

Business Plan

Ενιαίο Ειδικό Επαγγελματικό Γυμνάσιο – Λύκειο
Λουτρακίου- Περαιχώρας - Αγίων Θεοδώρων

- ❑ Στο πλαίσιο της συμμετοχής στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα “Εικονική Επιχείρηση 2024”
- ❑ Έτος Λειτουργίας 2024



Πίνακας Περιεχομένων

01

Επισκόπηση Επιχείρησης

Τρέχουσα Κατάσταση - Το πρόβλημα
Γέννηση της Ιδέας
Δήλωση Αποστολής
Όραμα

02

Η Λύση

Προϊόντα & Οφέλη
Τρέχον Στάδιο Ανάπτυξης

03

Πλάνο Παραγωγής

Χρονοδιάγραμμα Παραγωγής
Απαιτούμενοι Πόροι
Πολυπλοκότητα & Απλοποίηση Παραγωγής

04

Marketing Plan

Swot Analysis
Αγορά – Στόχος

05

Marketing Plan

Στόχοι & Στρατηγική Μάρκετινγκ
Marketing Mix

06

Πωλήσεις/Προώθηση

Στρατηγική Προώθησης
Στόχος & Δραστηριότητες Προώθησης
Εκπαίδευση

07

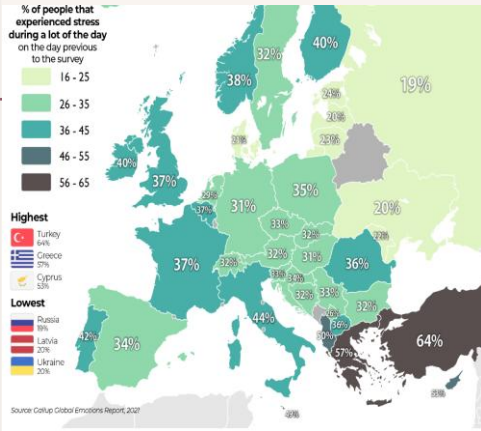
Ομάδα και Διοίκηση

Οργανωτική Δομή
Δυναμική της Ομάδας
Ικανότητα της Ομάδας
Αξιοποίηση Μέντορα
Διοικητικά Συμβούλια

08

Χρηματοοικονομικά

Κόστος Παραγωγής
Πρόβλεψη Πωλήσεων
P-L (Profit – Lose)



Επισκόπηση Επιχείρησης

oilorama
ethereal benefits

Γέννηση Ιδέας

Το σχολείο μας διαθέτει επαρκείς χώρους φύτευσης, καθώς επίσης λειτουργεί Τομέας Γεωπονίας. Το σημείο εκκίνησης ήταν η εκμετάλλευση του πλεονεκτήματος της «αδιοκτησίας» της α΄ ύλης (αρωματικών βοτάνων και φυτών) και το χαμηλό κόστος παραγωγής που αυτό συνεπάγεται. Αυτή η συνθήκη θα μας επιτρέψει την πραγματική παραγωγή ενός προϊόντος σε σχετικά μεγάλες ποσότητες.

Το πρόβλημα

Ο σύγχρονος τρόπος ζωής και οι ιδιαίτερες συνθήκες διαβίωσης στη χώρα μας (οικονομικές, πολιτισμικές κ.α.) έχουν αυξήσει τα επίπεδα του καθημερινού στρες. Τα αποτελέσματα πρόσφατης έρευνας, όπως απεικονίζονται στην διπλανή εικόνα, είναι αντιπροσωπευτικά του μεγέθους του προβλήματος. Το στρες έχει συνδεθεί με τις περισσότερες ασθένειες είτε σαν αίτιο είτε σαν συνεργός (βοηθητικός) παράγοντας. Στο πλαίσιο αυτό, προτάσσεται η συνεχώς αυξανόμενη ανάγκη για τη φροντίδα της υγείας μας τόσο σωματικά όσο και ψυχικά.

Η Τρέχουσα Τάση

Οι εναλλακτικές θεραπείες και ότι έχει σχέση με το φυσικό για την υγεία και γενικότερο «εν ζην», αποτελεί μια σύγχρονη τάση. Είναι μια πραγματικότητα στην οποία μπορούμε να επενδύσουμε. Στην καρδιά της αγχολυτικής ιδιότητας των αρωματικών βοτάνων και φυτών βρίσκεται η αρχαία τέχνη της αρωματοθεραπείας.

02

Η Λύση: Τα προϊόντα μας & τα Οφέλη τους



Αιθέριο Έλαιο Πορτοκάλι

Το αιθέριο έλαιο του Πορτοκαλιού χρησιμοποιείται στην αρωματο-θεραπεία για την καταπολέμηση του άγχους, της κατάθλιψης, της νευρικότητας, της αϋπνίας και άλλων καταστάσεων που σχετίζονται με τη λειτουργία του νευρικού συστήματος. Ιδανικό για τη μείωση του άγχους είναι τελειομανείς και εργασιομανείς και υποφέρουν συχνά ψυχική κόπωση λόγω υπερβολικής δουλειάς είναι διεγερτικό και τονωτικό.



Αρωματικό χώρου με άρωμα λεβάντας

Το φρέσκο, λουλουδένιο άρωμα της λεβάντας έχει μια ηρεμιστική επίδραση στο σώμα και μπορεί ακόμη και να χρησιμοποιηθεί για τη θεραπεία του στρες, της κατάθλιψης και του άγχους. Βοηθά σημαντικά στον ύπνο, στη βελτίωση της διάθεσης και στη μείωση του άγχους. Σήμερα η αρωματοθεραπεία χρησιμοποιεί τη λεβάντα για τη θεραπεία των πονοκεφάλων, της νευρικότητας και της ανησυχίας.



Αρωματικό χώρου με άρωμα δεντρολίβανο

Το αιθέριο του δενδρολίβανου προάγει τη νοητική διαύγεια και διεγείρει τη δημιουργικότητα. Κατάλληλο για καθαρισμό χώρων, διαλογισμό, μείωση κόπωσης, τόνωση της ενέργειας και αύξησης της ικανότητας της απομνημόνευσης. Στην αρωματοθεραπεία συμβάλλει στην ενίσχυση της αυτοσυγκέντρωσης και της θετικής σκέψης.

Τα αιθέρια έλαια είναι η ουσία που έχει αποσταχθεί από τις ρίζες, τον κορμό, τα φύλλα ή τα άνθη ενός αρωματικού φυτού. Έχει διαπιστωθεί πως τα αιθέρια έλαια διεγείρουν ένα μέρος του εγκεφάλου που επιδρά στα συναισθήματα. Με την οσμή τους μας φέρνουν μνήμες από το παρελθόν και συναισθήματα χαράς, συγκίνησης ή λύπης.

Πλάνο Παραγωγής

Φύτευση αρωματικών φυτών (λεβάντα, δεντρολίβανο ,λουίζα, λεμονοθύμαρο, ρίγανη, μέντα, δυόσμος) στο βοτανικό μας κήπο

Παραγωγή (Απόσταξη σε έλαιο πορτοκαλιού/Αρωματικό δεντρολίβανο με διαδικασία βρασμού / Αποσμητικό χώρο με μαγειρική σόδα

Συνέχιση Παραγωγής και δοκιμές για εμπλουτισμό της γκάμας προϊόντων

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ

ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ –
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ

ΜΑΡΤΙΟΣ

ΑΠΡΙΛΙΟΣ –
ΜΑΙΟΣ

Αρχικές δοκιμές απόσταξης

Συσκευασία .

Πολυπλοκότητα

Κατά τις διαδικασίες απόσταξης διαπιστώθηκε πως απαιτούνταν 4-5 ώρες απόσταξης για την εξαγωγή μόλις 5 ml αρωματικών ελαίων.

→ Απλοποίηση Παραγωγής

Επαναπροσδιορίσαμε την γκάμα των προϊόντων μας σε συνεργασία με την μέντορα για την παραγωγή αρωματικών χώρου με εναλλακτικούς τρόπου παραγωγής, όπως με βρασμό και αρωματικών με βάση τη σόδα.

Υπάρχει η δυνατότητα εμπλουτισμού των προϊόντων με άλλα αρωματικά βότανα και φυτά, ωστόσο για την απλοποίηση της διαδικασίας επιλέξαμε για αρχή 3 είδη αρωματικών



Απαιτούμενοι Πόροι

Εργαλεία : Τσάπα , Τσουγκράνα, Φρέζα, Ποτιστήρια, Σκαλιστήρια Αρωματικά φυτά, μικρή ποσότητα.
Χώρος φύτευσης - Σχολικός κήπος, Αποστακτήρας από κέντρο φυσικών επιστημών. Κατσαρόλα για βράσιμο αρωματικών. Σόδα. Καθαρό Οινόπνευμα. Μπουκαλάκια για συσκευασία αρωματικών. Ξύλινα στίκς.



Marketing Plan

ΑΓΟΡΑ – ΣΤΟΧΟΣ

Ως βάση για τον προσδιορισμό των τμημάτων της αγοράς – στόχου (τμηματοποίηση) χρησιμοποιήθηκαν τα παρακάτω χαρακτηριστικά του προϊόντος:

-Πώληση μέσω διαδικτύου και σχολικού bazaar

-Πρόκειται για εναλλακτικό / οικολογικό προϊόν

Τα προϊόντα απευθύνονται: σε άντρες ή γυναίκες που ζουν κυρίως στην Ελλάδα, 18 και πάνω, με μεσαία και άνω εκπαίδευση που είναι εξοικειωμένοι με τις ηλεκτρονικές αγορές, με προϋπάρχουσα γνώση και εμπειρία για εναλλακτικά- οικολογικά προϊόντα καθώς και κοινωνικά ευαισθητοποιημένοι πολίτες της τοπικής κοινωνίας που συμμετέχουν σε bazaars και παρεμφερείς εκδηλώσεις.

<i>Δημογραφικά Χαρακτηριστικά</i>	<i>Ψυχογραφικές Μεταβλητές</i>	<i>Χαρακτηριστικά Καταναλωτικής Συμπεριφοράς</i>
<p>Ηλικία 18 ετών και άνω</p> <p>Μεσαίο- ανώτερο επίπεδο εκπαίδευσης</p> <p>Μέση ως ανώτατη κοινωνική τάξη</p>	<p>Θετική στάση για εναλλακτικές θεραπείες</p> <p>Τάση για wellbeing (φροντίδα σωματικής & ψυχικής υγείας)</p> <p>Υψηλή Κοινωνική ευαισθητοποίηση</p>	<p>Εξοικείωση με τις αγορές μέσω Διαδικτύου</p>



Στόχοι Marketing & Στρατηγική Marketing

□ Γνωστοποίηση της δραστηριότητας και του ιστότοπού μας στο 30% της αγοράς – στόχου στο επόμενο εξάμηνο και κατά 90% μέσα στα επόμενα 2 έτη

→ *Διείσδυση σε συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς*

□ Κατάκτηση και διατήρηση του 35% της αγοράς τα επόμενα 2 έτη

→ *Τιμολόγηση με στόχο την προώθηση των πωλήσεων*
Ανταγωνιστική τιμολόγηση

□ Διατήρηση υψηλού περιθωρίου Κέρδους ακόμα και τη τιμή γνωριμίας



Το λογότυπό μας

Product

Έπειτα από έρευνα αγοράς μέσω ερωτηματολογίου ανεδείχθησαν ως πιο δημοφιλή και επιλέχθηκαν για το πρώτο στάδιο παραγωγής τα αρωματικά χώρου με άρωμα πορτοκαλί, λεβάντα και δεντρολίβανο.

Price

Στο πρώτο στάδιο ανάπτυξης του προϊόντος (στάδιο εισαγωγής και τρέχον στάδιο) θα ακολουθήσουμε ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική

ΠΡΟΙΟΝ	ΣΤΑΔΙΟ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	ΣΤΑΔΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΑΙΘΕΡΙΟ ΕΛΑΙΟ	3,79 €	4,22 €
ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΔΕΝΔΡΟΛΙΒΑΝΟ	3,70 €	3,83 €
ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΛΕΒΑΝΤΑ	3,85 €	3,99 €

Place

Τα κανάλια διανομής των προϊόντων μας θα είναι:

- τοπικά καταστήματα και ξενοδοχειακές μονάδες / ενοικιαζόμενα δωμάτια της περιοχής μας (τουριστικό μέρος για τους θερινούς μήνες)
- Ηλεκτρονικό κατάστημα e-shop του σχολείου μας
- Εκθέσεις και bazaar του σχολείου και της τοπικής κοινότητας
- Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης του σχολείου μας (Facebook)

Promotion

Βασικές δραστηριότητες προώθησης θα είναι:

- Αξιοποίηση των διαδικτυακών «καναλιών» του σχολείου και μέσω κοινωνικής δικτύωσης
- Αφίσες στα τοπικά καταστήματα
- Επικοινωνία με φορείς συνεργασίας του σχολείου και τοπικές επιχειρήσεις
- Γνωστοποίηση της δραστηριότητας μας μέσω από τα τοπικά bazaar & εκθέσεις

Πωλήσεις & Προώθηση

Στρατηγική Πωλήσεων

• Ως βασική στρατηγική πωλήσεων είναι η ευαισθητοποίηση, τόσο των φορέων της τοπικής κοινωνίας αλλά και γενικότερα της αγοράς – στόχου στα νέα μοντέλα επιχειρηματικότητας που δίνουν έμφαση στο κοινωνικό και οικολογικό αντίκτυπο.

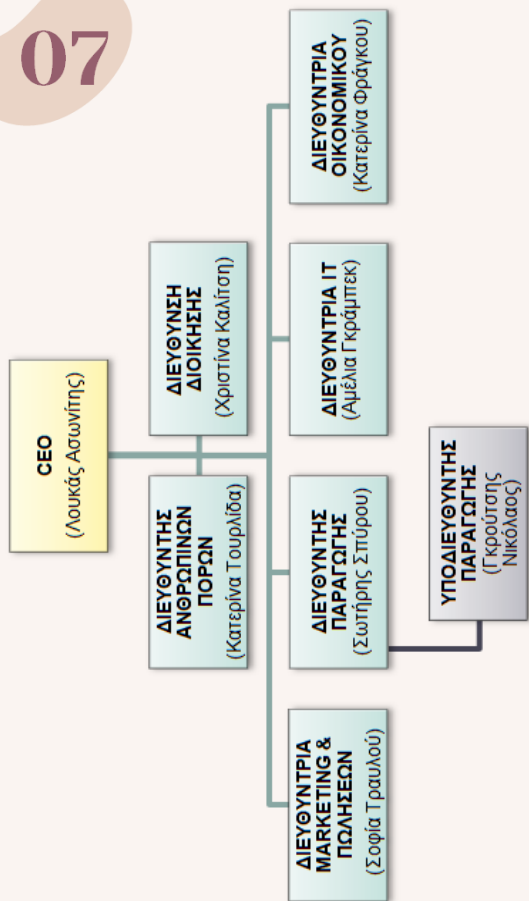
Εκπαίδευση

Εκπαίδευση των συμμετεχόντων στο πρόγραμμα γίνεται μέσα από την παρακολούθηση του μαθήματος Β Λυκείου « ΑΡΧΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ» της κατεύθυνσης Οικονομίας & Διοίκησης (ΕΝΝΕΓΥ-Λ ΛΟΥΤΡΑΚΙΟΥ)

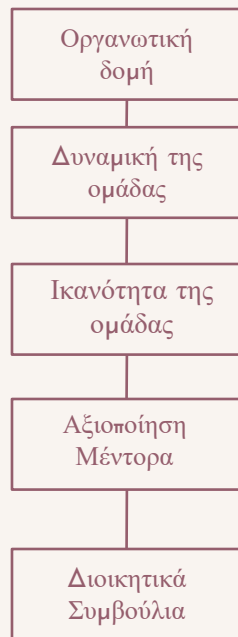
Δραστηριότητες Προώθησης

Κεντρικός άξονας των προωθητικών ενεργειών είναι η **συνεργασία ευαισθητοποιημένων ατόμων, φορέων και τοπικής κοινωνίας.**





Ομάδα & Διοίκηση



Ακολουθήσαμε την οργανωτική δομή μιας πραγματικής επιχείρησης όπως φαίνεται στο διπλανό οργανόγραμμα μας.

Χρησιμοποιήθηκαν δραστηριότητες **team building** προκειμένου να αναπτυχθεί η δυναμική της συνεργασίας και της ομαδικότητας. (συμβόλαιο συνεργασίας, ομαδικά παιχνίδια, brainstorming)

Τα Τμήματα Παραγωγής, Διοίκησης, Οικονομικού, Marketing & Πωλήσεων, Πληροφορικής & Ανθρώπινων Πόρων στελεχώθηκαν με βάση τις ιδιαίτερες κλίσεις και σπουδές που προτίθεται να ακολουθήσουμε. Ο CEO και οι Δ/ντές των Τμημάτων επιλέχθηκαν από την ομάδα με βάση το βιογραφικό τους και σχετική συνέντευξη και ερωτηματολόγιο κλίσεων και προσωπικότητας.

Η μέντορας έδωσε τις κατευθυντήριες γραμμές για τη χάραξη του επιχειρηματικού μοντέλου και για την διαμόρφωση ξεκάθαρων αρμοδιοτήτων κάθε μέλους της ομάδας.

Κάθε δεύτερη Πέμπτη έχει οριστεί το Διοικητικό Συμβούλιο της Εικονικής Επιχείρησης «OILORAMA».

Στο 1^ο Δ.Σ ορίστηκε η ιδέα και το brand name

στο 2^ο Δ.Σ συντάχθηκε το καταστατικό και ψηφίστηκαν οι ρόλοι,

στο 3^ο Δ.Σ ορίστηκαν αρμοδιότητες και ψηφίστηκε το λογότυπο της επιχείρησης,

στο 4^ο Δ.Σ παρουσιάστηκε το πρόβλημα με τη διαδικασία της απόσταξης των αιθέριων ελαίων και επαναπροσδιορίστηκε η γραμμή παραγωγής

στο 5^ο Δ.Σ παρουσιάστηκε η ιστοσελίδα της επιχείρησης και καθορίστηκε το περιεχόμενο αυτής

στο 6^ο Δ.Σ παρουσιάστηκαν οι προωθητικές ενέργειες από τη Διευθύντρια Μάρκετινγκ

στο 7^ο Δ.Σ αποφασίστηκε η σύναξη του επιχειρηματικού πλάνου και η ανάθεση των σχετικών αρμοδιοτήτων και τη διαμόρφωση ξεκάθαρων αρμοδιοτήτων κάθε μέλους της ομάδας.

Χρηματοοικονομικά

ΕΤΟΣ 1	ΠΡΟΙΟΝ	ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΝΑ ΤΕΜΑΧΙΟ								ΠΩΛΗΣΕΙΣ	
		ΓΥΑΛΙΝΟ ΜΠΟΥΚΑΛΑΚΙ	ΞΥΛΙΝΑ STICKS	ΚΑΘΑΡΟ ΟΙΝΟΠΝΕΥΜΑ	ΠΡΩΤΗ ΥΛΗ ΒΟΤΑΝΩΝ	ΕΝΕΡΓΕΙΑ & ΥΔΡΕΥΣΗ	ΕΡΓΑΤΙΚΑ	ΕΤΙΚΕΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	ΤΕΛΙΚΗ ΤΙΜΗ
	ΛΙΘΕΡΙΟ ΕΛΑΙΟ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙ	1,54 €	-	-	0,25 €	0,12 €	0,85 €	0,05 €	2,81 €	35%	3,79 €
	ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΔΕΝΔΡΟΛΙΒΑΝΟ	1,43 €	0,45 €	0,22 €	-	0,06 €	0,45 €	0,03 €	2,64 €	40%	3,70 €
	ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΛΕΒΑΝΤΑ	1,43 €	0,45 €	0,22 €	-	0,07 €	0,55 €	0,03 €	2,75 €	40%	3,85 €

ΕΤΟΣ 2	ΠΡΟΙΟΝ	ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΝΑ ΤΕΜΑΧΙΟ								ΠΩΛΗΣΕΙΣ	
		ΓΥΑΛΙΝΟ ΜΠΟΥΚΑΛΑΚΙ	ΞΥΛΙΝΑ STICKS	ΚΑΘΑΡΟ ΟΙΝΟΠΝΕΥΜΑ	ΠΡΩΤΗ ΥΛΗ ΒΟΤΑΝΩΝ	ΕΝΕΡΓΕΙΑ & ΥΔΡΕΥΣΗ	ΕΡΓΑΤΙΚΑ	ΕΤΙΚΕΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	ΤΕΛΙΚΗ ΤΙΜΗ
	ΛΙΘΕΡΙΟ ΕΛΑΙΟ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙ	1,54 €	-	-	0,25 €	0,12 €	0,85 €	0,05 €	2,81 €	50%	4,22 €
	ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΔΕΝΔΡΟΛΙΒΑΝΟ	1,43 €	0,45 €	0,22 €	-	0,06 €	0,45 €	0,03 €	2,64 €	45%	3,83 €
	ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΛΕΒΑΝΤΑ	1,43 €	0,45 €	0,22 €	-	0,07 €	0,55 €	0,03 €	2,75 €	45%	3,99 €

ΕΤΟΣ 3	ΠΡΟΙΟΝ	ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΝΑ ΤΕΜΑΧΙΟ								ΠΩΛΗΣΕΙΣ	
		ΓΥΑΛΙΝΟ ΜΠΟΥΚΑΛΑΚΙ	ΞΥΛΙΝΑ STICKS	ΚΑΘΑΡΟ ΟΙΝΟΠΝΕΥΜΑ	ΠΡΩΤΗ ΥΛΗ ΒΟΤΑΝΩΝ	ΕΝΕΡΓΕΙΑ & ΥΔΡΕΥΣΗ	ΕΡΓΑΤΙΚΑ	ΕΤΙΚΕΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	ΤΕΛΙΚΗ ΤΙΜΗ
	ΛΙΘΕΡΙΟ ΕΛΑΙΟ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙ	1,54 €	-	-	0,25 €	0,12 €	0,85 €	0,05 €	2,81 €	60%	4,50 €
	ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΔΕΝΔΡΟΛΙΒΑΝΟ	1,43 €	0,45 €	0,22 €	-	0,06 €	0,45 €	0,03 €	2,64 €	50%	3,96 €
	ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΛΕΒΑΝΤΑ	1,43 €	0,45 €	0,22 €	-	0,07 €	0,55 €	0,03 €	2,75 €	50%	4,13 €

01/03/2024 - 31/12/2024	01/01/2025 - 31/12/2025	01/01/2026 - 31/12/2026
ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3

ΠΡΟΙΟΝ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΣΕ ΤΕΜΑΧΙΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΣΕ ΤΕΜΑΧΙΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΣΕ ΤΕΜΑΧΙΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ
ΛΙΘΕΡΙΟ ΕΛΑΙΟ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙ	145	407,45	550,06 €	300	843	1.264,50 €	350	983,5	1.573,60 €
ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΔΕΝΔΡΟΛΙΒΑΝΟ	155	409,2	572,88 €	320	844,8	1.224,96 €	390	1029,6	1.544,40 €
ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΩΡΟΥ ΛΕΒΑΝΤΑ	155	426,25	596,75 €	320	880	1.276,00 €	390	1072,5	1.608,75 €

Μικτό Κέρδος	Πωλήσεις	1.719,69 €	3.765,46 €	4.726,75 €
	Κόστος Πωλήσεων	1.242,90 €	2.567,80 €	3.085,60 €
	Μικτό Κέρδος	476,79 €	1.197,66 €	1.641,15 €
Κόστος Λειτουργίας	Μισθοί	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Βιομηχανικά Έξοδα	22,50 €	22,50 €	22,50 €
	Website	80,00 €	80,00 €	80,00 €
	Προωθητικές Ενέργειες	100,00 €	100,00 €	100,00 €
	Σύνολο Εξόδων	202,50 €	202,50 €	202,50 €
Καθαρά Κέρδη προ Φόρων	ΕΒΙΤΔΑ	274,29 €	995,16 €	1.438,65 €