

**University of Macedonia**  
**Master in Information Systems**  
**Techno-Economics and Strategies for**  
**Informatics & Telecommunications**  
**Professor: A. A. Economides**



Feasibility Analysis of strategic development  
and promotion of social & mobile cultural application.

By Georgia Grigoriadou – mis1313

Thessaloniki 2014

**Πανεπιστήμιο Μακεδονίας**  
**ΔΠΜΣ Πληροφοριακά Συστήματα**  
**Τεχνο-Οικονομικά και Στρατηγικές**  
**Πληροφορικής & Τηλεπικοινωνιών**  
**Καθηγητής: Α.Α. Οικονομίδης**



Τεχνο-οικονομική Ανάλυση στρατηγικής ανάπτυξης  
και προώθησης social & mobile cultural application

της Γεωργίας Γρηγοριάδου – mis1313

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Ποιοι εμαστε.....	5
Επιχειρηματική ιδέα .....	5
<b>μελέτη σκοπιμότητας [6].....</b>	<b>6</b>
• ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΤΕΥΞΗΜΟΤΗΤΑ .....	6
• Οικονομική επιτευξιμότητα .....	6
• Εταιρική Σκοπιμότητα.....	6
Ανάλυση αγοράς.....	7
Ανάλυση Αγοράς.....	7
SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ [5] .....	9
Ομάδα στόχος.....	9
Υπηρεσίες και πωλήσεις.....	10
• Περιγραφή Εφαρμογής ArtisNow .....	10
Marketing .....	11
Προσωπικό .....	12
Ανταγωνισμός .....	12
Key Elements .....	13
Προϋπολογισμός.....	13
κέρδη και Απώλειες.....	14
Break even point analysis [2] .....	15
ταμειακή ροή [2].....	17
ισολογισμός .....	18
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ.....	19
Συμπεράσματα.....	19
Βιβλιογραφία.....	20

Στην παρούσα εργασία παρουσιάζεται η οικονομοτεχνική ανάλυση στρατηγικής ανάπτυξης και προώθησης μιας social & mobile cultural εφαρμογής.

Πιο συγκεκριμένα, η απόφαση της αστικής μη κερδοσκοπικής εταιρίας με την ονομασία TeeToTum, μιας ομάδας εικαστικών και μη, να δημιουργήσουν μια εφαρμογή για χρήστες κινητών τηλεφώνων και άλλων τεχνολογιών πληροφορικής, αποκλειστικά για χρήση σε πραγματικό χρόνο, και για την ανάρτηση εικόνων – φωτογραφιών από επισκέψεις ή συμμετοχή σε εικαστικές εκδηλώσεις, μουσεία, γκαλερί ή άλλους ανοιχτούς εκθεσιακούς χώρους.

Σκοπός της δημιουργίας της εφαρμογής αυτής με το όνομα «ArtisNow» είναι η προώθηση των εικαστικών και πολιτιστικών εκδηλώσεων με τη συμμετοχή των χρηστών, και στην διαμόρφωση, την ανάπτυξη και την διάδοση των τεχνών μέσω των νέων τεχνολογιών πληροφορικής. Τα έσοδα που θα προκύψουν από της πωλήσεις προορίζονται αποκλειστικά για την χρηματοδότηση άλλων διοργανώσεων της εικαστικής ομάδας TeeToTuM.

Η επιλογή της δημιουργίας αυτής της εφαρμογής, προέκυψε έπειτα από προσεκτική μελέτη εύρεσης πόρων για την περαιτέρω ανάπτυξη της TeeToTuM για την επίτευξη των στόχων της. Για το λόγο αυτό και μεγάλο μέρος της ανάπτυξης και προώθησης της εφαρμογής προέρχεται από την ίδια την εργασία των μελών της.

This paper presents a feasibility analysis of the strategic development and promotion of a social & mobile cultural application. More specifically, the decision of the non-profit organization called TeeToTum, consist of artists and “art lovers”, to create an application for mobile phones and other technologies’ users, especially to use in real time, and to upload images - photos of visits or participation in art exhibition or art events, museums, galleries or other open area places.

The creation of this app named «ArtisNow» basically will be made to promote artistic and cultural events by the participation of users, and the formulation, development and dissemination of the arts through new technologies. The revenue generated from the sales will exclusively be used to finance other TeeToTuM events.

The decision to create this application was a careful study in order to find resources for the further development of TeeToTuM to achieve its objectives. For this reason much of the development and promotion of the application comes from the work itself of its members.

## ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ

Η εικαστική ομάδα TeeToTuM δημιουργήθηκε το 2007 μετά από την επιθυμία διοργάνωσης της 1ης Διεθνούς Mail Art έκθεσης. Σκοπός της ομάδας, είναι η προώθηση του πολιτισμού, των εικαστικών, αλλά και κάθε είδους τέχνης που προάγει τον πολιτισμό, κυρίως μέσα από τη διοργάνωση εκδηλώσεων, είτε περιορισμένων στην ίδια, είτε σε συνεργασία με άλλους φορείς της ημεδαπής ή αλλοδαπής.

Από την ημέρα δημιουργίας της ομάδας, έχουν πραγματοποιηθεί τα παρακάτω projects:

- 4 Διεθνείς Mail Art εκθέσεις
- 2 Διεθνείς ομαδικές εκθέσεις
- Το 1<sup>ο</sup> Διεθνές Περιβαλλοντικό Εικαστικό Συμπόσιο: “Zone Zero” – Γαλλικός Ποταμός.
- Το 1<sup>ο</sup> Διεθνές Land Art συμπόσιο: «Το λιβάδι του εφήμερου» (σε συνεργασία)

Ο σκοπός των διοργανώσεων ήταν μη κερδοσκοπικός και όλες οι διοργανώσεις πραγματοποιήθηκαν με την επιστασία των μελών της ομάδας και με την χορηγία και υποστήριξη φορέων και οργανισμών.

Λεπτομέρειες των δράσεων της ομάδας:

<http://teetotum.weebly.com>

<http://go-zone-zero.blogspot.com>

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΙΔΕΑ

Για την προώθηση του πολιτισμού και την ανάδειξη εικαστικών δημιουργιών, καθώς και τη διοργάνωση εικαστικών εκδηλώσεων, προτείνεται η δημιουργία μιας εφαρμογής για κινητά τηλέφωνα. Τα κέρδη των πωλήσεων της εφαρμογής έχουν ως αποκλειστικό σκοπό την χρηματοδότηση των στόχων της εταιρίας.

Σκοπός της προτεινόμενης εφαρμογής είναι η δυνατότητα συμμετοχής κοινού, εξοικειωμένου εν μέρη με τις τεχνολογίες πληροφορικής, στην αξιολόγηση εικαστικών εκδηλώσεων οι οποίες πραγματοποιούνται σε μουσεία, γκαλερί ή άλλου είδους εικαστικές εκδηλώσεις που πραγματοποιούνται σε ανοιχτούς χώρους.

Για την χρήση της εφαρμογής, δεν θα απαιτούνται ειδικές δεξιότητες και γνώσεις πληροφορικής. Οι χρήστες θα έχουν την δυνατότητα να κατεβάσουν την εφαρμογή δωρεάν και να επιλέξουν ανάλογα με την χρήση που επιθυμούν να κάνουν:

Θα υπάρχουν 3 επιλογές χρήσης:

- ArtisNow Δωρεάν: με περιορισμένες όμως δυνατότητες. Αποτελεί κίνητρο χρήσης και εξοικείωσης με την εφαρμογή.
- ArtisNow basic: θα διαθέτει τις βασικές δυνατότητες χρήσης, με αρκετούς όμως περιορισμούς. Η χρέωση θα είναι χαμηλή, ανάλογη των δυνατοτήτων που προσφέρει.
- ArtisNow advanced: θα διαθέτει όλες τις δυνατότητες χρήσης, χωρίς περιορισμούς. Η χρέωση θα είναι ανά έτος και θα αποτελεί την επαγγελματική πρόταση η οποία θα καλύπτει πολλαπλές ανάγκες.

Για την επίτευξη του σκοπού η εταιρεία θα αξιοποιήσει την υλικοτεχνική και στελεχειακή υποδομή, την εμπειρία και τις γνώσεις των συμβαλλομένων μελών.

## ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ [1],[6]

### • ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΤΕΥΞΗΜΟΤΗΤΑ

Ο βαθμός δυσκολίας της εφαρμογής είναι σχετικά μικρός. Υπάρχουν εφαρμογές που προσφέρουν την δυνατότητα δημιουργίας μιας εφαρμογής με προεπιλεγμένο μενού. Η επιλογή της πλατφόρμας ανάπτυξης της εφαρμογής αποτελεί ένα βασικό θέμα, που όμως λόγω του ανταγωνισμού και των νέων τεχνολογιών, υπάρχουν αρκετές που μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες της σχεδιαζόμενης εφαρμογής. Οι βασικές λειτουργίες της εφαρμογής είναι κοινότητες και προσφέρονται πολλές επιλογές πλατφόρμας για την δημιουργίας της.

Η διαχείριση των πελατών και τα 3 διαφορετικά μενού επιλογών ως διαφορετικά προϊόντα αποτελούν πρόκληση για την πραγματοποίηση της εφαρμογής. Το μέγεθος της εφαρμογής μπορεί να θεωρηθεί μικρής επικινδυνότητας λόγω του μικρού μεγέθους της εταιρίας και του σχετικά μικρού κόστους ανάπτυξης. Η ήδη υπάρχουσα ιστοσελίδα λειτουργεί υποστηρικτικά στην επιτυχή επίτευξη του στόχου. [3]

### • ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΤΕΥΞΗΜΟΤΗΤΑ

Στο Κόστος Ανάπτυξης της εφαρμογής περιλαμβάνεται:

- Το κόστος έναρξης της επιχείρησης (start up)
- αγορά νέου υλικού ή/και λογισμικού και εξοπλισμός
- αμοιβή ενός προγραμματιστή για τις ανάγκες δημιουργίας της εφαρμογής
- κόστος συγκέντρωση και διατήρησης δεδομένων

Λειτουργικές Δαπάνες:

- αναβάθμιση λογισμικού
- κόστος άδειας λογισμικού
- εκπαίδευση χρηστών
- Τηλεπικοινωνιακές χρεώσεις

Άυλες Δαπάνες και Οφέλη

- Δημιουργία πελατών - χρηστών
- Αναγνώριση των δραστηριοτήτων της εικαστικής ομάδας TeeToTuM
- Προσέλκυση νέων πελατών από την χρήση της εφαρμογής σε διάφορους χώρους τέχνης.
- Διάδοση εικαστικών και άλλων πολιτιστικών δράσεων μέσω της χρήσης της εφαρμογής.

### • ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑ

Η δημιουργία της εφαρμογής ArtisNow προβλέπεται να συνεισφέρει εισροή κεφαλαίου για την εκπλήρωση του στόχων της εικαστικής ομάδας TeeToTuM, και είναι η διοργάνωση πολιτιστικών και εικαστικών εκδηλώσεων. Η όλη προσπάθεια υποστηρίζεται από όλα τους ιδιοκτήτες, οι οποίοι θα προσφέρουν την εργασία τους προς την επίτευξη του στόχου αυτού.

## ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

Στα πλαίσια της αναζήτησης μιας λύσης για την χρηματοδότηση της ομάδας TeeToTuM προκειμένου να συνεχίσει να δραστηριοποιείται στον χώρο των εικαστικών, προτείνεται η δημιουργία εφαρμογής για κινητά η οποία συνδέεται με τα social media.

Μέσα από την μέχρι τώρα αναζήτηση στο internet, δεν έχει διαπιστωθεί αντίστοιχη εφαρμογή. Υπάρχουν ομάδες σε διάφορα άλλα social media, όχι όμως τόσο εξειδικευμένα και τόσο στοχευμένα.

Στον χώρο της τέχνης δραστηριοποιούνται διάφορες κατηγορίες μέσα από τις οποίες μπορούν να προσδιοριστούν οι πιθανοί πελάτες.

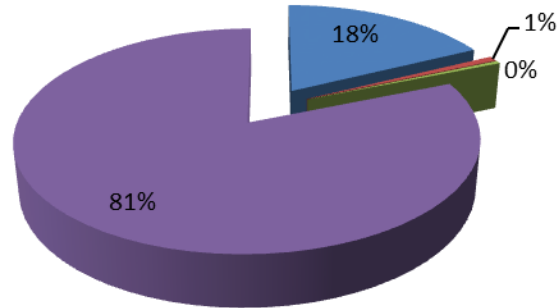
- Επιμελητήριο Εικαστικών Τεχνών: 5.500 μέλη.
- Ελληνικά Μουσεία: 132
- Art Gallery: περίπου 200 στην Ελλάδα μόνο.
- Τοπικοί Εικαστικοί Σύλλογοι στην Ελλάδα: 100 περίπου
- Συνεργαζόμενες Διεθνείς Εικαστικές οργανώσεις: 50
- Art Lovers, (συμπεριλαμβάνονται Ερασιτέχνες καλλιτέχνες και συλλέκτες, υποθέτουμε ότι είναι περίπου 50.000 - αν και δεν μπορεί εύκολα να προσδιοριστεί ο αριθμός τους).

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ					
Πιθανοί Πελάτες	Ανάπτυξη	1 <sup>ο</sup> έτος	2 <sup>ο</sup> έτος	3 <sup>ο</sup> έτος	Σύνολο
Μέλη επιμελητηρίου	65%	500	1.200	1.900	3.600,00
Art Galleries	50%	20	50	80	150,00
Μουσεία	64%	12	28	44	84,00
Art Lovers	33%	2.000	5.500	9.000	16.500,00
Σύνολο	Μ.Ο. 53%	2.532	6.778	11.024	14.928,40

Έχοντας υπόψη ότι η εφαρμογή σχεδιάζεται για χρήση σε εκθεσιακούς και χώρους εικαστικών δραστηριοτήτων, συνεπάγεται ότι μεγάλος αριθμός των πελατών προέρχεται από τους επισκέπτες Μουσείων και Γκαλερί τέχνης. Το γεγονός αυτό όμως δεν αποκλείει και τις Γκαλερί και τα Μουσεία από την κατηγορία πιθανών πελατών, αντίθετα συμπεριλαμβάνονται και ως βασικοί συντελεστές επιτυχίας της εφαρμογής.

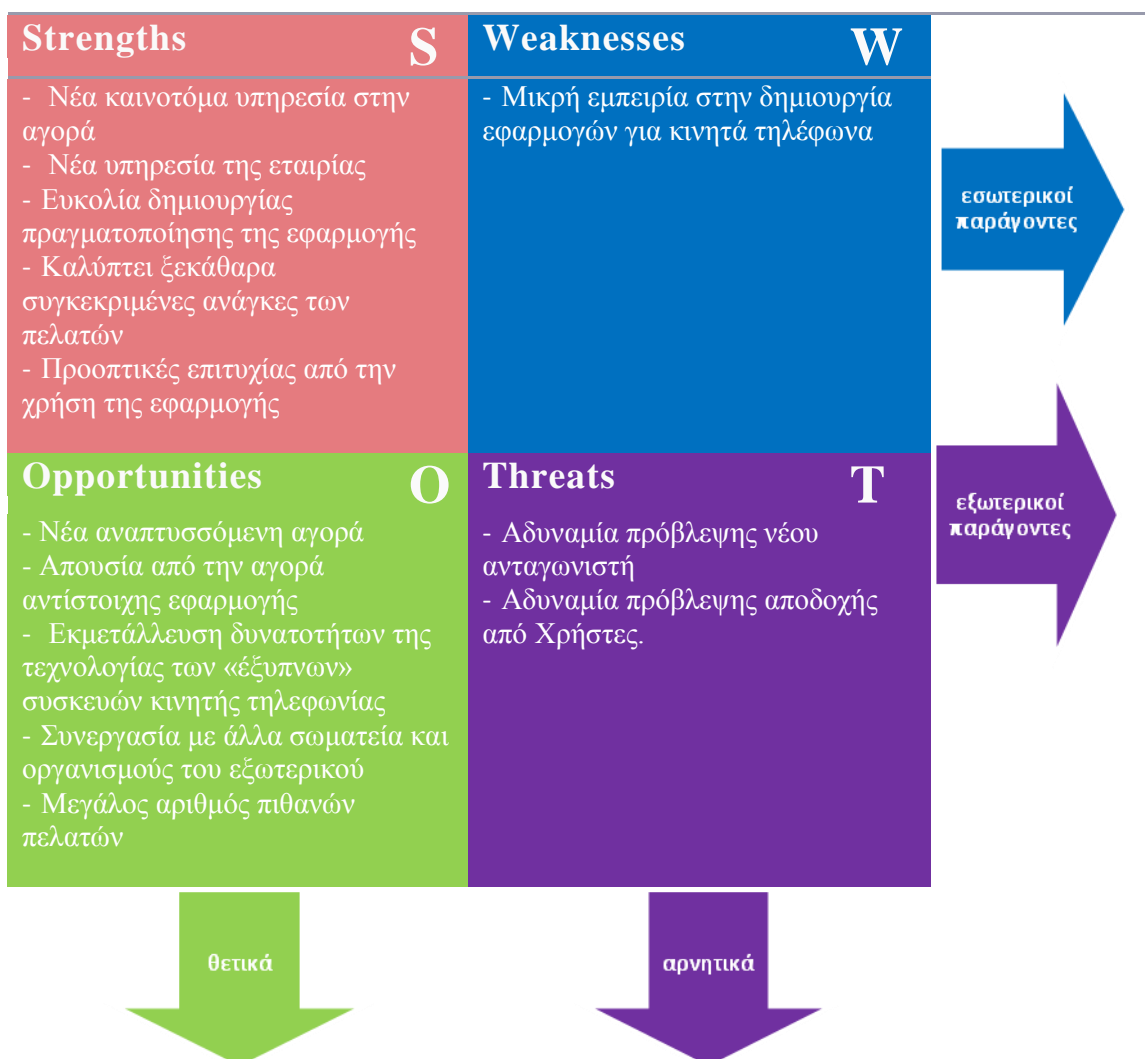
## Ανάπτυξη πελατών σε 3 έτη

■ Μέλη επιμελητηρίου ■ Art Galleries ■ Μουσεία ■ Art Lovers





## SWOT ANALΥΣΗ [5]



## ΟΜΑΔΑ ΣΤΟΧΟΣ

Η εφαρμογή αυτή απευθύνεται σε χρήστες κινητών οι οποίοι είναι εικαστικοί ή απλώς άνθρωποι που αγαπούν την τέχνη, επισκέπτονται γκαλερί και μουσεία αλλά δεν έχουν την ευκαιρία να διαμοιραστούν την άποψη και την γνώμη τους για όσα βλέπουν, παρακολουθούν, ή κριτικάρουν με τους φίλους τους.

Επίσης, απευθύνεται σε όσους γνωρίσουν από τέχνη, και θέλουν να προτείνουν και να σχολιάσουν, να διαδώσουν, να παροτρύνουν ή να αποθαρρύνουν τους επόμενους θεατές, ή απλώς να ασκήσουν κριτική. Αλλά και σε όσους θέλουν να αναπτύξουν εικαστική αισθητική και να έρθουν πιο κοντά στους καλλιτέχνες και το έργο τους.

Ένας ακόμα στόχος είναι οι ίδιες οι γκαλερί τέχνης και τα μουσεία, όπου ως επιχειρήσεις, μπορούν μέσω της εφαρμογής να προωθήσουν τις εκθέσεις τους, τους καλλιτέχνες και τις δραστηριότητές τους.

## ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

### • ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ARTISNOW

Η αρχική ιδέα της εφαρμογής είναι ότι ο χρήστης με 4 βήματα θα μπορεί: να φωτογραφίζει το έργο που θέλει να σχολιάσει σε πραγματικό χρόνο, να το αναρτά στη σελίδα του, να προσδιορίζει το σημείο που βρίσκεται το έργο, να το σχολιάζει και να το διαμοιράζεται. Εγκαθιστώντας την εφαρμογή, ο χρήστης θα έχει την δυνατότητα την χρησιμοποιήσει ως εξής:

- Αρχικά να κάνει εγγραφή ως χρήστης και να δημιουργήσει το δικό του προφίλ,
- Να φωτογραφίζει,
- Να αναρτά την φωτογραφία,
- Να αναφέρει το σημείο λήψης της φωτογραφίας,
- Να το σχολιάζει,
- Να δημιουργεί τις δικές του ομάδες και τα αγαπημένα του.
- Να μπορεί να δει τι έχει ανέβει πρόσφατα και τι σχόλια έχουν γίνει.
- Να μπορεί ο ίδιος να σχολιάζει, και να κάνει κριτικές
- Να δημιουργεί τις δικές του εκδηλώσεις και να τις κοινοποιεί προσκαλώντας τους «φίλους» του.

Ο χρήστης θα έχει την δυνατότητα να κατεβάζει την εφαρμογή στο κινητό του δωρεάν. Η δωρεάν χρήση προσφέρει περιορισμένες δυνατότητες, οι οποίες αποτελούν ένα δείγμα των δυνατοτήτων της. Στην συνέχεια, προσφέρεται η δυνατότητα περισσότερων ενεργειών – εργασιών με την αντίστοιχη χρέωση ανα χρήση και όχι για όλες τις προσφερόμενες υπηρεσίες της εφαρμογής. Η 3<sup>η</sup> επιλογή προσφέρει όλα τα πλεονεκτήματα στον χρήστη με μια μηνιαία συνδρομή.

Η εταιρία προβλέπεται να κερδίσει από τις πωλήσεις της εφαρμογής 22.500€ τον 1ο χρόνο, 35.500€ τον 2ο χρόνο και 38.000€ τον τρίτο χρόνο. Το συνολικό κόστος πωληθέντων προβλέπεται να είναι 1.902€ το 1<sup>ο</sup> έτος, 2.573 το 2<sup>ο</sup> και 3.499 το 3<sup>ο</sup> έτος. Αυτό οδηγεί σε μικτά κέρδη 20.598€ το 1<sup>ο</sup> έτος, 32.927€ το 2<sup>ο</sup> έτος και 34.501 το 3<sup>ο</sup> έτος, με Μικτό Ποσοστιαίο κέρδο 91,5%, 92,8% και 90,8% αντίστοιχα.

### Πρόβλεψη Πωλήσεων

Προϊόντα	1 <sup>ο</sup> έτος	2 <sup>ο</sup> έτος	3 <sup>ο</sup> έτος
<b>ARTISNOW advanced level</b>			
Τιμή μονάδας	2,50€	2,00€	1,00€
Σύνολο πωλήσεων	3.000 €	8.000 €	15.000€
Κόστος ανά μονάδα	0,05€	0,05€	0,05€
Αποθέματα	10.000	12.000	14.000
Υπόλοιπο Αποθεμάτων	7.000	11.000	10.000

<b>ARTISNOW basic level</b>			
Τιμή μονάδας	1,50€	1,30€	1,00€
Σύνολο πωλήσεων	10.000	15.000	23.000
Κόστος ανά μονάδα	0.05€	0.05€	0.05€
Αποθέματα	10.000	15.000	23.000
Συνολικές Πωλήσεις	22.500€	35.500€	38.000€
Συνολικό Κόστος	1.000€	1.350€	1.850€

## MARKETING

Η TeeToTuM αναμένει να δαπανήσει συνολικά 370 € για marketing κατά το 1<sup>ο</sup> έτος, για να διαφημίσει τις υπηρεσίες της εφαρμογής «Artisnow» και τις δυνατότητές της σε internet. Ενώ το 2<sup>ο</sup> έτος σκοπεύει να δαπανήσει 500 € και 700 € για το 3<sup>ο</sup> έτος.

Η εταιρεία σχεδιάζει να δαπανήσει κατά μέσο όρο 1,6% των εσόδων από τις πωλήσεις της σε διαφήμισης και προώθηση του προϊόντος της. Η TeeToTuM υπολογίζει ότι κατά την διάρκεια των 3 ετών θα αναπτύξει νέες δυνατότητες της εφαρμογής και θα προσφέρει νέες υπηρεσίες στους χρήστες, κατά συνέπεια θα χρειαστεί να δαπανήσει περισσότερα χρήματα για την προώθηση της εφαρμογής.

Επίσης, η εισαγωγή νέων ανταγωνιστικών εφαρμογών, θα προκαλέσει πιέσεις στην αλλαγή πολιτικής μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει η επιχείρηση προς την εντατικότερη προώθηση των υπηρεσιών της.

<b>Εξόδα για Μάρκετινγκ</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
Print Advertising	250€	350€	500€
Internet Advertising	120€	150€	200€
Σύνολο Εξόδων	370€	500€	700€

## ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Τα ιδρυτικά μέλη της εταιρίας αποτελούνται από:

### **Γεωργία Γρηγοριάδου, IT Manager**

Εργάζεται ως διοικητικός υπάλληλος τα τελευταία 15 χρόνια.

Απο το 1997 ασχολείται με τα εικαστικά, και απο το 2005 αποκλειστικά με την χαρακτηριστική, την ψηφιακή επεξεργασία και τις εγκαταστάσεις.

Είναι ιδρυτικό μέλος της εικαστικής ομάδας TeeToTuM και απο το 2007 έχει διοργανώσει 4 Διεθνείς Mail Art εκθέσεις, το "1ο Διεθνές Περιβαλλοντικό Εικαστικό Συμπόσιο Zone-Zero", και 3 ομαδικές εκθέσεις.

### **Φωτεινή Χαμιδιελή, Project Manager**

Εικαστικός, εκπαιδευτικός, με πολυετή πείρα στην διοργανώτρια εικαστικών εκθέσεων και εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

### **Γιώτα Σωτηροπούλου, Δημοσιογράφος εικαστικών – Υπεύθυνη μάρκετινγκ και δημοσίων σχέσεων.**

Εργάζεται σε γνωστή εφημερίδα τα τελευταία 15 χρόνια, υπεύθυνη στο τμήμα εκδηλώσεων.

Η εταιρία θα προσλάβει ένα Προγραμματιστή, για την κάλυψη αναγκών, ανάλογα με το πώς διαμορφώνεται η εφαρμογή. Εφόσον ολοκληρωθεί, ο εργαζόμενος θα προσφέρει τεχνική υποστήριξη σε θέματα λειτουργίας και συντήρηση της εφαρμογής, και στην εξυπηρέτηση των χρηστών.

Η TeeToTuM σκοπεύει να δαπανήσει για μισθούς 5.000 € κατά το 1<sup>ο</sup> έτος, 6.000 € κατά το 2<sup>ο</sup> έτος και 6.000 € για το 3<sup>ο</sup> έτος. Το ποσοστό των φόρων μισθωτών υπηρεσιών και των παροχών για όλες τις θέσεις εργασίας είναι κατά μέσο όρο 23 %.

<b>Πρόβλεψη προσωπικού</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
Άμοιβές: 1 Προγραμματιστής	5.000€	6.000€	6.000€
Σύνολο Άμοιβών	5.000€	6.000€	6.000€

## ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Προς το παρόν, δεν έχει εντοπιστεί κάποια άλλη εφαρμογή που να μπορεί ο χρήστης να αξιολογεί online εικαστικές εκδηλώσεις, εκθέσεις και εκθέματα μουσείων.

Ειδικά τα μουσεία, τόσο της Ελλάδας, αλλά ακόμα περισσότερο του εξωτερικού, έχουν αναπτύξει τις δικές τους εφαρμογές, που όμως απευθύνονται στους δικούς τους χώρους και στις δικές τους συλλογές, ενώ προωθούν εικαστικά εκπαιδευτικά προγράμματα που σχετίζονται μόνο με αυτές. Δεν προσφέρονται υπηρεσίες αξιολόγησης.

## KEY ELEMENTS [1]

Το ArtisNow προσφέρει στους χρήστες μια επαγγελματική και αξιόπιστη υπηρεσία αναρτήσεων φωτογραφιών σε πραγματικό χρόνο, εκμεταλλευόμενο συνδυαστικά τις δυνατότητες που προσφέρουν οι «έξυπνες» συσκευές κινητής τηλεφωνίας και τα social media.

## ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Η εταιρία έχει ένα πολύ μικρό αρχικό κεφάλαιο σε μετρητά της τάξεως των 1.500€. Οι ιδιοκτήτες σχεδιάζουν να συνεισφέρουν άλλα 1.500 € για τη χρηματοδότηση του κεφαλαίου τα οποία θα τους επιστραφούν ως μέρισμα.

Οι λογαριασμοί Υποχρεώσεις θα ξεκινήσουν σε 90 ημέρες, ενώ εισπρακτέων λογαριασμών έχουν οριστεί σε 150 ημέρες, ημερομηνία όπου θα ξεκινήσει και η πώληση της εφαρμογής.

Η εταιρεία έχει τέσσερις επενδυτές, οι οποίοι έχουν επενδύσει 31.500 €. Οι επενδυτές αυτοί είναι υποστηρικτές της ιδέας δημιουργίας της εφαρμογής και προτίθενται να υποστηρίξουν την προώθησή της και χρήση της μέσα από τον χώρο που δραστηριοποιούνται: Μουσεία, Γκαλερί, Εικαστικοί Σύλλογοι και άλλοι φορείς.

Επιπλέον, η εταιρεία προβλέπει ότι θα χρειαστεί να ξοδέψει 8.750€ για συνολικά έξοδα, 2.000€ σε πάγια στοιχεία ενώ θα εισπράξει 23.000€ σε Λοιπά Έσοδα για τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας της.

Αναλυτικά παρατίθενται τα σχετικά στοιχεία:

<b>Έξοδα για:</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
Νομικές & λογιστικές υπηρεσίες	500€	500€	500€
Εξοπλισμό - υλικό	500€	200€	400€
Ταξίδια	500€	500€	500€
App stores	200€	200€	200€
Start up	3.000€	0€	0€
Τηλεφωνία – internet	250€	250€	250€

### **Πάγια στοιχεία Κόστος**

Υπολογιστές 2,000€

<b>Επενδυτές</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
Μουσεία	1.500€	2.000€	5.000€
Art Galleries	1.500€	2.500€	5.000€

<b>Επενδυτές</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
Εικαστικοί Σύλλογοι	1.500€	3.000€	5.000€
Άλλοι φορείς	1.500€	1.500€	1.500€
<b>Άλλα έσοδα</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
Δωρεές	1.500€	3,000€	5,000€
Διαφημίσεις	1.000€	1.500€	4.000€
Crowd funding	3.000€	8.000€	12.000€
<b>Συμμετοχή ιδιοκτητών</b>	<b>1ο έτος</b>	<b>2ο έτος</b>	<b>3ο έτος</b>
Συμμετοχή	500€	500€	500€

## ΚΕΡΔΗ ΚΑΙ ΑΠΩΛΕΙΕΣ

Η εταιρία προβλέπει Μικτό Κέρδος για το 1ο έτος λειτουργίας στα 20.598€, αύξηση έως 32.927€ κατά το δεύτερο έτος και αυξάνεται στα 34.501€ για το τρίτο έτος.

Το μέσο μικτό περιθώριο κέρδους είναι 91,7%.

Η εταιρεία προβλέπεται να έχει Λειτουργικά Έξοδα, συμπεριλαμβανομένης της μισθοδοσίας, 9.945€ κατά το 1ο έτος, 8.665€ κατά το δεύτερο έτος και 9.145€ για το τρίτο έτος.

Τα Καθαρά Κέρδη μετά από φόρους προβλέπεται να είναι 12.438€ με βάση τον αναμενόμενο φόρο εισοδήματος που υπολογίζεται σε 3.715€ κατά το 1ο έτος, 29.077€ κατά το δεύτερο έτος, με βάση τον αναμενόμενο φόρο εισοδήματος των 8.685€ και 35.694 € κατά το τρίτο έτος, με βάση τον αναμενόμενη φόρο εισοδήματος των 10.662€.

Οι ιδιοκτήτες πρόκειται να λάβουν ως μέρισμα το ποσό 1.500€ που αρχικά κατέβαλαν, το οποίο όμως θα το διαθέσουν για την χρηματοδότηση άλλων εικαστικών δραστηριοτήτων. Η εταιρεία προβλέπει ότι θα έχει στο λογαριασμό Αποτελέσματα εις νέον 563€ για το 1<sup>ο</sup> έτος, 7.834 € κατά το 2<sup>ο</sup> έτος και 15.377€ για το 3<sup>ο</sup> έτος.

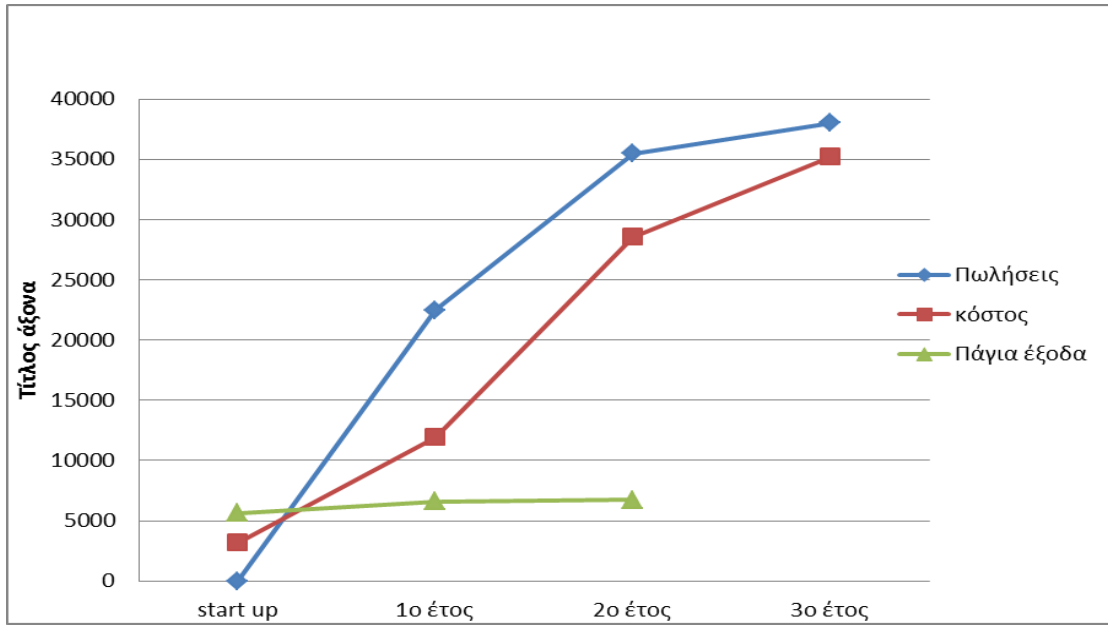
<b>Πρόβλεψη Εσόδων - Εξόδων</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
<b>Έσοδα</b>			
Πωλήσεις	22.500€	35.500€	38.000€
Άλλο εισόδημα	5.500€	13.500€	21.000€
Κόστος πώλησης προϊόντος/υπηρεσίας	1.902€	2.573€	3.499€
Μικτά κέρδη	20.598€	32.927€	34.501€
<b>Έξοδα</b>			
Αμοιβές προσωπικού	5.000€	6.000€	6.000€
Άλλα έξοδα	3.575€	3.027€	2.827€

<b>Πρόβλεψη Εσόδων - Εξόδων</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
Φόρος Μισθωτών Υπηρεσιών	1.150€	1.380€	1.380€
<b>Λειτουργικά έξοδα</b>			
Αποσβέσεις	200€	200€	200€
Τόκοι	0€	0€	0€
Νομικές και Λογιστικές υπηρεσίες	100€	100€	100€
Μάρκετινγκ – διαφημίσεις	370€	500€	700€
Προμήθειες	400€	160€	320€
Start up	2.400€	0€	0€
Ταξίδια	200€	200€	320
Τηλεφωνία – internet	125€	125€	125€
<b>Σύνολα</b>			
Σύνολο Λειτουργικών Εξόδων	9.945€	8.665€	9.145€
Κέρδη προ φόρου	16.153€	37.762€	46.356€
Φόρος Εισοδήματος	3.715€	8.685€	10.662€
Μέρισμα ιδιοκτητών	500€	500€	500€
Αποτελέσματα εις νέον			

#### BREAK EVEN POINT ANALYSIS [2]

Σύμφωνα με τα παραπάνω, για να βρούμε το σημείο στο οποίο τα έσοδα από την πώληση των προϊόντων θα καλύπτουν τα έξοδα, θα πρέπει να αφαιρέσουμε από το σύνολο των εισπράξεων, τις μεταβλητές δαπάνες για να βρούμε το περιθώριο συνεισφοράς. Έπειτα, αφαιρούμε και τις σταθερές δαπάνες και βρίσκουμε το καθαρό κέρδος.

Από το παρακάτω διάγραμμα που δημιουργείται, παρατηρούμε ότι από πολύ νωρίς αρχίζουμε να έχουμε κέρδη από την πώληση της εφαρμογής, μιας και το νεκρό σημείο βρίσκεται χαμηλά και ουσιαστικά από τον πρώτο χρόνο πώλησης της.





## TAMEIAKH POH [2]

Οι ιδιοκτήτες έχουν επενδύσει συνολικά 1.500 € και σχεδιάζουν να συνεισφέρουν 1.500 € επιπλέον για τη χρηματοδότηση δημιουργίας της εφαρμογής.

Οι Καθαρές Ταμειακές Ροές για το 1ο έτος λειτουργίας προβλέπεται να είναι 19.316€, αυξάνονται σε 39.935 € κατά το 2<sup>ο</sup> έτος και σε 53.858 € για το 3<sup>ο</sup> έτος.

Το Ταμειακό υπόλοιπο για το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας προβλέπεται να είναι 20.816€, αυξανόμενο σε 60.752€ κατά το 2<sup>ο</sup> έτος και αυξάνεται σε 114.610 € για το 3<sup>ο</sup> έτος.

Οι λογαριασμοί Υποχρεώσεις θα ξεκινήσουν σε 90 ημέρες, ενώ οι λογαριασμοί Εισπρακτέοι σε 150 ημέρες. Η εταιρεία δεν προβλέπεται να πουλάει επι πιστώσει.

<b>Πρόγνωση Ταμειακών Ροών</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
<b>Έσοδα</b>			
Πωλήσεις	22.562€	35.536€	38.007€
Λοιπά Έσοδα	5.500€	13.500€	21.000€
Εξόφληση Δανείων	0€	0€	0€
Επενδύσεις	6.500€	9.500€	17.000€
<b>Σύνολο Μετρητών</b>	<b>34.562€</b>	<b>58.536€</b>	<b>76.007€</b>
<b>Έξοδα</b>			
Κόστος πώλησης προϊόντων/υπηρεσιών	2.004€	2.492€	2.957€
Άλλα Έξοδα	3.575€	3.027€	2.827€
Μισθοδοσία	5.000€	6.000€	6.000€
Πληρωμή φόρων με μετρητά	2.166€	6.581€	9.865€
Πληρωμή πάγιων με μετρητά	2.000€	0€	0€
Αποπληρωμές δανείων	0€	0€	0€
Τόκοι	0€	0€	0€
Μερίσματα	500€	500€	500€
<b>Σύνολο</b>	<b>15.245€</b>	<b>18.600€</b>	<b>22.149€</b>
<b>Ισοζύγιο</b>			
Υπόλοιπο Μετρητών Έναρξης	1.500€	20.816€	60.752€
Καθαρές Ταμειακές Ροές	1.500€	20.816€	60.752€
Τερματισμός Υπόλοιπο Μετρητών			
Καθαρές Ταμειακές Ροές	19.316€	39.935€	53.858€
Τελικό Υπόλοιπο Μετρητών	20.816€	60.752€	114.610€

## ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Η εταιρία προβλέπει ότι το Κυκλοφορούν Ενεργητικό θα είναι για το 1ο έτος λειτουργίας 21.839 €, το οποίο αυξάνεται σε 61.817 € κατά το δεύτερο έτος και σε 115.511 € για το τρίτο έτος.

Επιπλέον, η εταιρεία έχει προβλέψει Πάγια για τις εργασίες του πρώτου έτους στα 2.000 €, παραμένει το ίδιο σε 2.000 € κατά το δεύτερο και τρίτο έτος. Οι συνολικές Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις για το 1ο έτος λειτουργίας ανέρχονται σε 3.502€, αυξάνονται σε 5.002 € κατά το δεύτερο έτος και συνεχίζουν αυξητικά ως τις 6.102 € για το τρίτο έτος.

Ενώ οι Κεφαλαιακές απαιτήσεις για το 1ο έτος των εργασιών προβλέπεται στα 8.563€, με αύξηση έως 25.897 € κατά το δεύτερο έτος και σε 55.774 € για το τρίτο έτος. Η εταιρία δεν έχει μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις κυρίως λόγω του ότι δεν έχει λάβει κανένα δάνειο.

Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για το 1ο έτος εργασιών της εταιρίας προβλέπεται να είναι 19.938€ κατά το 1<sup>ο</sup> έτος, 58.015 € κατά το 2<sup>ο</sup> έτος και σε 110.209€ για το 3<sup>ο</sup> έτος.

<b>Πρόβλεψη Ισολογισμού</b>	<b>1<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>2<sup>ο</sup> έτος</b>	<b>3<sup>ο</sup> έτος</b>
<b>Κυκλοφορούν Ενεργητικό</b>			
Μετρητά	20.816€	60.752€	114.610€
Λογαριασμοί εισπρακτέοι	0€	0€	0€
Απογραφή	1.023€	1.065€	901€
<b>Σύνολο Κυκλοφορούντος Ενεργητικού</b>	<b>21.839€</b>	<b>61.817€</b>	<b>115.511€</b>
<b>Πάγια Κεφάλαια</b>			
Πάγια Περιουσιακά στοιχεία	2.000€	2.000€	2.000€
Μείον συσσωρευμένες αποσβέσεις	400€	800€	1.200€
<b>Καθαρά Πάγια</b>	<b>1.600€</b>	<b>1.200€</b>	<b>800€</b>
<b>Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις</b>			
Λογαριασμοί Πληρωτέοι	3.440€	4.905€	5.998€
Πιστώσεις	62€	97€	104€
Βραχυπρόθεμα χρέη	0€	0€	0€
<b>Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων</b>	<b>988€</b>	<b>1.917€</b>	<b>3.039€</b>
<b>Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις</b>			
Μακροπρόθεμα Δάνεια	0€	0€	0€
<b>Συνολικό Κεφάλαιο</b>	<b>19.938€</b>	<b>58.015€</b>	<b>110.209€</b>
<b>Σύνολα</b>			
<b>Σύνολο Ενεργητικού</b>	<b>23.439€</b>	<b>63.017€</b>	<b>116.311€</b>
<b>Σύνολο Υποχρεώσεων &amp; Κεφαλαίου</b>	<b>23.439€</b>	<b>63.017€</b>	<b>116.311€</b>

## ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ

Η καθαρή θέση είναι το Ενεργητικό μείον τις Συνολικές Υποχρεώσεις της εταιρίας. Η Καθαρή θέση βοηθά στον καθορισμό της αξίας μιας εταιρείας, καθώς περιλαμβάνει όλα τα χρήματα που επενδύονται και όλα τα αδιανέμητα κέρδη από την έναρξη των εργασιών της εταιρείας.

Έτσι, για το 1ο έτος έχουμε 19.938 € Καθαρής Θέσης, 58.015€ για το 2<sup>ο</sup> έτος και 110.209€ για το 3<sup>ο</sup> έτος.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η παραπάνω εργασία παρουσιάζει το επιχειρηματικό πλάνο δημιουργίας από την εικαστική ομάδα TeeToTuM μιας social and cultural mobile εφαρμογής με την ονομασία «ArtisNow».

Η συνεχής ανάπτυξη των τεχνολογιών πληροφορικής και ειδικά των social media, δημιουργούν ένα κλίμα συνεργατικότητας και διαδραστικότητας μεταξύ των χρηστών.

Στα πλαίσια των δραστηριοτήτων της ομάδας και για την διάδοση των τεχνών, αλλά και της συμμετοχής του κοινού στην αξιολόγηση εικαστικών εκδηλώσεων και πολιτιστικών δράσεων με διαδραστικό τρόπο, προτείνεται η εισαγωγή στην αγορά της εφαρμογής. Τα στοιχεία που παρατίθενται προβλέπουν τα χρηματο-οικονομικά στοιχεία ανάπτυξης σε τριετή ορίζοντα. Καλύπτονται θέματα οικονομικής, τεχνικής και εταιρικής σκοπιμότητας, καθώς επίσης γίνεται και ανάλυση της αγοράς και του συνολικού κόστους της επένδυσης.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Για την δημιουργία του Business Plan χρησιμοποιήθηκε η εφαρμογή Enloop, της ιστοσελίδας <https://www.enloop.com>

[1] [http://www.prenhall.com/behindthebook/0132294389/pdf/Zimmerer\\_CH04.pdf](http://www.prenhall.com/behindthebook/0132294389/pdf/Zimmerer_CH04.pdf)

[2] Βιβλίο: Διοικητική Λογιστική, Ray H. Garrison, D.B.A., CPA, Eric W.Noreen, Ph.D., CMA, 10<sup>η</sup> έκδοση, 2005

[3] [http://ewic.bcs.org/upload/pdf/ewic\\_ev12\\_s3paper2.pdf](http://ewic.bcs.org/upload/pdf/ewic_ev12_s3paper2.pdf)

[4] Writing a Business Plan by Bruce R. Barringer R. Duane Ireland

[5]

[http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7\\_SWOT](http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7_SWOT)

[6] [http://en.wikipedia.org/wiki/Feasibility\\_study](http://en.wikipedia.org/wiki/Feasibility_study)

[http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7\\_%CE%BD%CE%B5%CE%BA%CF%81%CE%BF%CF%8D\\_%CF%83%CE%B7%CE%BC%CE%B5%CE%AF%CE%BF%CF%85](http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7_%CE%BD%CE%B5%CE%BA%CF%81%CE%BF%CF%8D_%CF%83%CE%B7%CE%BC%CE%B5%CE%AF%CE%BF%CF%85)

[www.clothedinscarlet.org](http://www.clothedinscarlet.org)