρόνο στόχος μας είναι η αγορά ενός τρισδιάστατου εκτυπωτή για να εμπλουτίσουμε τις δράσεις μας.

Ο πελάτης θα ωφεληθεί πολλαπλά, καθώς θα αναπτύξει δεξιότητες γνωστικές, κοινωνικές και συνεργατικές. Θα διευρύνει τους πνευματικούς του ορίζοντες, θα καλλιεργήσει τις δημιουργικές του ικανότητες και την σκέψη του και θα οδηγηθεί στη φαντασία. Παράλληλα, του δίνεται η δυνατότητα να αναπτύξει πνεύμα οικολογικής συνείδησης, καθώς θα έρθει σε επαφή με τη χρήση οικολογικών υλικών.

Ο στόχος της Κοιν.Σ.Επ. είναι η προσέγγιση δημιουργικών ατόμων που αναζητούν εναλλακτικούς τρόπους απασχόλησης και ψυχαγωγίας.

Οι καταναλωτές στους οποίους απευθύνεται η Κοιν.Σ.Επ. μπορούν να διακριθούν σε τέσσερις κατηγορίες:

- ✓ Σταθεροί πελάτες: Πρόκειται για πελάτες οι οποίοι καταβάλλουν μια μηνιαία συνδρομή, όπου θα τους δίνει τη δυνατότητα συμμετοχής σε ένα μέρος των παρεχόμενων υπηρεσιών η και σε όλες αν το επιθυμούν.
- ✓ Περιστασιακοί πελάτες: Πρόκειται για πελάτες οι οποίοι συμμετέχουν επιλεκτικά σε συγκεκριμένες δράσεις που τους ενδιαφέρουν. Στόχος της επιχείρησης μας είναι να κάνουμε τους περιστασιακούς πελάτες σταθερούς.
- ✓ Τακτικοί πελάτες: Πρόκειται για τους πελάτες οι οποίοι επιλέγουν το χώρο μας με μεγάλη συχνότητα.
- ✓ Ομαδικοί πελάτες: Πρόκειται για σχολεία και συλλόγους για τους οποίους διαμορφώνονται ειδικοί κύκλοι μαθημάτων.

1.4 Εσωτερική οργάνωση-επάνδρωση

Η δραστηριότητα των κοινωνικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα συνδέεται με την λειτουργία των συνεταιριστικών επιχειρήσεων που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών στον πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Ως σημαντικότερες αναφέρονται οι εξής:

Ενώσεις Αγροτικών Συνεταιρισμών (Ε.Α.Σ.)

- Συγκέντρωση αγροτικών προϊόντων
- Παραγωγή – μεταποίηση προϊόντων
- Εμπορία ειδών διατροφής (Σούπερ Μάρκετ)
- Ασφαλιστικές υπηρεσίες προς τα φυσικά μέλη
- Επιδοτήσεις
- Ενημέρωση, υποστήριξη μελών

Προμηθευτικοί Συνεταιρισμοί (Π.Σ.)

- Εμπορία προϊόντων
- Μεταφορά προϊόντων
- Κεντρικές συμφωνίες αγορών για λογαριασμό των μελών
- Έρευνες αγοράς για προμήθειες προϊόντων
- Υπηρεσίες υποστήριξης των μελών
- Διαφήμιση για λογαριασμό των μελών

Συνεταιριστικές Τράπεζες (Σ.Τ.)

- Καταθέσεις
- Χρηματοδοτήσεις
- Παροχή εγγυήσεων
- Έκδοση εγγυητικών επιστολών

- Έκδοση επιταγών

Από στοιχεία μελέτης που υλοποιήθηκε στα πλαίσια της Πρωτοβουλίας ADAPT σε σχέση με το απασχολούμενο ανθρώπινο δυναμικό η πλειοψηφία ανήκει σε απασχόληση ανδρών. Επίσης η οργανωτική δομή και οι υπηρεσίες τους εκτιμώνται θετικά σε σχέση με την ανταπόκριση και την κοινωνική ευαισθησία των καταναλωτών.

Τέλος υπάρχει επιτακτική ανάγκη προσαρμογής τους με τις στρατηγικές του ανταγωνισμού. Από μελέτη η οποία έχει γίνει στον Ν. Θεσσαλονίκης σχετικά με τις νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες και την επιχειρηματική καινοτομία η αγορά με τις επικρατούσες συνθήκες ευνοεί τις καινοτόμες δραστηριότητες. Από τους «υποκειμενικούς» προσδιοριστικούς παράγοντες, ο τρόπος λήψης αποφάσεων, η τυπικότητα (γραφειοκρατία) και οι ενδοεπιχειρησιακές συμπεριφορές είναι οι πιο σημαντικοί. Όσο πιο συμμετοχική είναι η λήψη αποφάσεων, τόσο πιο καινοτόμα είναι η επιχείρηση. Μάλιστα, μια 10% αύξηση στη συμμετοχή, αυξάνει την καινοτομία κατά 2,2 %.

Η γραφειοκρατία έχει την αναμενόμενη αρνητική επίδραση. Μια 10% αύξηση της γραφειοκρατίας, μειώνει την καινοτομία κατά 2,4 %. Τέλος, οι ενδοεπιχειρησιακές συμπεριφορές που ευνοούν την αποδοχή νέων ιδεών έχουν την αναμενόμενη θετική επίδραση.

Μια 10 % αύξηση αυτών, αυξάνει την καινοτομία κατά 1,5 %. Από τις απαντήσεις των επιχειρήσεων συμπεραίνουμε ότι οι περισσότερες των επιχειρήσεων ανήκουν στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις με σχετικά μικρό αριθμό εργαζομένων, εκ των οποίων την πλειονότητα αποτελούν άνδρες. Κατά γενική ομολογία, οι επιχειρήσεις ενδιαφέρονται για νέες ιδέες ή νέα προϊόντα και η γνώμη τους βαρύνει στην τελική λήψη αποφάσεων, ενώ παράλληλα η διοίκηση ενθαρρύνει και επιβραβεύει τα στελέχη για οποιαδήποτε ιδέες θα διαφοροποιούσε την επιχείρηση σε σχέση προς τους ανταγωνιστές της. Θετικό στοιχείο αποτελεί η ομολογούμενη ελευθερία κινήσεων που έχουν τα στελέχη από τους προϊσταμένους τους.

Επίσης, παρατηρείται σε μεγάλο ποσοστό σύμπνοια στις σχέσεις όλων των στελεχών, με διάθεση ανταλλαγής πληροφορήσης και πνεύμα συνεργασίας. Αρνητικό στοιχείο στην οργάνωση των επιχειρήσεων αποτελεί το γεγονός ότι ακόμη και σήμερα αρκετές διαδικασίες γίνονται χωρίς την βοήθεια μηχανολογικής υποστήριξης. Επίσης η έλλειψη συνεργασίας με επιστημονικές ενώσεις αποτελεί τροχοπέδη στην εφαρμογή νέων ιδεών που θα οδηγήσουν τις οικονομικές ενώσεις σε περαιτέρω βελτίωση της αποδοτικότητάς τους. Όσον αφορά την έννοια της καινοτομίας, όλοι ενδιαφέρονται να εφαρμόσουν κύρια νέες ιδέες, που θα οδηγήσουν στην παραγωγή βελτιωμένων ή νέων προϊόντων σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους, φαίνονται όμως ανέτοιμοι να κάνουν οτιδήποτε ως προς την βελτίωση της οργανωτικής τους δομής. Σημαντικό στοιχείο αποτελεί το γεγονός ότι δεν θα αποτελούσε εμπόδιο το βραχυχρόνιο ρίσκο προκειμένου να έχουν μακροχρόνια οφέλη από την εφαρμογή μιας νέας ιδέας.

Οι ακολουθούμενες μέθοδοι σε θέματα marketing φαίνεται ότι βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο για το σύνολο των επιχειρήσεων, αλλά και τα προϊόντα δεν φαίνεται να διαφοροποιούνται ιδιαίτερα από τα υπόλοιπα ανταγωνιστικά στην αγορά. Υπάρχει μεγάλο περιθώριο για ανάπτυξη της έρευνας και της τεχνολογίας, ώστε να δημιουργηθούν λιγότερο όμοια προϊόντα με αυτά των ανταγωνιστών. Με βάση αυτά εκτιμάται ότι η εσωτερική οργάνωση της υπό σύσταση κοινωνικής επιχείρησης στον Ν. Θεσσαλονίκης πρέπει να έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- Ευέλικτο και αποτελεσματικό οργανόγραμμα με σαφή προσδιορισμό υποχρεώσεων και διοικητικής εξουσίας
- Υιοθέτηση ανταγωνιστικού πνεύματος στην λειτουργία της στα πλαίσια του κοινωνικού ρόλου της
- Εκμετάλλευση κάθε καινοτομίας στην παροχή υπηρεσιών
- Αυστηρό πλαίσιο αποφάσεων και υλοποιούμενων ενεργειών
- Ανάπτυξη οργανωμένου τμήματος Marketing με ιδιαίτερη ανάπτυξη των δημοσίων σχέσεων
- Ανάπτυξη των δεξιοτήτων και των ικανοτήτων του απασχολούμενου προσωπικού μέσω επιμόρφωσης και εξειδίκευσης.

Το Διοικητικό σχήμα της ΚΟΙΝΣΕΠ θα είναι:

ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΕΤΑΙΡΩΝ

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΣ



ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ

Θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα στην σύνθεση του εταιρικού κεφαλαίου με βάση α) την κοινωνική φυσιογνωμία και β) την επιχειρηματική οξυδέρκεια και ικανότητα των διαχειριστών. Η βιωσιμότητα και αποδοτική λειτουργία θα εξαρτηθεί κατά το

μεγαλύτερο μέρος από την ικανότητα Διαχείρισης και τις γνώσεις κοινωνικού Management των Διαχειριστών.

2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

2.1 Ο κλάδος

Τα κέντρα δημιουργικής απασχόλησης στην Ελλάδα ξεκίνησαν την λειτουργία τους το 1996 σε πιλοτικό στάδιο. Στην πορεία άρχισαν να εμφανίζονται και τα ιδιωτικά ΚΔΑΠ και άρχισε σιγά- σιγά ο κόσμος να μαθαίνει για τέτοιου είδους χώρους. Ειδικά, τα τελευταία χρόνια έχει παρατηρηθεί η αύξηση όλων και περισσότερων ΚΔΑΠ, γεγονός που δείχνει την τάση των ανθρώπων να προτιμούν εναλλακτικούς τρόπους δημιουργικής απασχόλησης.

Τα δεδομένα και οι εποχές έχουν αλλάξει. Βέβαια, το τι θεωρεί ο καθένας δημιουργική απασχόληση ίσως να είναι και λίγο υποκειμενικό. Πλέον τα παιδιά είναι όλη μέρα με ένα κινητό τηλέφωνο στο χέρι και μάλιστα από μικρή ηλικία. Αρκετές φορές ίσως τον ελεύθερο χρόνο τους τον περνάνε σε κάποιο internet cafe μπροστά σε μία οθόνη για ώρες. Παράλληλα, έχει αυξηθεί το μορφωτικό επίπεδο του συνόλου του πληθυσμού το οποίο δημιούργησε την ανάγκη για εύρεση πιο ποιοτικής απασχόλησης και ψυχαγωγίας.

2.2 Προοπτικές του κλάδου

Παρόλο που ελλοχεύει ο κίνδυνος της οικονομικής κρίσης, τα ΚΔΑΠ έχουν την τάση συνεχούς επέκτασης. Σκοπός τους είναι να παρέχουν παιδαγωγικές δραστηριότητες ποιοτικές και δημιουργικές, ατομικές ή ομαδικές, να γεμίσουν τον ελεύθερο χρόνο ενός παιδιού και ενός ενήλικα, αλλά και να βοηθήσουν συγχρόνως και τους γονείς που εργάζονται. Τα άτομα κάνουν φίλιες, δυναμώνουν τις ήδη υπάρχουσες και εξελίσσουν τα ταλέντα τους και τις δεξιότητες τους μέσα από τις δραστηριότητες στις οποίες συμμετέχουν.

2.3 Ζήτηση για το προϊόν-υπηρεσία

Σύμφωνα με πρόσφατες έρευνες, οι πελάτες όλων σχεδόν των ΚΔΑΠ, επιθυμούν τα παιδιά τους αλλά και οι ίδιοι να ξεφύγουν από την απομόνωση του σύγχρονου τρόπου ζωής, που τους θέλει παθητικούς δέκτες της σύγχρονης τεχνολογίας η οποία έχει εισβάλει σε κάθε σπίτι. Επιπρόσθετα, επιδιώκουν να αναπτύξουν κοινωνικές δεξιότητες και να επικοινωνούν με τους φίλους τους σε κλίμα ελευθερίας και ασφάλειας, χωρίς ανταγωνισμούς και σκοπιμότητες με σεβασμό στην ιδιαιτερότητα και προσωπικότητα του κάθε ατόμου. Επίσης, πόλος έλξης αποτελεί το εύρος και η ποικιλία των δραστηριοτήτων καθώς και η φιλική εξυπηρέτηση σε ένα ευχάριστο περιβάλλον.

3. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

3.1. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Δυνατά σημεία

- Απουσία αντίστοιχου καταστήματος στην περιοχή
- Εύκολα προσβάσιμη περιοχή
- Ιδιόκτητος χώρος
- Καινοτόμες δράσεις
- Δράσεις που απευθύνονται σε εύρος ηλικιών
- Τεχνογνωσία προσωπικού
- Ευχάριστο περιβάλλον
- Ισχυρό όραμα
- Χαμηλό κόστος εξοπλισμού
- Κεφάλαιο
- Προσιτές τιμές

Αδύνατα σημεία

- Έλλειψη αναγνωρισιμότητας στην αγορά
- Δυσκολία εύρεσης σταθερών πελατών

Ευκαιρίες

- Εργασιακή εμπειρία
- Ευαισθητοποίηση των ανθρώπων για περιβαλλοντολογικά ζητήματα
- Έλλειψη ανταγωνισμού στην περιοχή
- Κάλυψη αναγκών των γονέων της περιοχής

Απειλές

- Οικονομική κρίση
- Κίνδυνος ανταγωνισμού

4.ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ MARKETING

4.1 Το μοντέλο των Πέντε Δυνάμεων

Ο κίνδυνος από νέους ανταγωνιστές

Ο κίνδυνος από νέους ανταγωνιστές που διεκδικούν ένα μερίδιο της αγοράς είναι ορατός, αφού ο κλάδος αυτός έχει μεγάλη ζήτηση και παρέχει δυνατότητες κέρδους. Είναι πολύ φυσικό λοιπόν, να εμφανιστούν ανταγωνιστές και να υιοθετήσουν την ιδέα μας.

Διαπραγματευτική δύναμη πελατών

Παρόλο που υπάρχει ένα πλήθος εναλλακτικών επιλογών, οι πελάτες μπορούν να μας επιλέξουν λόγω των ανταγωνιστικών τιμών μας και του εύρους των παρεχόμενων δραστηριοτήτων τα οποία απευθύνονται σε όλες τις ηλικίες.

Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών

Εξαιτίας της φύσης της επιχείρησής μας, δεν υπάρχει ανάγκη για μεγάλο όγκο προμηθειών ωστόσο υπάρχει ευελιξία στην εύρεση προμηθευτών. Σε περίπτωση που κάποιος προμηθευτής μας ανεβάσει τις τιμές του, μπορούμε άμεσα να τον αντικαταστήσουμε με κάποιον άλλο.

Απειλή των υποκατάστατων προϊόντων και υπηρεσιών

Σίγουρα δεν μπορούμε να αγνοήσουμε την ύπαρξη ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών που ακουμπούν στην ίδια φιλοσοφία και προσέγγιση με τη δική μας.

Βαθμός ανταγωνισμού υπαρχουσών επιχειρήσεων

Ο ανταγωνισμός στον κλάδο μας δεν είναι ιδιαίτερα μεγάλος. Είναι όμως πιθανό, οι υπόλοιπες συναφείς επιχειρήσεις να χρησιμοποιήσουν τακτικές όπως διαφημιστικές εκστρατείες, αυξημένη εξυπηρέτηση πελατών και μειωμένη τιμολογιακή πολιτική.

4.2. Ανταγωνιστές

Το γεγονός ότι θα είναι ο μοναδικός πολυχώρος δραστηριοτήτων που θα απευθύνεται και σε παιδιά και σε ενήλικες και θα βρίσκεται στο κέντρο της πόλης, καθώς και η ποιότητα υπηρεσιών και προϊόντων μας είναι αυτά που θα μας διαφοροποιήσουν από τους ανταγωνιστές .

4.3. Προμηθευτές

Σύμφωνα με έρευνα αγοράς που διενεργήθηκε οι προμηθευτές που βρίσκονται στην κορυφή της ζήτησης είναι:

- Χαρτοπλαστική
- Νουλίκας

- Παπακώστα
- Πλαίσιο
- Jumbo
- Ζαχαριάδης
- Κυριακίδης

Θα συμπεριλάβουμε όλους τους παραπάνω προμηθευτές καθώς και άλλους που δεν αναφέρθηκαν.

4.4. Τοποθεσία

Η κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση θα πρέπει να βρίσκεται σε κομβικό σημείο του κέντρου της Θεσσαλονίκης, καθώς δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών και προϊόντων οπότε πρέπει να έχει πρόσβαση σε μία μεγάλη αγορά. Η περιοχή αυτή επιλέχθηκε για διάφορους λόγους συμπεριλαμβάνοντας: την εγγύτητα σε άλλες περιοχές και καταστήματα, την ευκολία πρόσβασης, την υψηλή ορατότητα διότι σκοπός της επιχείρησης είναι η άμεση απόκτηση αγοραστικού κοινού.

4.5. Τιμολογιακή πολιτική

Η τιμή των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι ο βασικότερος παράγοντας που θα καθορίσει τις πωλήσεις μας και συνεπώς τα κέρδη που θα έχουμε από αυτόν. Ο καθορισμός της τιμής ενός προϊόντος/υπηρεσίας δεν είναι κάτι ούτε απλό, ούτε εύκολο. Λόγω του ότι είμαστε μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο αυτό, για να προσελκύσουμε νέους πελάτες στην επιχείρησή μας, θα εφαρμόσουμε πολιτική χαμηλής τιμολόγησης των προϊόντων/υπηρεσιών μας.

Συγχρόνως, παρέχεται η ευκαιρία απόκτησης κάρτας μέλους με ειδικά προνόμια για τους πελάτες που θα μας εξασφαλίσει μια σταθερή εισροή χρήματος.

Οι παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή είναι το κόστος του προϊόντος/υπηρεσίας, τα διάφορα λειτουργικά έξοδα, τα έξοδα προώθησης-προβολής (διανομή φυλλαδίων, προώθηση μέσω ραδιοφωνικών σταθμών, δημιουργία ιστοσελίδας κτλ). Ακόμη, σημαντικό ρόλο παίζουν οι τιμές των ανταγωνιστών και η εισοδηματική κατάσταση των πελατών μας.

4.6. Προβολή-Προώθηση πωλήσεων

Κατά την έναρξη λειτουργίας μιας επιχείρησης, η διαφήμιση έχει ως στόχο, περισσότερο να κάνει γνωστή την ύπαρξή της παρά να οδηγήσει σε αύξηση των πωλήσεων. Για τον λόγο αυτό επιλέγονται απλές καταχωρήσεις στον Τύπο, μέσα από τα τοπικά περιοδικά και τις εφημερίδες, πληροφωρώντας το κοινό για τις τιμές μας, τις προσφορές μας και τις ώρες λειτουργίας μας.

Ο καλύτερος χρόνος για να διαφημιστεί η επιχείρησή μας είναι η έναρξη της σχολικής χρονιάς. Τέλος, μεγάλη σημασία θα δοθεί και στον τρόπο στησίματος του καταστήματος. Η εξαιρετική εσωτερική διακόσμηση και το άνετο περιβάλλον θα προσελκύσει πελάτες.

Προώθηση πωλήσεων

Η προώθηση των πωλήσεων θα επιτευχθεί μέσω της διαφήμισης από ραδιοφωνικούς σταθμούς. Θα προτιμήσουμε ραδιοφωνικούς σταθμούς με μεγάλη απήχηση σε ώρες υψηλής ακροαματικότητας. Επιπλέον, θα κατασκευαστεί η ιστοσελίδα της επιχείρησης η οποία αποτελεί τη προβολή της στο διαδίκτυο και δίνει τη δυνατότητα πολλών άλλων δραστηριοτήτων προώθησης.

5. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ				
ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ				
	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΑΓΙΟ	ΤΜΧ	ΚΟΣΤΟΣ /ΤΜΧ	ΣΥΝΟΛΟ
ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ ΚΤΙΡΙΑΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	ΚΤΗΡΙΑΚΑ	1	7.000,00 €	7.000,00 €
ΚΑΡΕΚΛΑΚΙ ΧΡΩΜΑΤΙΣΤΟ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	30	10,00 €	300,00 €
ΤΡΑΠΕΖΙ ΧΡΩΜΑΤΙΣΤΟ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	3	55,00 €	165,00 €
ΚΑΡΕΚΛΕΣ ΕΝΗΛΙΚΩΝ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	30	20,00 €	600,00 €
ΠΑΓΚΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	3	80,00 €	240,00 €
ΠΑΠΟΥΤΣΟΘΗΚΗ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	2	60,00 €	120,00 €
ΣΥΡΤΑΡΙΕΡΑ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	4	58,00 €	232,00 €
ΡΑΦΙΑ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	10	40,00 €	400,00 €
ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ ΠΑΙΔΙΩΝ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	6	25,00 €	150,00 €
ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ ΕΝΗΛΙΚΩΝ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	6	25,00 €	150,00 €
ΚΑΔΟΥΣ ΑΠΟΡΡΙΜΑΤΩΝ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	10	5,00 €	50,00 €
ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	80,00 €	80,00 €
ΚΑΘΡΕΦΤΕΣ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	2	130,00 €	260,00 €
ΠΙΝΑΚΕΣ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	3	50,00 €	150,00 €
ΚΡΕΜΑΣΤΡΑ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	3	45,00 €	135,00 €
ΧΑΛΙ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	4	68,00 €	272,00 €
ΕΡΜΑΡΙΟ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	4	120,00 €	480,00 €
ΓΡΑΦΕΙΟ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	2	150,00 €	300,00 €
ΚΑΡΕΚΛΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	4	75,00 €	300,00 €
Η/Υ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	2	600,00 €	1.200,00 €
ΕΚΤΥΠΩΤΗ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	120,00 €	120,00 €
ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	320,00 €	320,00 €
ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΑΣ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	200,00 €	200,00 €
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΚΟΥΖΙΝΑΣ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	180,00 €	180,00 €
ΦΟΥΡΝΟΣ ΜΙΚΡΟΚΥΜΑΤΩΝ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	80,00 €	80,00 €
ΠΕΤΡΟΓΚΑΖ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	60,00 €	60,00 €
ΑΠΟΡΡΥΠΑΝΤΙΚΑ - ΧΑΡΤΙΚΑ	ΕΠΙΠΛΑ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1	70,00 €	70,00 €
ΣΥΝΟΛΟ		137	9.726,00 €	13.614,00 €

5.1 Προβλεπόμενα Έσοδα Μονάδας

Με βάση τον προγραμματισμό που έχουν κάνει οι ωφελούμενοι, τα έσοδα της μονάδας θα προέρχονται από:

- Κύκλοι δραστηριοτήτων για παιδιά
- Κύκλοι δραστηριοτήτων για ενήλικες

- Κύκλοι δραστηριοτήτων για παιδιά και ενήλικες
- Διοργάνωση θεματικών παιδικών πάρτι.
- Εκπαιδευτικές επισκέψεις σχολείων.
- Πώληση των παραγόμενων προϊόντων.

Ο χώρος θα μπορεί να φιλοξενήσει έως 30 παιδιά και 30 ενήλικες.

Πίνακας: Τιμολογιακή Πολιτική

Περιγραφή Υπηρεσίας	Τιμή
Ετήσια έσοδα από επισκέψεις παιδιών	3.000,00
Ετήσια έσοδα από επισκέψεις ενηλίκων	1.080,00
Ετήσια συνδρομή παιδιών	18.000,00
Ετήσια συνδρομή ενηλίκων	14.400,00
Ετήσια έσοδα από παιδικά πάρτι	28.800,00
Εκπαιδευτικές επισκέψεις σχολείων	9.000,00
Πώληση παραγόμενων προϊόντων	3.600,00
ΣΥΝΟΛΟ	77.880,00

5.2 Λειτουργικά έξοδα μονάδας

Λογιστής	1.200,00
Ηλεκτρικό ρεύμα	600,00
Σταθερή τηλεφωνία & Ιντερνέτ	600,00
Διαφήμιση	1.500,00
Συνδρομές	200,00
Νερό	200,00
Μισθοδοσία	40.000,00
ΣΥΝΟΛΟ	44.300,00

5.3 Ισολογισμός Έναρξης

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Πάγια ενσώματες ακινητοποιήσεις κατάστημα 300τ.μ.	150.000,00	Κεφάλαιο	
		Έταιρος Α	150.000,00
		Έταιρος Β	10.000,00
		Έταιρος Γ	10.000,00
		Έταιρος Δ	10.000,00
Κυκλοφορούν Χρηματικά διαθέσιμα Ταμείο	30.000,00		
180.000,00			180.000,00

