



# Επιχειρηματικό σχέδιο

FeelIZZY

Δουγέκου Ευαγγελία  
dpsd17033

## Περίληψη

Η FeellZZY είναι μια επιχείρηση που αποτελείται από ένα φορτηγάκι το οποίο όταν σταθμεύσει γίνεται κατάστημα εστίασης πουλώντας αναψυκτικά.

Το όχημα που θα σταθμεύει σε πλατείες , παραλίες και γενικά οπουδήποτε μπορεί να εγκατασταθεί για κάποιο χρονικό διάστημα.

- Όραμα : Να αλλάξουμε τις συνήθειες των πελατών από τα πρόχειρα αναψυκτικά που έχουν υψηλή περιεκτικότητα σε ζάχαρη. Να τους επιστήσουμε την προσοχή στην αξία της προστασίας του περιβάλλοντος δίνοντας παράλληλα μια ευχάριστη νότα στην καθημερινότητά τους.

## Προϊόντα



01

Αναψυκτικό με  
φρέσκα φρούτα

02

Αναψυκτικό με  
τσάι



03

Αναψυκτικό με  
λικέρ



04

Αναψυκτικό  
ανάμικτο



## Ανάλυση ανταγωνιστών











## Επιχειρηματική στρατηγική

**Στρατηγική διαφοροποίησης:** Η εμπιστοσύνη των πελατών βασίζεται στην ποιότητα και στα μοναδικά προϊόντα/ αναψυκτικά. Η επιχείρηση διαφοροποιείται καθώς τα προϊόντα περιέχουν βότανα και φρέσκα φρούτα που δίνουν στον πελάτη μια υγιεινή επιλογή σε ευχάριστη και ενδιαφέρων συσκευασία.

**Θέση:** σε διάφορες τοποθεσίες κατά τη διάρκεια της εβδομάδας σύμφωνα με τον προγραμματισμό του χρονοδιαγράμματος βάση τις περιοχές υψηλής κυκλοφορίας και υψηλής ζήτησης.

# Business Model Canvas

<p><b>Key Partners</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Μανάβικο</li> <li>• Μικροί παραγωγοί</li> <li>• Μπαχαροπωλείο</li> <li>• Προμηθευτές συσκευασίας</li> <li>• Προμηθευτής ανθρακούχου νερού</li> <li>• Προμηθευτές εξοπλισμού</li> <li>• Διαφημιστές</li> <li>• Υπάλληλος</li> </ul>	<p><b>Key Activities</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Προετοιμασία φρούτων</li> <li>• Προετοιμασία πάγου</li> <li>• Προετοιμασία χυμών</li> <li>• Σύνθεση αναψυκτικού</li> <li>• Συσκευασία</li> <li>• Πώληση</li> <li>• Σχεδιασμός συσκευασίας</li> <li>• Μουσική</li> <li>• Διαφήμιση</li> </ul>	<p><b>Value Propositions</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ποικιλία αναψυκτικών</li> <li>• Εμπειρία γεύσης</li> <li>• Νέες γεύσεις</li> <li>• Ποιότητα προϊόντων</li> <li>• Αισθητική προϊόντων</li> <li>• Αίσθημα αειφορίας</li> <li>• Άμεση επαφή με την φύση και τα προϊόντα της</li> <li>• Ελάχιστη επεξεργασία</li> <li>• Υγιεινή επιλογή</li> </ul>	<p><b>Customer Relationships</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Εμπιστοσύνη στην ποιότητα και στο είδος</li> <li>• Καλλιέργεια της περιβαλλοντικής σκέψης</li> <li>• Ευχάριστο περιβάλλον</li> <li>• Διασκέδαση</li> <li>• Δημιουργία φιλικής σχέσης μεταξύ παρόχου και πελάτη αλλά και μεταξύ των πελατών</li> </ul>	<p><b>Customer Segments</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Παιδιά</li> <li>• Φοιτητές</li> <li>• Μόνιμοι κάτοικοι</li> <li>• Τουρίστες</li> <li>• Άτομα που έχουν δει το βαν</li> <li>• Άτομα που διψάνε</li> </ul>
<p><b>Cost Structure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Είδη υγιεινής</li> <li>• Έξοδα μετακινήσεων</li> <li>• Έξοδα λειτουργίας</li> <li>• Έξοδα οχήματος</li> <li>• Έξοδα διαφήμισης</li> <li>• Έξοδα εξοπλισμού</li> <li>• Έξοδα υπαλλήλου</li> <li>• Έξοδα συσκευασίας</li> </ul>	<p><b>Revenue Streams</b> </p> <p>Κέρδη από τα παραγόμενα προϊόντα</p>			
<p><b>Key Resources</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Υλικά</li> <li>• Μέσα (μαχαίρια ,αναδευτήρες ,παγοκυψέλες)</li> <li>• Αυτοκίνητο</li> <li>• Ψυγεία</li> <li>• Καταψύκτες</li> <li>• Υπάλληλος</li> <li>• Logo</li> <li>• Ηχεία</li> <li>• Υγειονομικά υλικά</li> </ul>	<p><b>Channels</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Διαφήμιση στο ραδιόφωνο</li> <li>• Social</li> <li>• Διαφήμιση με κέρασμα</li> <li>• Χαρακτηριστική φράση της επιχείρησης που θα μεταφέρουν οι πελάτες από στόμα σε στόμα</li> </ul>			

## Ισολογισμός

Περιουσιακά στοιχεία	1ος χρονος	2ος χρονος
Υπάρχοντα οικονομικά στοιχεία Κυκλοφορούν ενεργητικό		
Μετρητά	10.500€	14.000€
Πάγιο ενεργητικό ( Περιουσιακός εξοπλισμός)		
Όχημα	45.000 €	
Εσωτερικός εξοπλισμός	3.413€	
Τεχνολογικά	3.113,4€	
Σήμα	1.000€	
<b>Σύνολο</b>	<b>52.526,4€</b>	<b>52.526,4€</b>

<b>Σύνολο</b>	<b>63.026€</b>	<b>66.256€</b>
---------------	----------------	----------------

Υποχρεώσεις	1ος χρόνος	2ος χρόνος
<b>Παθητικό</b>		
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις		
Λογαριασμοί	2.750€	4.906€
Δεδουλευμένα έσοδα	276€	510€
Φόροι	21.840€	21.840€
<b>Σύνολο</b>	<b>24.866€</b>	<b>27.256€</b>
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις		
Δανειο	30.000€	30.500€
Κεφάλαιο		
Επένδυση ιδιοκτητη	8.160€	8.500€
<b>Σύνολο</b>	<b>38.160€</b>	<b>39.000€</b>

<b>Σύνολο</b>	<b>63.026€</b>	<b>66.256€</b>
---------------	----------------	----------------

## SWOT

STRENGTHS (+)	WEAKNESSES (-)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Υγιεινή διατροφή</li><li>• Εμπιστοσύνη διατήρησης ποιότητας</li><li>• Ιδιαίτερες συσκευασίες</li><li>• Διασκέδαση</li><li>• Βιοδιασπόμενες συσκευασίες</li><li>• Επαφή με την φύση</li><li>• Υψηλή ποιότητα</li><li>• Φρέσκα υλικά</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Δεν έχει συγκεκριμένη τοποθεσία</li><li>• Περιορισμένα αποθέματα</li><li>• Δεν μπορεί να εξυπηρετήσει πολύ κόσμο ταυτόχρονα</li><li>• Χωρίς καθιστικό</li><li>• Έλλειψη αναγνώρισης μάρκας</li><li>• Πιο κρύος καιρός κατά τους χειμερινούς μήνες</li></ul>

EXTERNAL FACTORS	
OPPORTUNITIES (+)	THREATS (-)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Δημιουργία κοινότητας</li><li>• Προστασία περιβάλλοντος</li><li>• Επαφή με την φύση</li><li>• Κοινωνικοποίηση</li><li>• Επιμόρφωση για τα ωφέλη των βοτάνων</li><li>• Δίκτυο franchise</li><li>• Διοργάνωση εθελοντικών συναντήσεων για το περιβάλλον</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ανταγωνισμός</li><li>• Καθίσματα- παγκάκια</li><li>• Οικονομική κρίση</li><li>• Αντιγραφή</li></ul>



## Elevator pitch



<https://drive.google.com/file/d/1WBHn0QpH6ovAQHqB379GE7alvDEa8bBa/view?usp=sharing>

Σας ευχαριστώ!

© 2016 D

