

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ**

**COST-BENEFIT , BUDGETING AND ECONOMIC
ANALYSIS FOR THE DEVELOPMENT AND
MANAGEMENT OF A WEB SITE
FOR E-AUCTIONS**



**ΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΗΛΕΜΑΤΙΚΗΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : ΟΙΚΟΝΟΜΙΔΗΣ ΑΝ.**

**ΚΟΥΡΤΗΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΜΑΙΟΣ 2000**

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος	1
1.Μεθολογία εργασίας	2
2.Δημοπρασίες στο Internet	
2.1 Business to Customer.....	4
2.2 Business to Business E- Auctions	5
3. Το σημείο Αναφοράς :eBay.....	7
4. Marketing Plan	
4.1 Η αγορά το Target Group και το πλάνο εργασίας.....	8
4.2 Απαραίτητα χαρακτηριστικό ενός Site με online δημοπρασίες	9
5.Παράδειγμα-Εφαρμογή κατασκευής ενός site για e-Auctions	
5.1 Συνοπτική περιγραφή του έργου	11
5.2 Επιχειρηματικές Ανάγκες που θα καλύψει το έργο	11
5.3 Διαμόρφωση του site και δημιουργία υπηρεσιών W.W.W.....	14
5.4 Αναμενόμενα αποτελέσματα από τη δημιουργία του Site.....	14
5.5 Στατηγικά πλεονεκτήματα	15
6. Business Plan	
6.1 Κατασκευή του Site.....	16
6.2 Παράγοντες -Κόστη στην κατασκευή ενός Web Site	18
6.3 Περιγραφή Εξοπλισμού , Λογισμικού και Υπηρεσιών.....	23
6.4 Τιμολογιακή πολιτική-Έσοδα	25
6.5 Υπολογισμός Αποδοτικότητας ΕπενδεδυμένωνΚεφαλαίων	26
7.Επίλογος	28
8.Πηγές-Βιβλιογραφία.....	29

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Οι δημοπρασίες είναι από τα παλαιότερα είδη εμπορικών συναλλαγών. Στη σημερινή εποχή όμως και με τη βοήθεια της τεχνολογίας ο κλασικός τρόπος διοργάνωσης και λειτουργίας τους έχει μεταφερθεί στον κυβερνοχώρο. Με κυριότερο πλεονέκτημα την ευκολία αγοράς και πώλησης από τους συμμετέχοντες και βεβαίως την δυνατότητα αυτή να παρέχεται σε μεγάλο πλήθος ανθρώπων ανεξαρτήτως της φυσικής τους παρουσίας στον τόπο διεξαγωγής, αντιλαμβάνεται κανείς το μέγεθος της ανάπτυξης. Η διαδικασία αυτή είναι συνεχής καθώς τα portals λειτουργούν αδιάλειπτα 24 ώρες το 24ωρο, επτά ημέρες την εβδομάδα. Αν συνυπολογιστεί το γεγονός ότι πλέον η αγορά τείνει να παγκοσμιοποιηθεί καταλαβαίνουμε τη σημασία τους στο χώρο του E-Commerce γενικότερα.



1. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Ένα από τα προβλήματα που δημιουργείται στη σύνταξη μιας οικονομοτεχνικής μελέτης είναι η διαφορετική προσέγγιση του προβλήματος αναφορικά με την ειδικότητα των ατόμων που απαρτίζουν την ομάδα εργασίας . Η απουσία ύπαρξης μιας κοινής γλώσσας σημαίνει δυσκολία κατανόησης της σπουδαιότητας μιάς επένδυσης ή λάθος στην επιλογή της βέλτιστης δυνατής λύσης.

Το τμήμα Υποστήριξης της Microsoft ανέπτυξε μια τεχνική-μεθοδολογία που ονομάζεται **REJ (Rapid Economic Justification)** . Όπως υποστηρίζει έρχεται να καλύψει το κενό μεταξύ IT Managers και των Οικονομικών Τμημάτων βοηθώντας τους πρώτους να ξεπεράσουν ή να εξηγήσουν τεχνικές ορολογίες και τους δεύτερους να τις μετατρέψουν σε οικονομικά μεγέθη . Είναι μια γέφυρα που με απλά βήματα και πολύ γρήγορα δείχνει πως μια IT λύση ή επένδυση μπορεί να βοηθήσει μια επιχείρηση στους στόχους της.

Το πλαίσιο της **REJ** περιλαμβάνει τα ακόλουθα στάδια:

1. Μελέτη της δραστηριότητας της επιχείρησης.

Εδώ αναλύονται η δομή , οι ιδιαιτερότητες, το πλαίσιο λειτουργίας , οι παράγοντες επιτυχίας , η στρατηγική. Μελετούνται οι συνθήκες της αγοράς και ο ανταγωνισμός . Προτείνονται οι τεχνολογικές λύσεις που θα βοηθήσουν στην επίτευξη των στόχων.

2. Ανάπτυξη της λύσης και κατανόηση των λεπτομερειών.

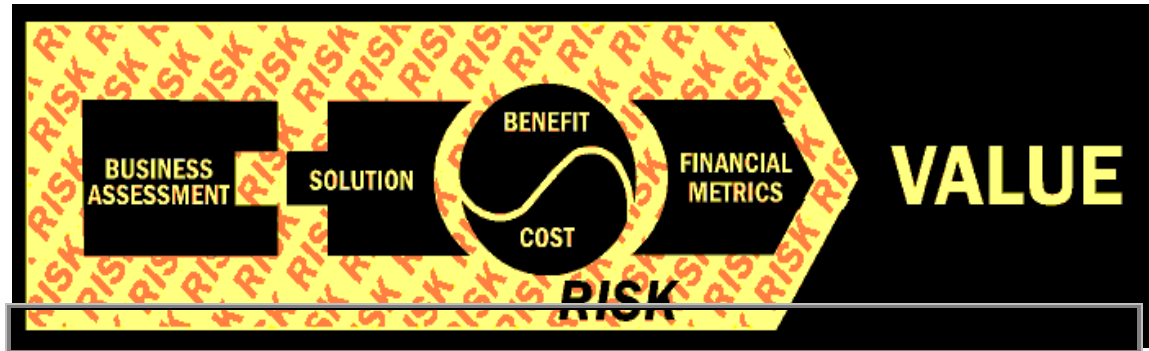
Περιγράφονται αναλυτικά οι τεχνολογικές λύσεις , συγκρίνονται οικονομικά μεγέθη, προβάλλονται πίνακες και διαγράμματα (Flowcharts) . Αναπτύσσεται η σχέση κόστους- ωφέλειας . Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι η ωφέλεια μπορεί να εκφραστεί με πολλούς τρόπους , να ειπωθεί από πολλές σκοπιές και να απεικονιστεί με πλήθος εργαλείων όπως τα CNI, IDD, BRG και της Gartner Group το οποίο και θα χρησιμοποιήσουμε.

3. Ανάπτυξη των Οικονομικών μεγεθών.

Κομμάτι με οικονομικά στοιχεία και συγκεντρωτικούς πίνακες .Εδώ μελετούνται ισολογισμοί, τόκοι , φόροι , για το αν συμφέρει μίσθωση ή αγορά, δανεισμός ή άλλο κ.λ.π.

4. Υπολογισμός του κινδύνου.

Όλες οι επενδύσεις εμπεριέχουν ρίσκο . Με ειδικά εργαλεία οι Οικονομολόγοι υπολογίζουν τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο για να δώσουν στη διοίκηση ολοκληρωμένη πρόταση.



2. ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ ΣΤΟ INTERNET

2.1 Business to customer

Για να γίνει δυνατή η κατασκευή ενός site που φιλοξενεί δημοπρασίες θα ήταν χρήσιμο να περιγράψουμε τη διαδικασία , το πλαίσιο λειτουργίας του χώρου καθώς και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του. Δημοπρασία λοιπόν ορίζεται ότι είναι η δημόσια πώληση στην οποία η τιμή διαμορφώνεται από προσφορές . Αυτός ο οποίος προσφέρει τη μεγαλύτερη τιμή ονομάζεται πλειοδότης και σ' αυτόν κατοχυρώνεται το είδος .Στις μέχρι σήμερα δημοπρασίες οι ενδιαφερόμενοι συναθροίζονταν σε αίθουσες όπου αφού έλεγχαν την ποιότητα και τη γνησιότητα των προσφερόμενων ειδών και κάτω από την παρουσία του δημοπράτη (διαμεσολαβητή ή πωλητή) ανταγωνίζονταν μεταξύ τους για την αγορά του αντικειμένου που τους ενδιέφερε.

Η εισβολή του Internet όμως στη ζωή και τις συνήθειες των καταναλωτών άνοιξε και αυτή την αγορά. Την έκανε μάλιστα όχι απλώς συμμετοχή των εξελίξεων, αλλά και σημείο αναφοράς για το e-Commerce αφού είναι από τις πλέον δημιουργικές και προσοδοφόρες. Η διαδικασία συμμετοχής σε on-line Auctions (αγορά ή πώληση ειδών) είναι απλή και προσιτή σε όλους σχεδόν του χρήστες του Διαδικτύου. Απαιτείται απλώς η εγγραφή και η αποδοχή των όρων που σε γενικές γραμμές είναι ίδιοι για όλα τα sites. Ο ενδεχόμενος αγοραστής ψάχνει στο site για το αντικείμενο που τον ενδιαφέρει. Αφού το βρει , βλέπει πληροφορίες για αυτό καθώς και την τιμή στην οποία πωλείται ή την τιμή που έχει δώσει ο τελευταίος πλειοδότης . Σε ειδικό πεδίο πληκτρολογεί τη δική του προσφορά αφού βεβαίως γίνει η πιστοποίηση της ταυτότητάς του . Δίπλα στο προσφερόμενο είδος εμφανίζονται άλλες πληροφορίες όπως : η ταυτότητα του πωλητή, ο χρόνος που απομένει για να τελειώσει η δημοπρασία, ο αριθμός των “κτυπημάτων“ από άλλους υποψήφιους , κ.λ.π. Αφού τελειώσει η δημοπρασία ο πωλών ειδοποιεί με mail τον πλειοδότη και συνεννοούνται για την αποστολή του αντικειμένου και την πληρωμή ή κατά την τακτική άλλων sites ειδοποιούνται και οι δύο με αυτόματο mail.

Η διαδικασία είναι απολύτως διάφανη και μπορεί εύκολα να ελεγχθεί αφού ο κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να τη δει (bidding history) στη σχετική σελίδα. Υπάρχουν επίσης και δυνατότητες που προσφέρονται από το λογισμικό που χρησιμοποιεί κάθε

εταιρεία και που αυξάνουν την ευκολία συμμετοχής , όπως για παράδειγμα το αυτόματο ανέβασμα της προσφοράς μέχρι κάποιο δηλωθέν ποσό, η χρήση Auction Managers που βοηθούν στην παρακολούθηση μιας δημοπρασίας αλλά επίσης και η αλληλογραφία με τον πωλητή για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το προς πώληση αντικείμενο.

Ένα άλλο σημαντικό κομμάτι στις On-line δημοπρασίες είναι η αξιοπιστία των αγοραστών και των πωλητών που συμμετέχουν σ'αυτές . Οι συμμετέχοντες προτρέπονται να στέλνουν παρατηρήσεις μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής για τον αγοραστή ή τον πωλητή αντίστοιχα . Αν το προϊόν ήταν σε καλή κατάσταση, αν εξυπηρετήθηκαν , αν είχαν προβλήματα , κ.λ.π. Όλα αυτά κρατούνται σε μια βάση και αναφέρονται σε κάθε νέα συναλλαγή του συμμετέχοντος . Ισχύει κάποιο ιδιότυπο point system με αυτόν που συμπληρώνει κάποιους βαθμούς ποιικής να του απαγορεύεται η συμμετοχή του πλέον στις δημοπρασίες του συγκεκριμένου site .

2.2 Business to Business E-Auctions

Οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες μέσω Internet απέδωσαν τα τελευταία χρόνια τεράστια κέρδη στις Web Auction εταιρείες . Αυτό ήταν και το κέντρισμα των “Business-to-Business online Auctioning” όπου όπως υποστηρίζεται στα επόμενα χρόνια θα υπάρχει συναλλαγή για τα πάντα από εξαρτήματα πάσης φύσεως μέχρι ακόμα πνευματικών δικαιωμάτων και περιουσίας .

Ποιοι είναι οι λόγοι όμως που οι μεγάλοι παραγωγοί και μεγαλέμποροι στρέφονται και σε αυτόν τον τρόπο εμπορίου;

- Σημαντικότερος παράγοντας είναι η αποδοτικότερη διαχείριση των αποθεμάτων τους . Γνωρίζοντας ότι το κόστος διατήρησης μεγάλης ποσότητας υλικών ή κατασκευασμένων αγαθών είναι μεγάλο , πολλές φορές αναγκάζονται να πουλούν τα εμπορεύματα αυτά σε πολύ χαμηλές ή πολλές φορές και κάτω του κόστους τιμές για να απελευθερώσουν τις αποθήκες τους . Τώρα όμως τους δίνεται η δυνατότητα να εμπορεύονται πιο εύκολα , πιο γρήγορα και με καλύτερες προϋποθέσεις . Sites όπως τα Fast Parts και FairMarket βοηθούν πωλήτριες εταιρείες να δίνουν πλεονάζοντα προϊόντα

τους σε καλές τιμές καθώς και αντίστοιχες να αγοράζουν με ευνοϊκότερους όρους . Η συμμετοχή είναι από όλα τα μέρη της γης, η διαχείριση της αλυσίδας παραγωγής και διακίνησης γίνεται καλύτερη και τα κέρδη για όλους μεγαλύτερα.

- Άλλη μορφή – παραλλαγή της ανωτέρω - είναι το Contract Bidding . Εδώ αντί των αγοραστών μειοδοτούν οι πωλητές . Αυτός που θα προσφέρει τα προϊόντα του στη χαμηλότερη τιμή κερδίζει το συμβόλαιο . Στην περίπτωση αυτή υπάρχει το επιπρόσθετο όφελος του χαμηλού κόστους πώλησης . Τον τρόπο αυτό υιοθετούν ήδη πολλές πολιτείες των Η.Π.Α με σκοπό το χαμηλότερο κόστος αγοράς των προμηθειών τους .
- Μια επίσης καινούργια αγορά που διανοίγεται είναι αυτή του online advertisement . Στα σπάργανα ακόμα , σε μεγάλη δυναμική όμως λόγω της ανάπτυξης και εξάπλωσης του Internet και του ηλεκτρονικού εμπορίου γενικότερα . Το site Ad auction είναι ένας χώρος όπου τίθεται σε δημοπρασία διαφημιστικός χώρος στο Δίκτυο . Εκεί εκδότες βρίσκουν πελάτες ή επιχειρηματίες τους εκδότες και συναλλάσσονται για διαφημιστικό χώρο ή καταχωρήσεις σε έντυπα.
- Το καινούργιο και πολύ σημαντικό είναι η πώληση πνευματικής περιουσίας (Intellectual Property) μέσω τέτοιων sites όπως το pl-x.com. Ανέκαθεν αυτός ήταν ένας χώρος όπου οι ενδιαφερόμενοι δύσκολα εύρισκαν ο ένας τον άλλον . Πατέντες και ευρεσιτεχνίες πάντα ενδιέφεραν τη βιομηχανία αλλά υπήρχε δυσκολία στην επαφή των δύο μερών . Τώρα πλέον υπάρχουν forums όπου εφευρέτες και κάτοχοι διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας μπορούν να διαπραγματευτούν τις ιδέες τους να τις πουλήσουν και το σημαντικότερο να τις περάσουν στην αγορά πολύ γρήγορα προς όφελος όλων και κυρίως των καταναλωτών.



3. ΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ : eBay

Ο θρύλος στις ηλεκτρονικές – μέσω Internet – δημοπρασίες είναι το eBay . “Γεννημένο” τον Σεπτέμβριο του 1995 είναι πλέον από τα μεγαλύτερα sites και τις σημαντικότερες επιχειρήσεις με κέρδη , που λειτουργούν στο Διαδίκτυο . Θεωρείται σημείο αναφοράς και συναντάται στα περισσότερα άρθρα για το ηλεκτρονικό εμπόριο. Οι εταιρείες που συνεργάζονται μαζί του - όπως Microsoft , Oracle , Sun ,Compaq , Cisco , Ibm κ.λ.π - επιθυμούν να αναφέρουν αυτήν τη συνεργασία ως διαφήμιση των υπηρεσιών και της αξιοπιστίας τους. Η διεύθυνση του eBay μάλιστα απαγόρευσε σε όσες εταιρείες είχαν συνεργασία μικρότερη της μιας εβδομάδας να το χρησιμοποιούν για τους παραπάνω σκοπούς.

Η εταιρεία έχει “κτίσει” 53 τοπικά sites στις Η.Π.Α και πολλά για άλλες χώρες (Αυστραλία , Καναδά , Γερμανία , Αγγλία) . Τα στοιχεία για τα site της είναι ιλιγγιώδη . Οι εγγεγραμμένοι χρήστες της από 2,2 εκατομμύρια το 1999 αυξήθηκαν σε 10 εκατομμύρια τη νέα χρονιά ποσοστό 359% ! Οι δημοπρασίες που διενεργήθηκαν το τελευταίο τετράμηνο του έτους ήταν 41 εκατομμύρια, ενώ άγγιξαν σε αξία τα \$901 εκατομμύρια δολάρια . Τον Ιανουάριο του 2000 1,8 εκατομμύρια χρήστες επισκέφτηκαν τις σελίδες της . Καθημερινά το 6,5 % των Αμερικανών surfers βλέπει το site , ποσοστό διπλάσιο αυτού του Amazon . Στην εταιρεία απασχολούνται σήμερα περίπου 130 μόνιμοι υπάλληλοι.

Το μέγεθός της και η ανάγκη για αδιάλειπτη (24x7) λειτουργία την αναγκάζει όμως να οδηγεί σε τεχνολογικές λύσεις και εξοπλισμό . Διατηρεί λοιπόν πάνω από 200 servers με Win NT όπου κρατούνται front office πληροφορίες (είδη προς δημοπρασία , ιστορικά πελατών κ.λ.π.) . Άλλα σημαντικά στοιχεία κρατούνται σε Oracle Data Bases που τρέχουν σε Sun servers με λειτουργικό Solaris ενώ βρίσκονται σε διάταξη Raid 5 . Για αποθήκευση υπάρχουν συσκευές της Imperial Technologies χωρητικότητας 50 και 100GB . Μεγάλη σημασία έχει δοθεί στον τομέα της ασφάλειας ενώ στα δικτυακά εξοπλίζεται από τη Cisco .

4. MARKETING PLAN

4.1 Η αγορά , το target group και το πλάνο εργασίας

Αρχικά θα πρέπει να προκαθορίσουμε τους πιθανούς πελάτες που προσδοκούμε να έχουμε με τη συγκεκριμένη επένδυση. Ο σωστότερος τρόπος για αυτό , είναι μέσω ερωτηματολογίου που είτε θα συμπληρώνεται online στο Web είτε με τον κλασικό τρόπο σε περιοδικά , εφημερίδες κ.λ.π. Ελλείπει αυτής της έρευνας χρησιμοποιούμε άλλες έτοιμες πάνω στο ίδιο θέμα ή και αυτές πάνω στη χρήση του Internet γενικότερα.

Έτσι λοιπόν στοχεύουμε κυρίως σε ένα target group που αποτελείται από νέους ανθρώπους (περίπου 30 ετών) , με καλή εκπαίδευση (Πανεπιστήμιο) και σε ποσοστό 65% άντρες . Έχουν υπολογιστή στο σπίτι (61%) , πρόσβαση στο Δίκτυο (77%) και ασχολούνται περίπου 9 ώρες/εβδομάδα . Θα είναι ελληνικής καταγωγής μιας και το site θα είναι στην ελληνική γλώσσα εκτός αν κάνουμε την επιλογή της αγγλικής για να προσελκύσουμε πελάτες από όλο τον κόσμο με μείωση όμως της εγχώριας αγοράς . Το επιπλέον μειονέκτημα της δεύτερης περίπτωσης είναι τα μεγάλα έξοδα αποστολής που επιβαρύνουν την τιμή του είδους . Άλλωστε ακόμα και στις Η.Π.Α δημιουργούνται “τοπικά” sites αντί των μεγάλων “εθνικών” για να υπερσκελίσουν αυτό το μειονέκτημα.

Όσον αφορά την τιμολογιακή πολιτική πρέπει να οριστεί και να αποτιμηθεί το όφελος που προσδοκάται και από άλλες μορφές ανάπτυξης που θα οφείλονται στην εισαγωγή της εταιρείας στις νέες τεχνολογίες . Παρ' όλα αυτά θα πρέπει να προσεχτεί να μην αποθαρρύνονται από το κόστος για να συμμετέχουν εν δυνάμει νέοι πελάτες αλλά και το site να μπορεί να ανταγωνιστεί άλλα ιδίου ενδιαφέροντος .

Οι δημόσιες σχέσεις είναι ένας ακόμα τομέας όπου είναι απαραίτητη η προσοχή μας . Θα πρέπει να γίνουν τα εξής:

- Δήλωση του νέου site σε όλα τα search engines
- Αποστολή newsgroup messages στα αντίστοιχα newsgroups
- Αποστολή δελτίων τύπου προς όλα τα μέσα
- Sponsorship εκδηλώσεων όπου παρευρίσκεται το target group που στοχεύουμε

- Διαφήμιση σε όλα τα κλασικά μέσα επικοινωνίας
- Διαφήμιση στο Internet

Ένας τομέας που αποδεδειγμένα έχει αποτελεσματικότητα είναι το Personal selling το οποίο εφαρμόζεται αποτελεσματικά από το Amazon.

Ο πελάτης ενημερώνεται για νέα είδη , παραλαβές σχετικά με τα είδη που έχει δείξει ενδιαφέρον σε προηγούμενες συμμετοχές του.

Επίσης θα ενδιέφερε να υπάρχει ένα Forum συζήτησης όπου θα υπάρχουν πληροφορίες έτσι ώστε να είναι ακόμα ένας πόλος έλξης για τους πελάτες.

4.2 Μερικά από τα απαραίτητα χαρακτηριστικά ενός site με online δημοπρασίες

- Δυνατότητες τιμολόγησης
- Δυνατότητες χρήσης πιστωτικών καρτών
- Ημερήσιο email σχετικά με τα είδη του πελάτη
- Δυνατότητα αποστολής μηνύματος σε άλλο χρήστη χωρίς τη γνώση του(sent to a friend)
- Παρακολούθηση μιας δημοπρασίας χωρίς τη αναγκαστική συμμετοχή σ' αυτήν
- Χαρακτηριστικά εικονίδια για νέα είδη,προσφορές κ.λ.π
- Δυνατότητα αποστολής της δημοπρασίας με email
- Δυνατότητα αυτόματης ανανέωσης αν μια δημοπρασία λήξει χωρίς συμμετοχή
- Λίστες στατιστικών στοιχείων με τους νικητές ανά κατηγορία κ.λ.π.
- Μετρητές σελίδων
- Find στο site
- Υποστήριξη Cookies για διευκόλυνση στις μετακινήσεις του χρήστη μέσα στο site
- Προϋπόθεση η εγγραφή και απαραίτητο το verify
- Πολλαπλές δυνατότητες στην τοποθέτηση δημοπρασίας(χρόνος έναρξης , λήξης , ανανέωσης κ.λ.π)
- Dutch auctions (πολλαπλές ποσότητες)
- Αυτόματος ορισμός επόμενου «χτυπήματος»

- Forum για τους συμμετέχοντες
- Έυκολη τοποθέτηση-παρουσίαση με δυνατότητα προεπισκόπησης
- Εισαγωγή εικόνας
- Πολλά templates για τοποθέτηση
- Επιλογή του είδους χρέωσης (εβδομαδιαία,μηνιαία,με κάρτα, Cyber Cash)
- Δυνατότητα για bold χαρακτήρες ,τοποθέτηση σε ειδική θέση στη σελίδα , σύνδεση με home page
- Κλιμακωτή ή ποσοστιαία χρέωση ανάλογα με τις υπηρεσίες
- Χρέωση για ειγαγωγή είδους και παρακράτηση προμήθειας πώλησης
- Point system για αγοραστές και πωλητές
- Δυνατότητα αποστολής στους πωλητές email με στοιχεία για τους πλειοδότες,τους μειοδότες κ.λ.π.

5. ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ – ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΕΝΟΣ SITE ΓΙΑ E-AUCTIONS

5.1 Συνοπτική περιγραφή του έργου

Σκοπός του έργου είναι η εφαρμογή της τεχνολογίας ηλεκτρονικού εμπορίου σε μια επιχείρηση η οποία δραστηριοποιείται στον τομέα των δημοπρασιών. Προσπαθώντας να διευρύνει το ζωτικό της χώρο και να πάρει μερίδιο από την αγορά που ειδικά στην Ελλάδα τώρα αναπτύσσεται , μεταφέρει τις δραστηριότητές της και στο Internet προσπαθώντας μέσω του site να προωθήσει δικές της πωλήσεις αλλά και να δημιουργήσει κατά τα πρότυπα των eBay και Yahoo ελεύθερο χώρο δημοπρασιών. Έτσι εκμεταλλεύεται πολλαπλά και κατά το μέγιστο το χώρο που δημιουργεί.

5.2 Επιχειρηματικές ανάγκες που θα καλύψει το έργο

Με δεδομένο ότι η υλοποίηση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε computerized on-line περιβάλλον είναι γεγονός , αποτελεί επιτακτική ανάγκη η ανάπτυξη των δραστηριοτήτων κάθε εταιρίας στο Διαδίκτυο . Αυτό επιβάλλεται κυρίως για λόγους ανταγωνιστικότητας και αύξησης του επιπέδου ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών της .

Οι δυνατότητες αμφίδρομης επικοινωνίας και επιχειρηματικής προσέγγισης, προσφέρουν νέο έδαφος για καινούργια πολλαπλά προϊόντα , υπηρεσίες και μηνύματα τα οποία ταχύτατα , αποτελεσματικά και κερδοφόρα μπορούν να διακινηθούν.

Με την υλοποίηση ενός Web Site με δημοπρασίες - επέκταση των δραστηριοτήτων της εταιρείας - θα υπήρχαν τα εξής αποτελέσματα :

- Μειωμένο κόστος διεκπεραίωσης εργασιών : Οι διάφορες διεργασίες , λόγω της ηλεκτρονικής τους φύσης , απαιτούν λιγότερα χρήματα.
- Ταχύτητα και ευελιξία: Οι αγορές γίνονται με το πάτημα ενός κουμπιού σε ελάχιστο χρόνο.
- Λιγότερη γραφειοκρατία : Λιγότερο χαρτί και μικρότερο κόστος.
- Παροχή νέων υπηρεσιών : τέτοιες υπηρεσίες είναι :

α. Αναβάθμιση των εμπορικών συναλλαγών μεταξύ της επιχείρησης και των ήδη υπαρχόντων πελατών της: Θα δοθεί έμφαση σε πωλήσεις προϊόντων με διαφορετική τιμολογιακή πολιτική από την υπάρχουσα (προσφορές προϊόντων, ευκαιρίες).

- Τιμοκατάλογοι ειδών on-line.
- Άμεση πληροφόρηση για νέα είδη που διατίθενται προς πώληση.
- Στατιστικά στοιχεία με βάση τις αγορές του πελάτη των προηγούμενων μηνών ή περιόδων.
- Δυνατότητα ειδοποίησης του πελάτη για έναρξη δημοπρασιών με παρεμφερή είδη προηγούμενων δημοπρασιών που έδειξε ενδιαφέρον.

β . Εμπορικές συναλλαγές μεταξύ μεγάλων προμηθευτών (Business to Business) : θα επεκταθεί η εμπορική σχέση μεταξύ της εταιρείας και μεγάλων οίκων ή προμηθευτών με συμφερότερες αγορές και καλύτερους διακανονισμούς πληρωμών κ.λ.π.

γ. Διαφήμιση και προώθηση προϊόντων : Θα χρησιμοποιηθεί και αυτή η μέθοδος προώθησης των πωλήσεων . Ο πελάτης έχει πρόσβαση σε φωτογραφίες, πληροφορίες και λεπτομέρειες προϊόντων . Είναι ένας χώρος που πληροφορεί, ενημερώνει , τροφοδοτεί με στοιχεία και τέλος πουλάει προϊόντα . Τα multimedia χαρακτηριστικά διευκολύνουν την πώληση αφού ο αγοραστής μπορεί να δει οπτικά και ταυτόχρονα να λάβει πολλές πληροφορίες για το προϊόν . Έτσι ο πελάτης αλληλεπιδρά με το προϊόν και δημιουργείται ένας «δεσμός» μεταξύ αυτού και της εταιρίας . Επίσης η παρουσία της εταιρίας στο δίκτυο διευρύνει γενικότερα το κύρος και την επιφάνειά της.

δ. Δυνατότητα ηλεκτρονικής επικοινωνίας μεταξύ πελατών: Θα δημιουργηθεί ένα Forum , ένας χώρος όπου άνθρωποι με κοινά ενδιαφέροντα θα μπορούν να επικοινωνούν.

ε. Δυνατότητα παροχής υπηρεσιών e-Auctions στους πελάτες: Σύμφωνα με τα πρότυπα των eBay , Amazon , Yahoo θα διεξάγονται δημοπρασίες (αγορές – πωλήσεις) απευθείας από τα εγγεγραμμένα μέλη.

Με την υλοποίησή της η εταιρεία έρχεται να καλύψει συγκεκριμένα θέματα τα οποία είναι ζωτικής σημασίας για την λειτουργία της . Τα θέματα αυτά είναι:

- *Επιχειρηματική στρατηγική:* η υλοποίηση του Site αποτελεί στρατηγικής σημασίας κίνηση για την επιχείρηση η οποία θα της εξασφαλίσει αμέσως σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα .
- *Επιμέρους δραστηριότητες:* η επιχείρηση εισάγει στην λειτουργία της σχεδόν όλες τις κλασσικές εφαρμογές ηλεκτρονικού εμπορίου όπως : σύναψη εμπορικής σχέσης (διαπραγμάτευση συμφωνιών) , προώθηση προϊόντων (marketing, διαφήμιση , πωλήσεις) , παράδοση προϊόντων, κύκλος της προσφοράς / τιμολόγησης , πληρωμές κλπ.
- *Επιχειρηματική πρακτική:* η στροφή προς αυτή την κατεύθυνση θεωρείται αναγκαία εξαιτίας της απαίτησης για εκσυγχρονισμό της .

Τα οφέλη που αναμένονται να προκύψουν μεταξύ των άλλων θα είναι:

- ⊕ Μείωση λειτουργικού κόστους
- ⊕ Μείωση χρόνου και κόστους επεξεργασίας και ολοκλήρωσης συναλλαγών
- ⊕ Άμεση πληροφόρηση και ενημέρωση λογαριασμών (on line)
- ⊕ Αποφυγή λαθών και καθυστερήσεων
- ⊕ Βελτιωμένη διαχείριση ρευστών
- ⊕ Βελτίωση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος έναντι επιχειρήσεων που δεν κάνουν χρήση των δυνατοτήτων συστήματος ηλεκτρονικού εμπορίου.

Διαθέτοντας έτσι ένα πλήρες σύστημα αυτοματοποίησης των διαδικασιών που προαναφέρθηκαν , είναι αυτονόητο το κέρδος της επιχείρησης και έναντι του ανταγωνισμού . Η ευελιξία που μπορεί να προσφέρει το προτεινόμενο σύστημα αντανακλά και προς κάθε συνεργάτη μια εικόνα αξιοπιστίας και φερεγγυότητας , συνέπειας και λειτουργικότητας , ανεβάζοντας έτσι και τη γενικότερη «εικόνα» της εταιρείας στην αγορά.

5.3 Διαμόρφωση του Site και δημιουργία υπηρεσιών W.W.W

- **Μόνιμη Σύνδεση με Internet Feed Provider (IFP):** Η σύνδεση αυτή θα παρέχει διασύνδεση με το Διαδίκτυο.
- **Διαμόρφωση Υποδομής για την υποστήριξη υπηρεσιών για Service Provision:** Αυτό περιλαμβάνει τη διασύνδεση με τη χρήση τηλεπικοινωνιακής υποδομής (modems, τηλεφωνικές γραμμές, δικτυακός εξοπλισμός) , δικτυακή υποδομή (servers, router) , λογισμική υποδομή (system software).
- **Δημιουργία Υπηρεσιών WWW και E-mail**
- **Δημιουργία Βάσης Δεδομένων με στόχο την αποθήκευση ανάκτηση και διάθεση βασικών πληροφοριών προς τους πελάτες:** Η βάση θα «χτιστεί» με βάση το σχεσιακό μοντέλο και με τη χρήση Relational Database Management System. Θα αναπτυχθεί και περιβάλλον διαχείρισης της βάσης σε περιβάλλον Windows για την πρόσβαση στη βάση από τους χρήστες .
- **Δημιουργία εφαρμογής για τη διαχείριση των δημοπρασιών της επιχείρησης προς τους πελάτες:** Διαμορφώνονται προσφορές οι οποίες κοινοποιούνται προς εκδήλωση ενδιαφέροντος. Οι συμμετέχοντες εκδηλώνουν το ενδιαφέρον και ενεργοποιείται η διαδικασία δημοπράτησης.
- **Δημιουργία εφαρμογής για τη διαχείριση του ελεύθερου χώρου των δημοπρασιών :** Διαμόρφωση και διαχείριση του κομματιού που αφορά την ελεύθερη τοποθέτηση προσφορών από τους πελάτες .

5.4 Αναμενόμενα αποτελέσματα απο τη δημιουργία του site

- Σύσφιξη των εμπορικών σχέσεων της επιχείρησης με τους πελάτες .
- Βελτίωση και επιτάχυνση των παρεχομένων υπηρεσιών.
- Εξοικονόμηση κόστους αποθεμάτων.
- Περιορισμός των διαχειριστικών εξόδων που σχετίζονται με τα τηλεφωνικά και τα ταχυδρομικά έξοδα,τη χρήση χαρτιού κ.λ.π.
- Βελτιωμένη ενημέρωση των μελών, βελτιωμένη επικοινωνία με συνεργάτες και προμηθευτές.
- Προώθηση των προϊόντων με σύγχρονες τεχνικές .

5.5 Στρατηγικά πλεονεκτήματα

Τα πλεονεκτήματα τα οποία μπορούν να προκύψουν από την υλοποίηση ενός site , για την συγκεκριμένη επιχείρηση μπορούν να συνοψιστούν στα παρακάτω:

- Απόκτηση τεχνογνωσίας, η οποία μπορεί να αξιοποιηθεί για την περαιτέρω ανάπτυξη περισσότερων εφαρμογών στο μέλλον.
- Αύξηση της αποδοτικότητας των εργαζομένων και καλύτερη αξιοποίηση του υπάρχοντος προσωπικού.
- Δυνατότητα άμεσης λήψης πληροφοριών από το Διοικητικό προσωπικό, γεγονός που θα συμβάλλει στην γρηγορότερη και ασφαλέστερη εξαγωγή συμπερασμάτων για τη μελλοντική στρατηγική που θα ακολουθήσει η εταιρεία στην αγορά.

Εκτός από τα παραπάνω μπορούμε να μιλήσουμε και για αμφίδρομο στρατηγικό πλεονέκτημα το οποίο θα αποκτηθεί με την υλοποίηση του παρόντος έργου και θα αφορά από το ένα μέρος την επιχείρηση και από το άλλο τους πελάτες.

Η εταιρεία θα έχει τη δυνατότητα να:

- βελτιώσει την ανταγωνιστικότητά της
- παρέχει εξειδικευμένες υπηρεσίες προς τους πελάτες της
- ελαχιστοποιήσει το κόστος προσφερομένων υπηρεσιών
- έχει νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες και προοπτικές

Από την άλλη μεριά ο πελάτης θα μπορέσει:

- να λάβει εξειδικευμένες υπηρεσίες υψηλής ποιότητας από την επιχείρηση
- να καλύψει τις άμεσες ανάγκες του με ταχύτητα και οικονομία

Αξίζει τέλος να αναφερθούν ορισμένα στρατηγικά πλεονεκτήματα που αφορούν την εσωτερική λειτουργία της επιχείρησης . Αυτά είναι:

- επιτάχυνση του εμπορικού κύκλου
- δυνατότητα άμεσης διεκπεραίωσης παραγγελιών μικρού όγκου όταν θα υπάρξει ζήτηση .

6. Business Plan

6.1 Κατασκευή του site

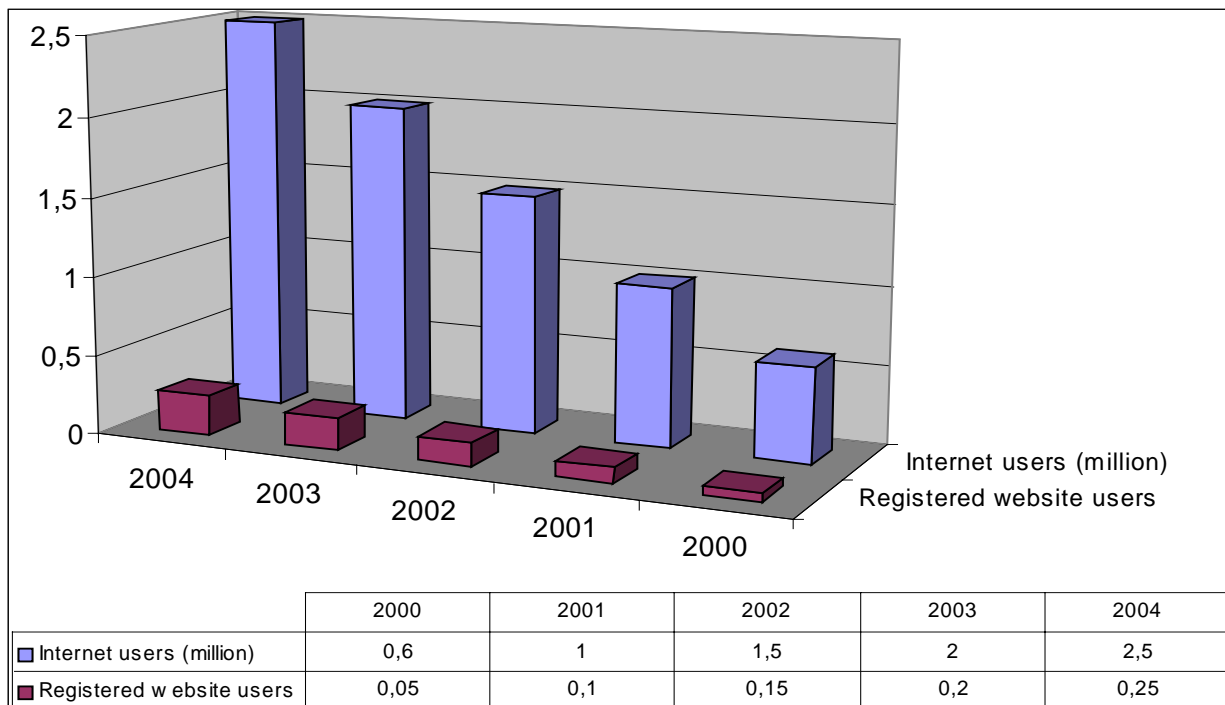
Η κατασκευή ενός εμπορικού τόπου είναι μια αναμφισβήτητη απαίτηση για όλες τις μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις που σκοπεύουν να παραμείνουν ανταγωνιστικές τα επόμενα χρόνια . Το κόστος κατασκευής προβλέπεται οτι θα αυξάνεται τουλάχιστον κατά 25% ετησίως . Το κόστος κατανέμεται , σύμφωνα με έρευνα του Gartner Group , ως εξής : Το 79% εργατικό κόστος , 11% στον εξοπλισμό και 10% στο λογισμικό. Οι εταιρείες που πήραν μέρος στην έρευνα ξεκινούσαν για πρώτη φορά έναν “επαγγελματικό” τόπο για ηλεκτρονικές πωλήσεις . Ήθελαν να πουλήσουν προϊόντα ή υπηρεσίες είτε σε καταναλωτές είτε σε επιχειρήσεις , αλλά οι τελικές τους επιδιώξεις διέφεραν : ορισμένοι είχαν είχαν μια σχετικά φτηνή και γρήγορη παρουσία ενώ άλλοι στόχευαν σε κάτι περισσότερο . Συνακόλουθα ο χρόνος και το κόστος υλοποίησης είχαν σημαντικές διαφοροποιήσεις . Ο μέσος χρόνος που χρειάστηκαν για την ανάπτυξη ήταν πέντε μήνες σε μερικές περιπτώσεις όμως απαιτήθηκε πάνω από ένα έτος . Το λανσάρισμα επίσης ήταν δυσκολότερο από ότι είχε υπολογιστεί . Χρειάστηκε περισσότερο χρήμα και χρόνος . Εόδεψαν από 100 έως 600 εκατομύρια δραχμές για την όλη επένδυση , με υπέρβαση του αρχικού προϋπολογισμού . Σύμφωνα με την ίδια εταιρεία υπάρχουν τρεις κατηγορίες δικτυακών τόπων:

- Τόποι που έχουν στόχο μια απλή παρουσία στο Internet με κόστος μεταξύ 90 και 300 εκατομμυρίων δραχμών
- Τόποι με στόχο τον ανταγωνισμό και με κόστος κατασκευής 300 εκατομμυρίων έως 1,5 δις δραχμών
- Αυτοί που επιδιώκουν τη διαφοροποίηση απο τους άλλους με κόστος 1,5 έως 6 δις. δραχμές.

Τα παραπάνω αφορούν την αμερικάνικη αγορά εργασίας . Τα αντίστοιχα ποσά μειώνονται στο μισό έως το ένα τέταρτο ίσως και λιγότερο για να προσαρμοστούν στις Ελληνικές συνθήκες . Σε κάθε περίπτωση όμως το κόστος είναι από μερικές δεκάδες έως και εκατό εκατομύρια δραχμές.

Τι ισχύει όσον αφορά τα sites με δημοπρασίες ; Οι 255 ετών Sotheby's ανακοίνωσαν την είσοδό τους στις ηλεκτρονικές δημοπρασίες δημιουργώντας web site . Οι ανταγωνιστές τους από το 1766 Christie's δήλωσαν την πρόθεσή τους να διεξάγουν δημοπρασίες τέχνης , κοσμημάτων και συλλεκτικών κομματιών χρησιμοποιώντας το Internet . Το κόστος της επένδυσης των Sotheby's αγγίζει τα \$25 εκατομύρια δολάρια.

Η Αυστραλιανή εταιρεία Hunter Exploration επενδύει \$1,6 εκατομμύρια δολάρια στοχεύοντας στην αγορά της Ασίας και Ωκεανίας . Σκοπεύει να διαπραγματεύεται από φρούτα , αλιεύματα , γεωργικούς σπόρους μέχρι και ενέργεια . Φαίνεται πως οι υπεύθυνοι των μεγαλύτερων οίκων δημοπρασιών παγκοσμίως άκουσαν την παραίνεσή του Andy Grove προέδρου της Intel και εισβάλουν στο Διαδύκτιο . Σύμφωνα με δήλωσή του που έγινε το 1999 δήλωσε οτι μέχρι το 2004 **“όλες οι επιχειρήσεις θα είναι e-επιχειρήσεις ή δε θα υπάρχουν”**.



Η αγορά του Internet

6.2 Παράγοντες - κόστη στη κατασκευή ενός Web-site

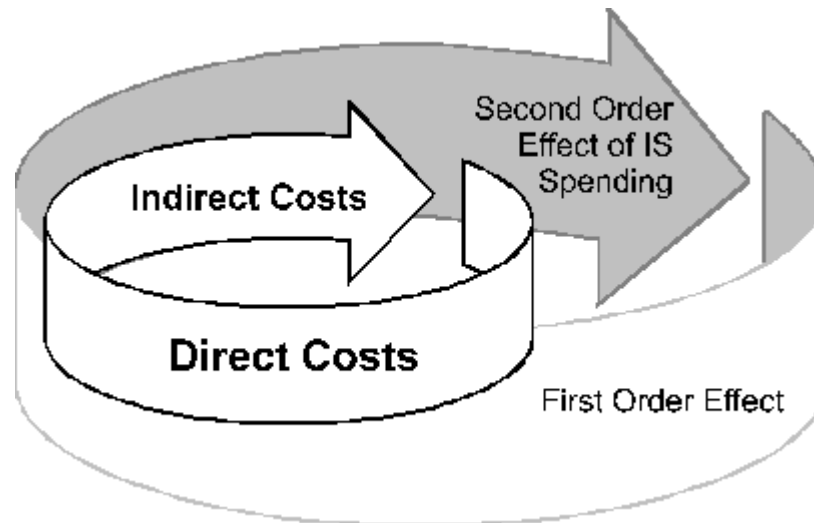
Για να βοηθηθεί το τμήμα IT στο σχεδιασμό πρότασης και προϋπολογισμό έργου χρησιμοποιεί μοντέλα που βηματικά οδηγούν σε ασφαλή αποτελέσματα και σαφή συμπεράσματα. Ένα εκ των μοντέλων αυτών το “ Gartner Group TCO Model” διαιρεί τα κόστη ως εξής:

❖ Ορατά κόστη

- *Hardware και Software*
- *Έξοδα λειτουργίας, τεχνικές υπηρεσίες και αμοιβές,*
- *Διαχείριση και εκπαίδευση*

❖ Κρυμμένα κόστη

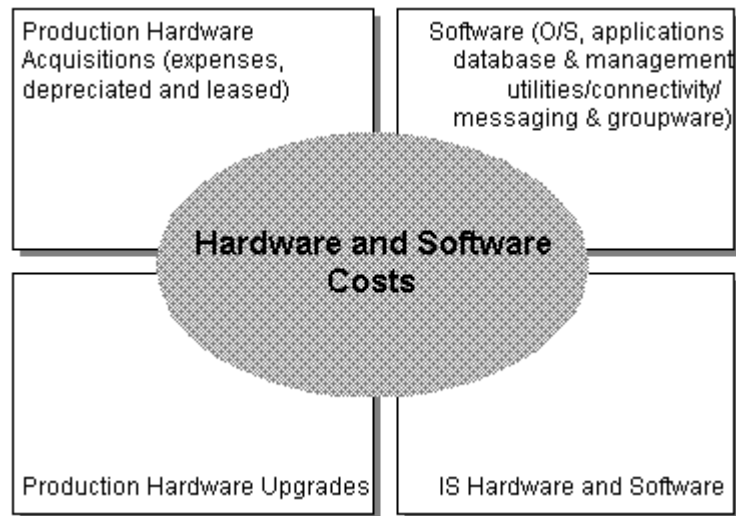
- *Ενέργειες του τελικού χρήστη*
- *Downtime*



Ορατά και Κρυμμένα κόστη

Αναλυτικά έχουν ως εξής:

➤ **Hardware και Software**



● **Hardware**

1. Αγορά κεντρικών και βοηθητικών υπολογιστών (servers, Pc's) , εκτυπωτών και άλλων περιφερειακών καθώς και δικτυακού εξοπλισμού (routers , modems) κ.λ.π.
2. Αμοιβές από ενοικίαση των παραπάνω (Leasing).
3. Αναβαθμίσεις του προαναφερθέντος εξοπλισμού (δίσκοι, μνήμη , επεξεργαστές , UPS's, δικτυακά).
4. Αντικατάσταση μέρους του προαναφερθέντος εξοπλισμού προερχόμενη από βλάβη, ανταλλακτικά , hot spares.
5. Αναλώσιμα (Δισκέτες , CD's , tapes , μελανάκια και μελανοταινίες εκτυπωτών) .

● **Software**

1. Η κύρια εφαρμογή της επιχείρησης (ERP, business software).
2. Συστήματα υποστήριξης γραφείου (επεξεργαστές κειμένου , spreadsheets , suites).
3. Διάφορα(ειδικές εφαρμογές επεξεργασίας εικόνας, ήχου, αποθεμάτων, CAD , ειδικά προγράμματα ανάλογα με την ιδιαιτερότητα της επιχείρησης).
4. Βάσεις δεδομένων και εργαλεία διαχείρισής τους.
5. Υπηρεσίες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και ενδοεπικοινωνίας .
6. Άλλες διάφορες δαπάνες όπως επιπλέον άδειες χρήσης ή αναβαθμίσεις κ.λ.π.

● **IS Hardware**

1. Μηχανήματα και συσκευές που υποστηρίζουν το hardware(test , training devices).

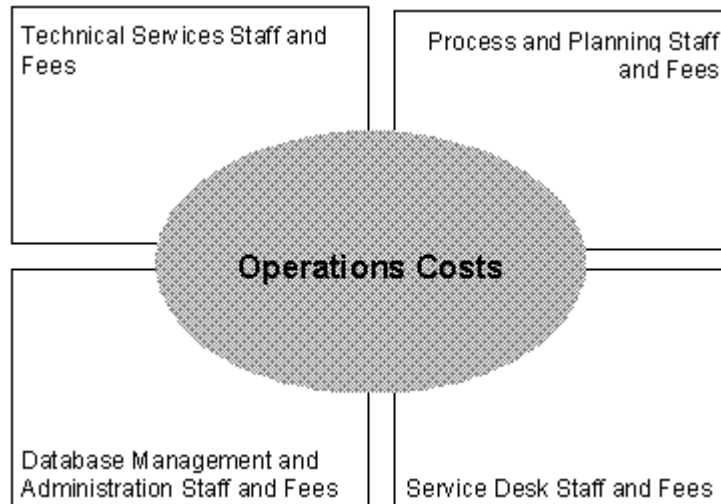
● **IS Software**

1. Το λογισμικό που χρησιμοποιείται για διαχείριση (συστήματος , δικτύου, αποθήκευσης , κ.λ.π).
2. Λογισμικό που αναπτύσσεται ή χρησιμοποιείται για περαιτέρω εκπαίδευση του προσωπικού .
3. Λογισμικό που αναπτύσσεται ή χρησιμοποιείται για δοκιμή άλλων συστημάτων .
4. Service Desk Management (δαπάνες για υποστήριξη τελικών χρηστών).

➤ **Έξοδα λειτουργίας, τεχνικές υπηρεσίες και αμοιβές**

Περιλαμβάνουν έξοδα προσωπικού, εξωτερικών συνεργατών , τεχνικών , συμβούλων ,διοίκησης και διαχείρισης.

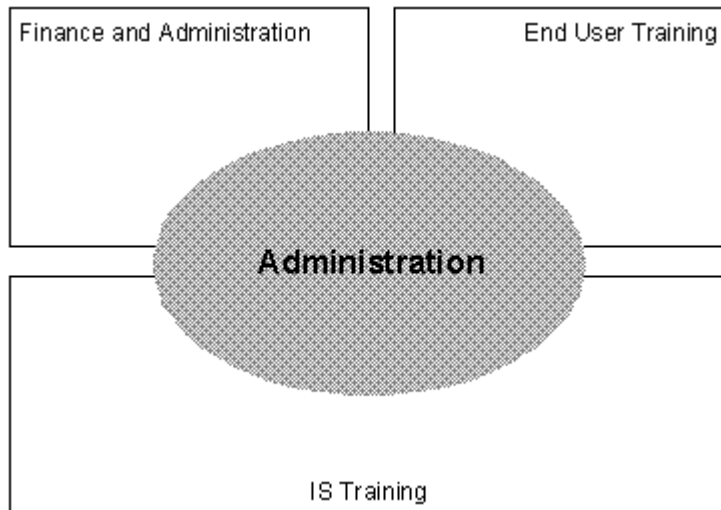
- Τεχνικές υπηρεσίες,εξωτερική βοήθεια για ανάπτυξη software , υποστήριξη , tuning , hardware configuration κ.λ.π
- Εξειδικευμένη βοήθεια (tierII και tierIII).
- Τεχνική βοήθεια στα δικτυακά.
- Συντονισμός hardware, network για βελτιστοποίηση απόδοσης(performance tuning).
- Υποστήριξη λειτουργικού συστήματος (Operating system Support).
- Ανάπτυξη Λογισμικού , νέων εφαρμογών.
- Διαχείριση εφαρμογών .
- Hardware configuration/re-configuration.
- Διαχείριση δικτύου.
- Ασφάλεια και προστασία από ιούς.
- Διαχείριση βάσης δεδομένων.
- Διάφορα συναφή έξοδα (τηλεφωνήματα κ. λ. π).



➤ **Administration**

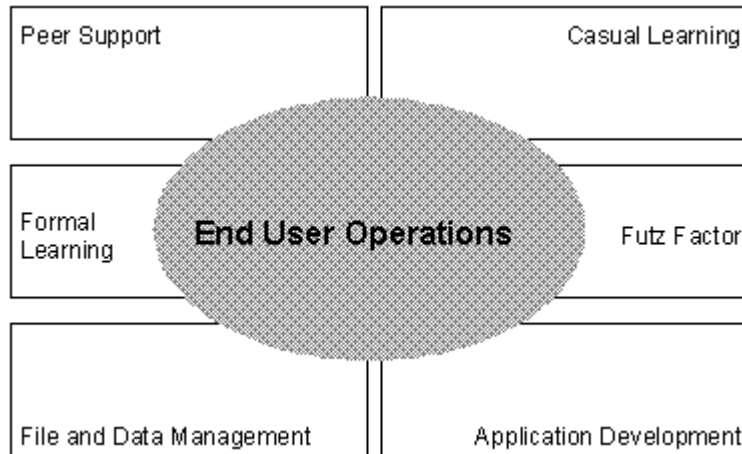
- Οικονομική διαχείριση του τμήματος και των προμηθειών.
- Διαχείριση ανθρώπινων πόρων.
- Εκπαίδευση

1. του προσωπικού του τμήματος
2. του τελικού χρήστη των εφαρμογών



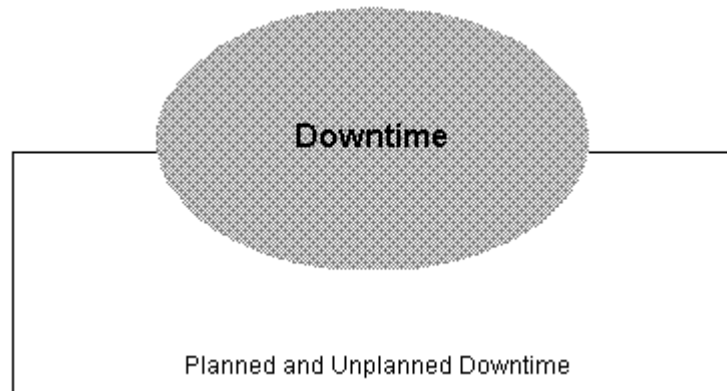
Στα κρυφά –έμμεσα κόστη υπολογίζονται:

- **Ενέργειες του τελικού χρήστη** (πολλές φορές οι ίδιοι οι χρήστες επωμίζονται εκπαίδευση , διαχείριση ή υποστήριξη, βοήθεια συναδέλφων κ.λ.π).



- **Περίοδος μη λειτουργίας**

- Προγραμματισμένη συντήρηση.
- Τυχαία γεγονότα.



Ως πρότυπο το παραπάνω μοντέλο λοιπόν και τηρούμενης κλίμακας θα σχεδιάζαμε τον παρακάτω πίνακα κόστους:

6.3 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ & ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ & ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΕΙΔΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ & ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΓΚ/ΣΕΩΝ -ΘΕΣΕΩΝ	ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ ΧΡΗΣΗΣ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ (δρχ.)
<i>Hardware</i>	Server Pentium III	1	Database Server, WWW Server, File Server	2.500.000
	PC Pentium III	1	Τερματικό Διαχείρισης και παραμετροποίησης	500.000
	PC Pentium	2	Γραμματειακή υποστήριξη, Διαχείριση	700.000
	Printer Inkjet Color, (continuous, sheet fed)	1	Εκπτώσεις, Reports κλπ	250.000
	Leased Line Modems	2	Modems για σύνδεση με τον Provider (33,6Kbps)	800.000
	<i>Αναβαθμισεις, Συντήρηση Hardware</i>	4 έτη	Αναβαθμισεις Hardware	5.000.000
Μερικό Σύνολο				9.750.000
<i>Τηλεπικοινωνιακά τέλη</i>	ISDN σύνδεση		Φιλοξενία (Dedicated server) Φυσική και Δικτυακή Σύνδεση με παροχέα. (διάρκεια 5 έτος)	5.000.000
Μερικό Σύνολο				5.000.000
<i>System Software,Εργαλεία συγγραφής,βοηθητικά</i>	<i>Αναβαθμισεις Software</i>	4 έτη	Αναβαθμισεις Software	2.000.000
	Windows NT back Office +10 Licenses.κ.λ.π	1	Λειτουργικό Σύστημα	2.500.000
Μερικό Σύνολο				4.500.00
<i>Εφαρμογή</i>	Ανάπτυξη εφαρμογών ηλεκτρονικών «συναλλαγών»	1	Σύνολο εφαρμογών εξυπηρέτησης «συναλλαγών» και διασύνδεσης με παρούσα μηχανογράφηση.	2.000.000
	Συντήρηση εφαρμογής	4 έτη	Συντήρηση εφαρμογής	4.000.000
	Ανάπτυξη Web εφαρμογής	1	Περιβάλλον ανάκτησης και διάθεσης πληροφοριών μέσω INTERNET	2.000.000
Μερικό Σύνολο				8.000.000

<i>Μισθοδοσία</i>	Γενικός Διευθυντής	1/5 *5 έτη	Management	5 *14* 200.000=14.000.000
	Διευθυντής Πωλήσεων	1/4*5 έτη	Έρευνα αγοράς-Πωλήσεις	5 *14* 200.000=14.000.000
	Site Administrator	1*5 έτη	Υπεύθυνος Διαχείρισης	5 *14* 400.000=28.000.000
	Site Constructor	1*5 έτη	Επιμέλεια σελίδων	5 *14* 250.000=17.500.000
	Υπάλληλος Μηχανογράφησης	1*5 έτη	Γενικές εργασίες υποστήριξης	5 *14* 250.000=17.500.000
	Γραμματεία	1/5*5 έτη	Γραμματειακή Υποστήριξη	5 *14* 50.000= 3.500.000
<i>Μερικό Σύνολο</i>				94.500.000
<i>Υπηρεσίες</i>	Υπηρεσίες Μελετών+Οργάνωσης	1	Σύνολο Μελετών Εξοπλισμού, Λογισμικού, Υπηρεσιών.	3.000.000
	Υπηρεσίες Εγκατάστασης – Παραμετροποίησης – Προμήθειας- Εκπαίδευσης Διαχειριστών	1	Σύνολο Υπηρεσιών εγκατάστασης και παραμετροποίησης εξοπλισμού και εφαρμογών .	5.000.000
	Εκπαίδευση Προσωπικού και Κόστος διαχείρισης- συντήρησης λειτουργικής Περιόδου. Διάδοση και επέκταση αποτελεσμάτων	1	Εκπαίδευση Χρήσης, Διαχείριση Ασφάλειας, Συντήρησης και Παρακολούθηση συστημάτων κατά την λειτουργία.	2.000.000
<i>Μερικό Σύνολο</i>				10.000.000
<i>Διαφήμιση</i>	Καταχωρήσεις σε έντυπα , TV,ραδιόφωνο,Internet	5 έτη	Διαφήμιση του χώρου.	15.000.000
<i>Μερικό Σύνολο</i>				15.000.000
<i>Γενικό Σύνολο</i>				146.750.000



6.4 Τιμολογιακή Πολιτική - Έσοδα

Το είδος των κερδών και ο τρόπος απόκτησής τους διαφέρει ανάλογα με τον σκοπό της επένδυσης μιας επιχείρησης. Ο τρόπος τιμολογιακής πολιτικής επίσης διαφέρει από επιχείρηση σε επιχείρηση από χώρα σε χώρα από προϊόν σε προϊόν. Αυτό είναι βέβαια αντικείμενο ξεχωριστής έρευνας του τμήματος Πωλήσεων και Marketing κάθε εταιρείας . Στο χώρο του e-Auction ισχύουν περίπου τα εξής:

Υπάρχουν τρία είδη αμοιβής προς το site που φιλοξενεί τις δημοπρασίες : α) μικρό ποσό που πληρώνεται για να εισαχθεί ένα είδος προς πώληση ή εναλλακτικά κάποιο ποσοστό επί της τιμής διαπραγμάτευσης , β) σταθερό ποσό ή ποσοστό ή ακόμα και συνδυασμός των παραπάνω επί της τιμής που έκλεισε η δημοπρασία και τέλος γ) ειδική χρέωση για προώθηση των αντικειμένων (ειδικά εικονίδια , έντονη γραφή , τοποθέτηση σε σημεία υψηλής επισκεψιμότητας , σύνδεση με home page κ.λ.π). Για όλα τα παραπάνω υπάρχει κλίμακα χρέωσης ανάλογα με το ύψος των χρημάτων που διακινούνται . Αυτά βέβαια διαφοροποιούνται από site σε site ή υπάρχουν σε διάφορους συνδυασμούς ή δεν υπάρχουν καθόλου ανάλογα με την πολιτική της εταιρείας . Οι λογαριασμοί αποστέλλονται μηνιαία ή με τη συμπλήρωση κάποιου ορισμένου ποσού (πχ. στο Amazon \$100 δολάρια) .

Προσδοκώμενα Έσοδα του site (σε εκατομύρια δραχμές)

ΕΤΟΣ	2001	2002	2003	2004	2005
Έσοδα απο νέες πωλήσεις μέσω site	20	35	40	50	80
Έσοδα απο μείωση διαχειριστικών εξόδων	5	5	6	8	10
Σύνολα	25	40	46	58	90

6.5 Υπολογισμός Αποδοτικότητας Επενδεδυμένων Κεφαλαίων

Οι καθαρές χρηματοροές μιας επενδυτικής πρότασης πρέπει να αξιολογηθούν , προκειμένου να διπιστωθεί ο βαθμός ελκυστικότητας για την αποδοχή ή την απόρριψή της . Υπάρχουν τόσοι πολλοί τρόποι για να υπολογιστεί η αποδοτικότητα μιας επένδυσης ώστε να μην μπορεί μόνο ένας να θεωρηθεί ο σωστός . Ο μαθηματικός τύπος είναι:

Return of Investment (ROI) = Κέρδη/Επενδεδυμένα Κεφάλαια.

● Ο δείκτης τρέχουσας αξίας είναι μία τεχνική με την οποία διαιρείται η τρέχουσα αξία των εισροών με την εκκροή της επένδυσης.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΡΕΧΟΥΣΑΣ ΑΞΙΑΣ						
	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5	
	ΚΟΣΤΗ	ΩΦΕΛΗ				
	-146.750.000	25.000.000	40.000.000	46.000.000	58.000.000	90.000.000
ΤΟΚΟΣ	12%					
NPV		28.129.541	1,19			

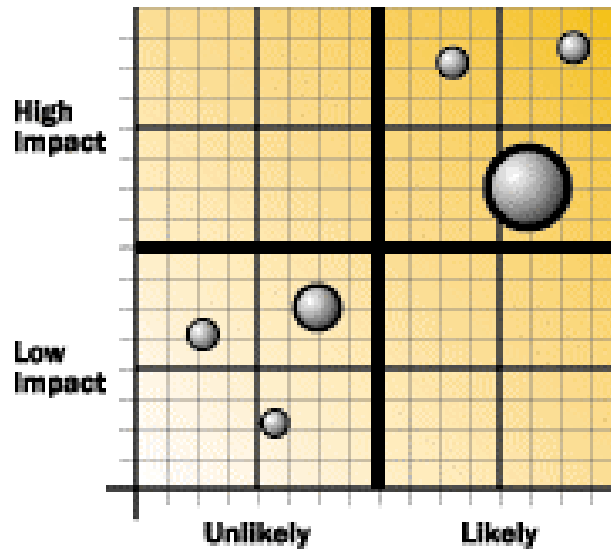
● Η μέθοδος της εσωτερικής απόδοσης (Internal Rate of Return -IRR) είναι το ποσοστό απόδοσης με την οποία η τρέχουσα αξία των προβλεπόμενων μελλοντικών εισροών εξισούται με την αρχική αξία των εκκροών της επένδυσης.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ						
	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5	
	ΚΟΣΤΗ	ΩΦΕΛΗ				
	-146.750.000	25.000.000	40.000.000	46.000.000	58.000.000	90.000.000
ΤΟΚΟΣ	12%					
IRR			18%			

● Ο χρόνος επανείσπραξης είναι επίσης ένα άλλο μέτρο της απόδοσης μιας επένδυσης.

- Οι εισροές έχουν υπολογιστεί με τον εξής τύπο για την ελαχιστοποίηση του ρίσκου:
Απαισιόδοξη πρόβλεψη x 20% + το πιθανότερο να συμβεί x 60% +
Αισιόδοξη πρόβλεψη x 20%

Προβλέψεις-Ρίσκο



Λογιστικές αποδόσεις

Περίοδος επανείσπραξης	3,15 έτη
Καθαρή τρέχουσα αξία	28.129.541
Δείκτης τρέχουσας αξίας	1,19
Εσωτερική Απόδοση(IRR)	18%

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι κάθε μία μέθοδος αξιολόγησης έχει τα δικά της πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα . Γι 'αυτόν ακριβώς το λόγο , συνήθως οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ταυτόχρονα περισσότερες από μία μεθόδους στην προσπάθειά τους να αποκτήσουν μεγαλύτερη πληροφόρηση για τη λήψη καλύτερων επενδυτικών αποφάσεων.

7. Επίλογος

Η εταιρεία eBay Inc. ανακοίνωσε τα εξής οικονομικά αποτελέσματα για το πρώτο τετράμηνο του 1999 : \$5,9 εκατομύρια δολάρια κέρδη(income) από 34\$ εκατομύρια έσοδα(revenue) . Το τελευταίο τετράμηνο του 1998 είχε \$1,5 εκατομύρια δολ. κέρδη από \$19,5 εκατομύρια δολ. έσοδα ενώ το πρώτο του ίδιου έτους 569,000 δολάρια κέρδη από \$ 6 δολ. εκατομύρια έσοδα . Σε σύγκριση του 4^{ου} τετραμήνου του 1998 με το 1^ο του 1999 οι χρήστες ήταν περισσότεροι κατά 76% και οι δημοπρασίες σχεδόν διπλασιάστηκαν. Σε πέντε χρόνια λειτουργίας του το eBay φιλοξενεί περίπου 2 εκατομύρια είδη προς πώληση και προστίθενται 450.000 κάθε μέρα σε περίπου 1.300 διαφορετικές κατηγορίες . Έχει περίπου 10 εκατομύρια εγγεγραμμένους χρήστες έναντι 2,2 εκατομμυρίων της προηγούμενης χρονιάς δηλαδή 359% περισσότερους . Κάθε χρονιά **10πλασιάζει** τα κέρδη του και μπορεί να συγκρίνεται έτσι μόνο με τις μεγαλύτερες εταιρείες του κόσμου. Σύμφωνα με δημοσίευμα της βρετανικής εφημερίδας The Independent on Sunday ετοιμάζεται να καταθέσει προσφορά ύψους 1,6 δισ.δολαρίων για την εξαγορά του διάσημου οίκου δημοπρασιών Sothedy's!

Το eBay είναι ήδη ένας θρύλος για τα χρονικά του ηλεκτρονικού εμπορίου . Πώς όμως επιτεύχθηκε αυτό ; Απο τη μιά γιατί βρέθηκε στο σωστό μέρος τη σωστή στιγμή . Απο την άλλη γιατί εκμεταλεύτηκε το πλεονέκτημα της πρωτιάς και μπόρεσε να χτίσει κάτι το ξεχωριστό μεταβάλλοντας το access-based σε services-based computing φτιάχνοντας μια μοναδική και φανατική κοινότητα χρηστών.

Πώς θα εξελιχθεί αυτή η προσπάθεια ; Ήδη το αρχικό πλεονέκτημα χάνεται καθώς δημιουργούνται συνεχώς νέα sites και ο ανταγωνισμός μεγαλώνει . Το αναμβισβήτητο γεγονός όμως είναι πως κάποιοι με πλούσιες ιδέες και ελάχιστα κεφάλαια είχαν τη δυνατότητα να κάνουν τα όνειρά τους πραγματικότητα και να γράφουν έπος στα χρονικά του ηλεκτρονικού εμπορίου .

8. ΠΗΓΕΣ -ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΝΤΥΠΗ ΜΟΡΦΗ

1. ROI (Return Of Investment)-Αποδοτικότητα Επενδεδυμένων Κεφαλαίων-Alexander Hamilton Institute.
2. Περιοδικό RAM Τεύχος Ιανουαρίου 2000.
3. Θέματα Χρηματοοικονομικής Διοικήσεως – Πρόδρομος Γ. Ευθυμόγλου.
4. ΚΕ.ΠΑ (Κέντρο Ελληνικής Πολιτιστικής Ανάπτυξης) - Πρότυπα πινάκων διαχείρισης έργων .

INTERNET

1. www.fleamarket.gr - Ελληνικό site δημοπρασιών
2. www.pacfusion.com - Site με on-line Δημοπρασίες σε όλο τον κόσμο.
3. www.sothebys.com -Τό site του γνωστού οίκου δημοπρασιών
4. www.christies.com - Τό site του γνωστού οίκου δημοπρασιών
5. www.fastparts.com- Site με business-to-business Internet-based δημοπρασίες για ηλεκτρονικά εξαρτήματα και είδη βιομηχανίας γενικότερα.Φέρνει σε επαφή κατασκευαστές με μεγαλεμπόρους και μικρότερους προμηθευτές.
6. www.fairmarket.com-Εταιρεία παροχής έτοιμων λύσεων ηλεκτρονικού εμπορίου με προϊόντα, υπηρεσίες, ολοκληρωμένες λύσεις κ.λ.π.Ειδικά για τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες έχει δημιουργήσει ένα πλαίσιο όπου έναντι αμοιβής το νέο site δικτυώνεται με άλλα προσφέροντας έτοιμο Target Group αλλά και χώρο για διαφήμιση σε πασίγνωστα sites .
7. www.adauction.com- Εταιρεία παροχής έτοιμων λύσεων ηλεκτρονικού εμπορίου με προϊόντα, υπηρεσίες consulting,management και marketing .
8. www.auctionaddict.com- Site με on-line Δημοπρασίες .
9. www.yahoo.com- Το γνωστό Portal .
10. www.bidaway.com- Site με on-line Δημοπρασίες .
11. www.peddleit.com- Site με on-line Δημοπρασίες .

12. www.whatamibid.com- Site με on-line Δημοπρασίες .
13. www.cityauction.com-Site με on-line Δημοπρασίες μέλος του www.fairmarket.com .
14. www.up4sale.com -Site με on-line Δημοπρασίες .
15. www.microbid.com -Site με on-line Δημοπρασίες .
16. www.amazon.com -Το γνωστό site έχει τμήμα με δημοπρασίες που θεωρείται απο τα κορυφαία στο Δίκτυο.
17. www.microsoft.com -Παρέχει πολλές πληροφορίες σε θέματα σχεδίασης και διαχείρισης καθώς και συμβουλές για οικονομοτεχνικές μελέτες που άπτονται της ανάπτυξης IT λύσεων.
18. www.intraware.com -Το απόλυτο site για IT technology με πηγές , άρθρα,συμβουλές,software,training κ.λ.π .
19. www.internet.com -Site με πληροφορίες, άρθρα , white papers ,links κ.λ.π.για τεχνικά θέματα σε υπολογιστές, Δίκτυα,Internet κ.α.
20. www.zdnet.com- Site με πληροφορίες, άρθρα , white papers ,links κ.λ.π.για τεχνικά θέματα σε υπολογιστές , Δίκτυα,Internet κ.α.
21. www.wsmi.com -Η εταιρία που ασχολείται με το ηλεκτρονικό εμπόριο (EC) σε όλα τα επίπεδά του και προσφέρει ολοκληρωμένες Software και hardware λύσεις .Παρέχει επίσης λύσεις e-marketing .
22. www.looktrade.com - Εταιρεία παροχής έτοιμων λύσεων . ηλεκτρονικού εμπορίου με προϊόντα, υπηρεσίες consulting, management και marketing .Ειδικεύεται στα e-auctions.
23. www.itweb.com - Παρέχει πολλές πληροφορίες σε θέματα σχεδίασης και διαχείρισης καθώς και συμβουλές για οικονομοτεχνικές μελέτες που άπτονται της ανάπτυξης IT λύσεων.
24. www.computerworld.com - Ηλεκτρονική εφημερίδα με πληροφορίες , υπηρεσίες αναζήτησης ,εκδόσεις , papers κλπ
25. www.itknowledge.com -Τεχνικό βιβλιοπωλείο.
26. www.edge.com -Εταιρεία συμβούλων και ανάθεσης project management και planning.
27. www.ebay.com -Site αναφοράς για τις On-line Δημοπρασίες.