Neapolis University

HEPHAESTUS Repository **http://hephaestus.nup.ac.cy**

Department of Economics and Business þÿ M a s t e r o f B u s i n e s s A d m i n i s t r a t i o n (œ ' ')

2014-09-03

þÿ œ µ » - Ä · ³ ¹ ± Ä · ´ · ¼ ¹ ¿ Å Á ³ ¯ ± ± ¸ »

Paraskeva, Charoula

Master of Business Administration, Shcool of Business, Neapolis University Pafos

http://hdl.handle.net/11728/6792

Downloaded from HEPHAESTUS Repository, Neapolis University institutional repository

ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΜΑΣΤΕΡ

ΤΜΗΜΑ: MBA

ΘΕΜΑ: ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ

‘FORMA STUDIO GYM …

GYM IS NOT A DESTINATION IS A WAY OF LIVING…….’

ΦΟΙΤΗΤΡΙΑ: **ΧΑΡΟΥΛΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ**

ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΑ: **Δρ. ΑΓΓΕΛΟΣ ΤΣΑΚΛΑΓΚΑΝΟΣ**

ΗΜΕΡΟΜΗΝΕΙΑ: **03/09/2014**

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Μια μελέτη σκοπιμότητας επενδύσεων έχει μια συγκεκριμένη μορφή ως προς το πώς καταρτίζεται, ποιους κανόνες και ποια μεθοδολογία ακολουθεί. Στην συγκεκριμένη εργασία γίνεται ανάλυση επιχείρηση/ γυμναστηρίου, γίνεται ανάλυση σε σχέση με την τοποθεσία, το σκοπό, το κόστος, κτ.λ και χρησιμοποιείται μεθοδολογία των Ερωτηματολογίων όπου βάση των δεδομένων αυτών γίνεται ανάλυση σεναρίων από όπου καταλήγει στο πιο πιθανό σενάριο το οποίο μπορεί να εφαρμοστεί επιτυχώς για την συγκεκριμένη επιχείρηση.

(**λέξεις κλειδιά** Γυμναστήριο, Ερωτηματολόγιο, Πιθανά σενάρια, Κοστολόγηση)

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ **Αριθμός Σελίδας**

Γενικά……6

2 ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α: Γενικές Πληροφορίες για την Εταιρεία……6
2.1 Περιγραφή της Επιχείρησης……...6
2.2 Τι είναι η Ε.Π.Ε…….....7
2.3 Χαρακτηριστικά της Ε.Π.Ε…… ..7
2.4 Διαδικασία ίδρυσης της Ε.Π.Ε ……..7
2.4.1 Εταίροι…….. 7
2.4.2 Σκοπός…….. ….9
2.5 Προσωπικά έγραφα για Κυπριακή Ε.Π.Ε…… ..9
2.5.1 Διαδικασία σύστασης…….. ….10
2.5.2 Διαδικασία συντήρησης……10

3.0 ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β: Διαδικασία που απαιτήτε για τη λειτουργία ιδιωτικής επιχείρησης γυμναστικής ……..10
Η επιχείρηση
3.1 Μακροικονομική ανάλυση της επιχείρησης……12
3.2 Στόχος της Επιχείρησης……12
3.3 Χρηματοδότηση……12
3.4 Προϊόντα και υπηρεσίες ……...13
3.5 Στάδια καινοτομίας ……..14
3.6 Τοποθεσία επιχείρησης ……14

4 ΚΕΦΑΛΑΙΟ Γ: Κριτήρια τμηματοποίησης (πληθυσμός/καταναλωτής)……15
4.1 Ανάλυση καταναλωτή ……..17
4.2 Ανάλυση ανταγωνιστών ……...18
4.3 ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ……19
4.4 Υπόδειγμα των 5 ανταγωνιστικών δυνάμεων……..21
4.5 Ανάλυση αγοράς του Porter ……22
4.6 Swot analysis ……23

5.0 ΚΕΦΑΛΑΙΟ Δ : Γενικός κόστος επιχείρησης……...24
5.1 Ανάλυση εργασιών κατασκευής γυμναστηρίου ……25
5.2 Αθλητικές επιφάνειες ……26
5.3 Παραγωγική διαδικασία ……27
5.4 Διάγραμμα Διοίκησης γυμναστηρίου ……29
5.5 Προσδιορισμός τιμής πώλησης ……30
5.6 Μάρκετινγκ –Διαφήμιση –Προώθηση ……..30

6.0 ΜΕΡΟΣ Ε : ΜΕΘΟΛΟΓΙΑ……32
6.1 ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ……..32

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ……..40

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ ……41

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ……42

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	FORMA-STUDIO GYM
ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ	ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ	FORMA Ε.Π.Ε
ΕΔΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ ΠΑΦΟΣ
ΠΕΡΙΟΧΗ	ΠΑΦΟΣ (ΚΑΤΩ ΠΑΦΟΣ)
ΚΥΡΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ και ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΚΓΥΜΝΑΣΗΣ και ΚΑΛΛΟΠΙΣΜΟΥ
ΚΛΑΔΟΣ	ΑΘΛΗΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΑΙΣΘΗΤΙΚΟΣ

ΜΟΡΦΗ ΚΑΙ ΔΙΑΘΡΩΣΗ

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

1. **Περιεχόμενα – Περίληψη και συνοπτική περιγραφή**
2. **Περιγραφή της επιχείρησης**
   - Προϊόντα και υπηρεσίες που παράγει η επιχείρηση
   - Τόπος Εγκατάστασης της επιχείρησης
   - Μέγεθος της επιχείρησης
   - Χώροι που διαθέτει η επιχείρηση
   - Εμπειρία του επιχειρηματία
3. **Ανάλυση Κλάδου – Αγοράς**
   - Η επιχείρηση και ο κλάδος στον οποίο ανήκει
   - Η γενική κατάσταση της αγοράς
   - Ανταγωνισμός
4. **Το σχέδιο Μάρκετινγκ (Marketing Plan)**
   - Τιμολογιακή Πολιτική & Πωλήσεις
   - Διαφήμιση & Δημόσιες Σχέσεις
5. **Διοίκηση & Λειτουργική Διαχείριση (Management Plan)**
   - Οργάνωση παραγωγής
   - Διοίκηση / Διαχείριση (Management)
   - Ανθρώπινο Δυναμικό
6. **Οικονομικός σχεδιασμός και Χρηματοοικονομική κατάσταση**
   - Διάρθρωση Χρηματοδότησης
   - Προϋπολογισμοί Έναρξης & Λειτουργίας
   - Προϋπολογισμός Ταμειακής Ροής
   - Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί & καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης (τριετίας)
7. **Παράρτημα**

1.0 ΓΕΝΙΚΑ

Το επιχειρηματικό σχέδιο έχει συγκεκριμένη μορφή και ανάλυση ώστε να εξετάζει όλα τα βασικά εξεταζόμενα ζητήματα μιας εταιρείας. Σε ένα ενδεικτικό επιχειρηματικό σχέδιο συναντούμε την περιγραφή του είδους της επιχείρησης δηλαδή προϊόντα και υπηρεσίες που προσφέρονται, τόπος εγκατάστασης, χώρος και προσβασιμότητα και τέλος η εμπειρία του επιχειρηματία. Ακολουθεί ο κύκλος αγοράς της επιχείρησης και κλάδος στον οποίο ανήκει, η κατάσταση της αγοράς και η ανταγωνιστικότητα. Ενώ στο Marketing Plan αναλύεται ο κύκλος πωλήσεων, η τιμολόγηση και το είδος της διαφήμισης η οποία μπορεί να συνεισφέρει στην προώθηση του προϊόντος. Ακολουθεί ο ορθός σχεδιασμός της διαχείρισης της επιχείρησης με τα κατάλληλα προσοντούχα άτομα ώστε να οργανώνεται η αγορά παραγωγής, το ανθρώπινο δυναμικό κάτω από μια ορθέ ιεράρχηση των ρόλων. Τέλος γίνεται ο οικονομικός σχεδιασμός ο οποίος βασίζεται στα πιο πάνω αλλά και σε νέες στρατηγικές οι οποίες ασχολούνται με την αναδιάρθρωση της χρηματοδότησης, τους προϋπολογισμούς Έναρξης και Λειτουργίας, προϋπολογισμός ταμειακής ροής και τέλος οι προβλεπόμενοι ισολογισμοί/ κατάσταση τριετίας. (Κοκκίνης, 2006).

Με την πιο πάνω ανάλυση μπορούμε να προσδιορίσουμε σε μεγάλο βαθμό την εφαρμοσημότητα του Διαχειριστικού Σχεδίου στην συγκεκριμένη επιχείρηση και μπορούμε να αξιοποιήσουμε αν η επιχείρηση αυτή θα είναι κερδοφόρα άρα συστήνεται να γίνει ή το αντίθετο. Ακόμα μπορεί να προσδιοριστεί το ποσοστό ρίσκου που παίρνει ο Επιχειρηματίας για να εφαρμόσει μια επιχειρηματική ιδέα/ επιχείρηση. (Π.Ε Πετρακης, 2008)

2.0 ΜΕΡΟΣ Α' : ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

2.1 Περιγραφή Επιχείρησης

Η επιχείρηση με την επωνυμία FORMA STUDIO GYM που θα δραστηριοποιείτε ως γυμναστήριο ,αποφασίσθηκε από τους εταίρους να πάρει τη νομική της μορφή ως Ε.Π.Ε όπου οι εταίροι :ΧΑΡΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ , ΣΙΜΟΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ και θα συνεισφέρουν ο καθενας ακριβές ποσό των 120.000€. Για σύσταση αυτής της εταιρείας σύμφωνα με το άρθρο 3 του Νόμου 3190/1955 , η εταιρεία είναι εμπορική. Για την ίδρυση της εταιρείας FORMA STUDIO GYM θα χρησιμοποιηθεί εταιρικό

κεφάλαιο ύψους 240.000€ , όπου το μισό τουλάχιστον του ποσού αυτού θα είναι καταβεβλημένο σε μετρητά (παράγραφος 3 , άρθρο 11 του Νόμου 2579/1998) .

2.2 Τι είναι η Ε.Π.Ε:

Η ΕΠΕ είναι εμπορική εταιρεία με νομική προσωπικότητα, το κεφάλαιο της διαιρείται σε ίσα τμήματα τα εταιρικά μερίδια που δεν μπορούν να παραστούν με μετοχές και της οποίας οι εταίροι ευθύνονται περιορισμένα μέχρι του ποσού της εισφοράς τους. Η ΕΠΕ αποτελεί εταιρεία κεφαλαίου η κεφαλαιουχικού τύπου. Επιλέγετε όταν κανένας εταίρος δεν δέχεται να διακινδυνέψει τη προσωπική του περιουσία. Το κεφάλαιο που απαιτείτε για την ίδρυσης μιας Ε.Π.Ε είναι μικρό. Ο φορολογικός συντελεστής είναι 35 % επί των κερδών. (Ν. Παής, 2013)

2.3 Χαρακτηριστικά της Ε.Π.Ε

- Περιορισμένη ευθύνη όλων των εταίρων
- Έχει νομική προσωπικότητα
- Η Ε.Π.Ε για την επιδίωξη του σκοπού της χρησιμοποιεί κεφάλαιο
- Είναι εμπορική από το νόμο ακόμη και αν ο σκοπός της δεν φανερώνει εμπορική επιχείρηση
- Η Ε.Π.Ε συνδυάζει και το προσωπικό και το κεφαλαιουχικό στοιχείο

Έχει επωνυμία, η οποία σχηματίζεται, είτε από το είδος της ασκούμενης επιχείρησης ,είτε από το όνομα ενός ή περισσότερων εταίρων, στην επωνυμία πρέπει να αναγράφονται οι λέξεις εταιρεία περιορισμένης ευθύνης. (Ν. Παής, 2013)

2.4 Διαδικασία ίδρυσης της ΕΠΕ

2.4.1 Εταίροι:

ΧΑΡΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ ΙΔΙΟΤΙΚΗ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ

ΣΙΜΟΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ ΙΔΙΟΤΙΚΗ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ

Όνομα:FORMA STUDIO GYM

Έδρα : ΠΑΦΟΣ

Κεφάλαιο : Το κεφάλαιο της επιχείρησης θα αποτελείται από Ίδια Κεφάλαια του ύψους 240.000€ και από δάνειο εκκίνησης από τράπεζα του εσωτερικού , του οποίου το ποσό ανέρχεται στα 110.000€ . Σύνολο ενεργητικού 350000

2.4.2 Σκοπός

Η επιχείρηση σκοπεύει στην παροχή εγκαταστάσεων για άθληση υπό την επίβλεψη ειδικών και στην υπηρεσία, διατροφολόγου όπως επίσης καλλωπισμό από έμπειρη στον κλάδο της αισθητικό .

Δευτερεύουσες συμφωνίες μεταξύ εταίρων :

- Κάθε εταίρος θα μετέχει στην εταιρεία με ένα εταιρικό μερίδιο .
- Το εταιρικό μερίδιο δεν είναι μεταβιβάσιμο εκτός σε περίπτωση θανάτου , όπου εξαγοράζεται από πρόσωπο σε πρόσωπο , το οποίο θα υποδείξει η εταιρεία .
- Οι συνελεύσεις των εταίρων θα πραγματοποιούνται 1η και 15η κάθε μήνα .

Η διαχείριση και η εκπροσώπηση της εταιρείας θα ανήκει και στους δύο εταίρους , οι οποίοι θα δρουν συλλογικά . (Ν. Παής, 2013)

Σύσταση, ίδρυση, εγγραφή κυπριακής εταιρείας ΕΠΕ
Σύσταση η εγγραφή ίδρυση έναρξη δημιουργία κυπριακή εταιρία, άνοιγμα λογαριασμού με την τράπεζα Κύπρου, φορολογικός προγραμματισμός στην Κύπρο, φορολογία μερίσματος στην Κύπρο, δημιουργία ηλεκτρονικό εμπόριο e-shop στην Ελλάδα. Όλες τις πληροφορίες για εταιρεία στην Κύπρο, ίδρυση κυπριακή εταιρεία, δημιουργία για εταιρία Κύπρος. (Μ. Πέτρου, 2009),

Φορολογία στην Κύπρο για εταιρείες περιορισμένης ευθύνης ΕΠΕ

1. Πληρώνεται φόρος εισοδήματος 12.50% πάνω στα καθαρά κέρδη της εταιρείας. Για την τήρηση της εταιρίας στο αρχείο του έφορου εταιρειών πληρώνεται €350 κάθε έτος .(Ν. Παής, 2013)

2.5 Προσωπικά έγγραφα για τους ιδιοκτήτες / μετόχους της Κυπριακής ΕΠΕ

2. Αντίγραφο διαβατήριου η ελληνικής ταυτότητας δικαιούχου μετόχου βεβαιωμένο από την τοπική αστυνομία η ΚΕΠ στην Ελλάδα, για την ετοιμασία συμφωνίας εμπιστεύματος. Εμπίστευμα είναι ιδιωτική συμφωνία με μάρτυρες ότι ο πραγματικός δικαιούχος μέτοχος / ιδιόκτητης της εταιρίας είναι άλλος από αυτόν που δηλώνετε στα αρχεία το Έφορου Εταιριών Κύπρου. Με αυτό τον τρόπο επιτυχαίνεται η ανωνυμία του προγραμματικού μετόχου και ιδιοκτήτη της εταιρίας στην Κύπρο.
3. Αντίγραφο πληρωμής λογαριασμού ηλεκτρικού ρεύματος / σταθερής τηλεφωνίας για την πιστοποίηση της διεύθυνσης μόνιμης διαμονής σας στην Ελλάδα η το εξωτερικό. Να είναι τουλάχιστον του προηγούμενου μήνα.
4. Βεβαίωση από κάποιο στενό σας συνεργάτη / πελάτη για την πιστοποίηση της εργασίας / υπηρεσίας / δραστηριότητα σας στο εξωτερικό. Η επιστολή να αναφέρει για παράδειγμα ότι εγώ ο υποφαινόμενος (όνομα και επίθετο συνεργάτη), γνωρίζω το εν λόγω άτομο (όνομα δικαιούχου μετόχου), ότι απασχολείτε (περιγραφή των προϊόντων η υπηρεσιών), ακολούθως να υπογράψει και να αναγράψει τον αριθμό της ελληνικής του ταυτότητας. (Μ. Πέτρου, 2009),

5. Βεβαίωση από τον τραπεζίτη σας ότι είστε πελάτης της τράπεζας αυτής. Η επιστολή να αναφέρει για παράδειγμα ότι εμείς (όνομα τράπεζας η λειτουργού εξυπηρέτησης της τράπεζας), γνωρίζουμε ότι το άτομο (όνομα δικαιούχου μετόχου) έχει λογαριασμό με την τράπεζα μας (υποκατάστημα τράπεζας) και υπογραφή λειτουργού εξυπηρέτησης της τράπεζας. Δεν μας ενδιαφέρει η αποκάλυψη οποιουδήποτε λογαριασμού με την εν λόγω τράπεζα.
6. Τηλέφωνο επικοινωνίας με πλήρες κώδικες στην χώρα που βρίσκεστε. Κινητό και σταθερό. Email και ιστοσελίδα εάν υπάρχει. (Κοκκίνης, 2006).

2.5.1 Διαδικασία για την σύσταση, ίδρυση, εγγραφής κυπριακής εταιρείας ΕΠΕ

7. Έγκριση ονόματος θα χρειαστούμε τρία πιθανά ονόματα με ελληνικούς η λατινικούς χαρακτήρες.

8. Περιγραφή των κυρίων δραστηριοτήτων της εταιρίας.
9. Ονόματα για των μετόχων και ποσοστό συμμετοχής. Η εταιρία μπορεί να είναι

μονοπρόσωπη μέχρι και με 50 διαφορετικούς μετόχους.
10. Ονομαστικό κεφάλαιο και εκδοθέν κεφάλαιο συνήθως από χίλια ευρώ.
11. Η έδρα, εκεί που παίρνονται οι αποφάσεις της Διοίκησης πρέπει να είναι στην Κύπρο για να επιτυχαίνεται η φορολόγηση των παγκόσμιων εισοδημάτων της εταιρίας με 12.50% στην Κύπρο. Θα διοριστούν Κύπριοι αξιωματούχοι για το σκοπό αυτό. (Κοκκίνης, 2006).

12. Έξοδα ίδρυσης, σύστασης, έναρξης, εγγραφής κυπριακής εταιρείας συμπεριλαμβανομένου χαρτοσήμων εφόρου εταιριών Κύπρου, αμοιβή Δικηγόρου, λογιστή για την εγγραφή στον φπα, ενδοκοινοτικό εμπόριο, φόρο εισοδήματος και άνοιγμα τραπεζικού λογαριασμού είναι συνήθως €2000 πλέον 19% φπα στην Κύπρο.

2.5.2 Διαδικασία για συντήρηση κυπριακής εταιρείας ΕΠΕ

13. Τα έξοδα για την συντήρηση Κυπριακής Εταιρείας είναι ετησίως €2000 πλέον 19% φπα στην Κύπρο. Τα οποία πληρώνονται με κάθε τρεις μήνες με το κλείσιμο του φπα και την τήρηση των λογιστικών βιβλίων. (Ν. Παής, 2013)

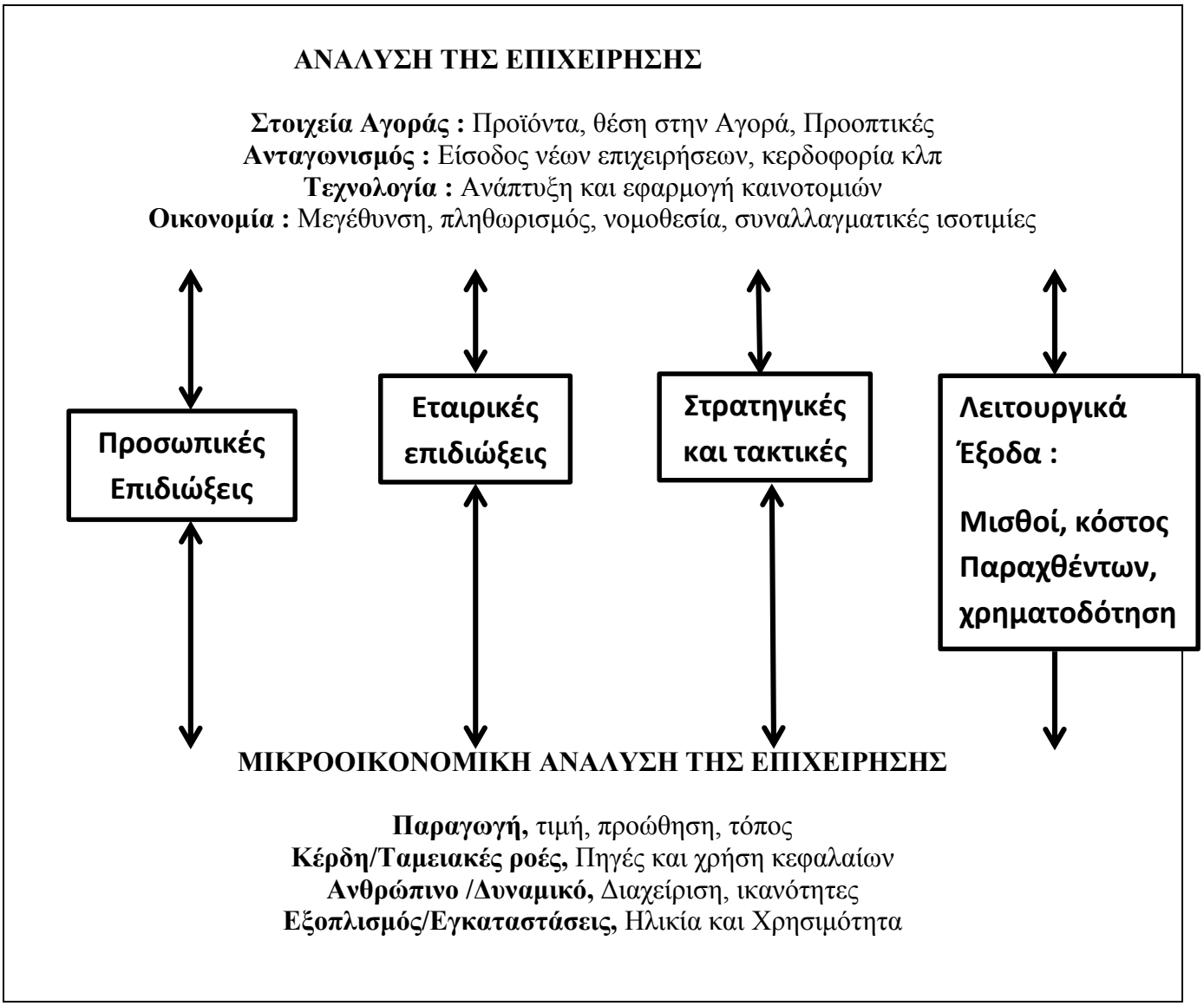
3.0 ΜΕΡΟΣ Β' : ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΗΤΕ ΓΙΑ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΓΥΜΝΑΣΤΙΚΗΣ

- Υποβολή αίτησης στο Κυπριακό οργανισμό αθλητισμού για εξασφάλιση σχετικής άδειας
- Άδεια για ίδρυση παραχωρείτε στους μόνιμους κατοίκους Κύπρου σε πολίτες άλλου κράτους οι οποίοι:
    - Έχουν τις κατάλληλες εγκαταστάσεις που ικανοποιούν τις ανάγκες για λειτουργία της κατάλληλης σχολής
    - Έχουν προσωπικό με προσόντα ,εγγεγραμμένο στο μητρώο γυμναστων
- Η αίτηση για την ίδρυση άδειας μπορεί να υποβληθεί μέσω ΕΚΕ ΚΥΠΡΟΥ ή από τον ΚΥΠΡΙΑΚΟ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ
- Η αίτηση πρέπει να συμπεριλαμβάνει
    - Αντίγραφο άδειας οικοδομής, Αρχιτεκτονικά σχέδια
    - Άδεια καταλληλότητας από πυροσβεστική
    - Επιστολή καταλληλότητας από την ηλεκτρομηχανολογική υπηρεσία ή από εξουσιοδοτημένο ηλεκτρολόγο μηχανικό

- Αντίγραφο από υγειονομικές υπηρεσίες
- Αντίγραφο πιστοποιητικού συμμόρφωσης του εξοπλισμού από τον κατασκευαστή αναφορικά με την υγεία και ασφάλεια των χρηστών
- Κατάλογο προσωπικού της σχολής
- Τέλος εξέτασης ετήσιας 20 ευρώ πληρωτέα στο ΚΟΑ
  Πιστοποιητικό λευκού ποινικού μητρώου από τους ιδιοκτήτες
  (Κ.Ο.Α, 2012)

3.0 Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣ/ (εμπορία , κατασκευή , υπηρεσίες)

3.1 Ανάλυση της Επιχείρησης (Π.ε.Π, 2008)



Το FORMA STUDIO GYM θα παρέχει υπηρεσίες και προϊόντα άθλησης για ηλικίες 15-65 ετών με επίκεντρο την προσέλκυση ατόμων που αγαπούν την γυμναστική και θέλουν να χαρίσουν στο σώμα τους την υγεία και την ομορφιά. Για να επιτευχθεί αυτό η εταιρεία μας θα προσφέρει ένα τεράστιο χώρο με πολλά όργανα, οικογενειακά πακέτα, χαμηλές τιμές για μια ομάδα ατόμων όπως στρατευμένους, φοιτητές πολύτεκνους εκείνους που έχουν χαμηλό εισόδημα Επίσης θα προσφέρουμε διαιτολόγο, κέντρο αισθητικής ,παιδότοπο με παιδαγωγό για τα παιδιά των πελατών μας.

3.2 Στόχος της Επιχείρησης

Το FORMA STUDIO GYM στοχεύει στην εδραίωση της επιχείρησης στην περιοχή μέσω των καινοτομιών της και στην επέκτασή της στα επόμενα 6 χρόνια.

Οι προσιτές τιμές σε συνδυασμό με τις μεγάλες εγκαταστάσεις και την ποιοτική ποικιλία των οργάνων εκγύμνασης, οι καινοτομίες που θα προσφέρουμε όπως παιδότοπο, σάουνα, αισθητικό κ.α. , το φιλικό περιβάλλον που θα επικρατεί στον χώρο μας αφού αγαπάμε την δουλειά μας, μας κάνει να αναμένουμε επιτυχή είσοδο στην αγορά , αφού μετά από έρευνα διαπιστώσαμε τί εκλείπει από τους ανταγωνιστές μας και αποφασίσαμε ότι είναι μια καλή επιχειρηματική ευκαιρία με το να τα προσφέρουμε εμείς.

Ένα πλεονέκτημα της επιχείρησης είναι ότι θα λειτουργεί το γυμναστήριο 6 μέρες την εβδομάδα και 16 ώρες την ημέρα με εξειδικευμένο προσωπικό που θα είναι σίγουρα επαρκές. (Μ. Πέτρου, 2009),

Τέλος, ο παιδότοπος θα λειτουργεί 5 μέρες την εβδομάδα για 8 ώρες την ημέρα και θα υπάρχει και διατροφολόγος, ο οποίος θα επισκέπτεται την επιχείρησή μας 2 φορές την εβδομάδα για 4 ώρες την κάθε φορά.

3.3 Χρηματοδότηση

Ίδια Κεφάλαια	240.000€	68,5%
Δάνεια τραπεζών εσωτερικού 110.000€	31,5%	
Σύνολα	350.000€	100%

3.4 Προϊόντα και Υπηρεσίες-Καινοτομία

Οι υπηρεσίες που θα προσφέρει το γυμναστήριο μας αλλά ταυτόχρονα και ο κλάδος της αισθητικής μας είναι ότι ταυτόχρονα θα προσφέρει εκγύμναση και περιποίηση σώματος και προσώπου. Το συγκεκριμένο γυμναστήριο δεν είναι οποιοδήποτε γυμναστήριο γιατί ταυτόχρονα δίνει την ευκαιρία στις μανάδες να απολαμβάνουν τις περιποιήσεις και την γύμναση καθώς και απολαμβάνοντας τα σπα, χωρίς την ανησυχία για τα παιδιά τους καθώς διαθέτουμε και παιδότοπο. Η επιχείρηση μας δεν θα καθησυχαστεί και συνεχώς θα ενημερώνετε από το εξωτερικό για καινούργιες μεθόδους εκγύμνασης καινοτόμες στη Κύπρο.

Ο χώρος μας λόγω της τοποθεσίας του μπορεί να πάρει όλες τις ομάδες ατόμων όπως επίσης και φοιτητές για το λόγο ότι βρίσκετε κοντά στα δύο κολέγια γι' αυτό και στους φοιτητές προσφέρετε ειδικό φθηνό πακέτο μηνιαίως όπως και ετησίως. Όπως επίσης και αυτός που θα έχει ετήσιο συμβόλαιο θα πληρώνει ελάχιστα.

Μια τέτοια **καινοτομία** η επιχείρηση μας στοχεύει στη αύξηση των καταναλωτών όπως και στην κερδοφορία της επιχείρησης, ταυτόχρονα να δημιουργήσουμε ένα κλίμα όπου η γύμναση αλλά και αισθητική να γίνουν μέρος της ζωής μας.

Σε ένα διεθνές περιβάλλον που αλλάζει με ταχύτατους ρυθμούς, η ικανότητα των επιχειρήσεων να εισάγουν στην αγορά νέα, καινοτόμα (innovative) προϊόντα πριν από τους ανταγωνιστές τους, αποτελεί ίσως το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα τους. Αυτό είναι προφανές, αφού με τον τρόπο αυτό οι καινοτόμες επιχειρήσεις αποκτούν σημαντικό μερίδιο αγοράς με παράλληλη αύξηση της κερδοφορίας τους. (Κοκκίνης, 2006).

Οι επιχειρήσεις που καινοτομούν συνεχώς έχουν κατά μέσο όρο διπλάσια κέρδη από τις υπόλοιπες. Ο όρος καινοτομία αναφέρεται σε μια διαδικασία που περιλαμβάνει τρία στάδια: τη σύλληψη της νέας ιδέας, την αξιολόγηση της και τέλος την υλοποίησή της στην πράξη. Έτσι, η καινοτομία αποτελεί σημαντικό στοιχείο της σύγχρονης επιχειρη¬ματικότητας. Η διαχείριση της καινοτομίας (innovation management), δηλαδή το πώς δημιουργείται μια καινούργια ιδέα, το πώς και με ποια κριτήρια αξιολογείται, το πώς χρηματοδοτείται κλπ, είναι μια ιδιαιτέρως επίπονη και

απαιτητική διαδικασία η οποία αποτελεί συστατικό στοιχείο μιας αποτελεσματικής επιχειρηματικότητας. (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005)

3.5 Στάδια διαδικασίας της καινοτομίας :

(.Π.Ε.Π., 2008)

3.6 Τοποθεσία Επιχείρησης

Η τοποθεσία της επιχείρησης είναι ένα κρίσιμο σημείο για την αποτυχία ή την επιτυχία της επιχείρησης για αυτό δόθηκε μεγάλη σημασία στη αναζήτηση της κατάλληλης περιοχής για κατασκευή του γυμναστηρίου μας. Η πρώτη μας σκέψη αμέσως στράφηκε προς την τοποθεσία που είχαμε σκεφτεί από την αρχή και ο λόγος γιατί είχαμε ήδη το οικόπεδο αλλά και επειδή η περιοχή είναι από τις καλύτερες και καταλληλότερες περιοχές για μια σίγουρη επιτυχία (σε κύριο πολυσύχναστο δρόμο, άνετο παρκινγκ). Η περιοχή αυτή βρίσκεται κοντά στα ιδιωτικά κολέγια με αποτέλεσμα να προσεγγιστούν πολλοί φοιτητές. Αλλά ταυτόχρονα και

πυκνοκατοικημένη περιοχή. Επίσης κάτι τέτοιο δεν υπάρχει στη Πάφο και στη γύρω περιοχή με τις υπηρεσίες που παρέχουμε εμείς .

Η δημιουργία μιας μονάδας παραγωγής έχει σημαντικό κόστος για τον επιχειρηματία. Εάν τη φτιάξει και μετά συνειδητοποιήσει ότι δεν υπάρχει δρόμος για παργκινγ π.χ έχει διαπράξει σφάλμα. (Π.Ε ΠΕΤΡΑΚΗΣ , 2008)

Η τοποθεσία είναι η σημαντικότερη απόφαση για τη δημιουργία οποιασδήποτε επιχείρησης γι' αυτό επιλέξαμε αυτή την περιοχή που έχει καλή προσβασιμότητα από και προς τον κύριο δρόμο Λεμεσού – Πάφου ενώ ταυτόχρονα δίνει την ευκαιρία στον πολίτη εντός πόλης να επισκέπτεται εύκολα και γρήγορα την περιοχή.

4.0 ΜΕΡΟΣ Γ': ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ/ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Μερικά κριτήρια που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη τμηματοποίηση της αγοράς καταναλωτών είναι το εισόδημα η μόρφωση , η ηλικία, τα ενδιαφέροντα, και ιδιόκτητα του κατόχου μετοχών. Ο αριθμός των κριτηρίων είναι μεγάλος και αυξάνετε συνεχώς. Η δημιουργική φαντασία βρίσκει πρόσφορο έδαφος στην ανακάλυψη, δοκιμασία, εφαρμογή νέων κριτηρίων.

Ποιο κάτω θα δούμε τις τέσσερις βασικές ομάδες κριτηρίων.

1. Γεωγραφικά
2. Δημογραφικά
3. Ψυχογραφικά
4. Προιοντικα

Στην ομάδα των γεωγραφικών κριτηρίων συμπεριλαμβάνονται

- Κλίμα (θερμό, ήπιο , ψυχρό)
- Περιοχή (αστική , ημιαστική ,αγροτική)
- Πυκνότητα πληθυσμού (άρει, μέτρια, υψηλή)
- Μέγεθος πόλης π.χ (μεγαλούπολη , κωμόπολη , χωριό)
- Διαμόρφωση εδάφους

Στα **δημογραφικά** κριτήρια περιλαμβάνονται ειδικότερα τα εξής

- Ηλικία
- Εισόδημα
- Φύλο
- Επάγγελμα
- Οικογενειακή κατάσταση
- Κοινωνική τάξη
- Καταγωγή
- Τόπος κύριας κατοικίας
- Επίπεδο μόρφωσης

Στα ψυχογραφικά κριτήρια

- Προσωπικότητα
- Τρόπος ζωής

Στα προιοντικά κριτήρια περιλαμβάνονται τα εξής

- Χρήση προϊόντος ή υπηρεσιών
- Τρόπος χρήσης
- Μάρκα
- Τιμή
- Γνώση
- Ανάμιξη με το προϊόν
- Πυγή προμήθειας
- Προσδοκώμενες οφέλιες

(Σελ 285 -287.Εισαγωγή στο μάρκετινγκ. Πέτρος Γ.Μαλλιαρης 2001)

Κριτήρια τμηματοποίησης της αγοράς καταναλωτών

Γεωγραφικά	**Δημογραφικά**	**Ψυχογραφικά**	**Προιοντικά**

4.1 Ανάλυση Καταναλωτή

ΜΑΘΗΤΕΣ-ΦΟΙΤΗΤΕΣ

Στην προσπάθεια του το γυμναστήριο μας να προσελκύσει τους νέους καθώς βρίσκεται κοντά στις ιδιωτικές σχολές αλλά και σε άλλα δημόσια σχολεία προσφέρει προνομιακές τιμές στους νέους που θέλουν ένα υγιές και ωραίο σώμα. Με την εγγραφή του κάθε νέος δικαιούται δωρεάν solarium, εάν και εφόσον το επιθυμεί καθώς και δωρεάν λιπομέτρηση αφού τις τελευταίες δεκαετίες λόγω της ανόδου του βιοτικού επιπέδου σε συνδυασμό με τη καθιστική ζωή το σωματικό λίπος συγκεντρώνεται σε όλο και μεγαλύτερο όγκο στο ανθρώπινο σώμα. Ένα άλλο προνόμιο που έχουν οι φοιτητές-μαθητές είναι το ευέλικτο ωράριο λειτουργίας καθώς το health&beauty gym είναι ανοικτό από τις 9 το πρωί έως τις 11 το βράδυ. Είμαστε σίγουροι ότι τα σύγχρονα όργανα γυμναστικής θα καταπλήξουν και τους πιο απαιτητικούς νέους!!! (Μ. Πέτρου, 2009),

ΑΝΤΡΕΣ – ΓΥΝΑΙΚΕΣ (ΕΝΗΛΙΚΕΣ)

Αυτή η ομάδα είναι τα άτομα που επιθυμούν να έχουν ένα υγειές γυμνασμένο σώμα, είτε για καλλωπισμό είτε για την υγεία τους. Θα προσφέρονται διάφορα προγράμματα για τους άνδρες για ενδυνάμωση, δύναμης και αύξησης μυϊκού όγκου, ενώ για τις γυναίκες προγράμματα για ενδυνάμωση και σύσφιξης και αδυνατίσματος. Επίσης οι γυναίκες θα έχουν τη δυνατότητα να απολαμβάνουν τις διάφορες παροχές και υπηρεσίες του κέντρου αισθητικής σε διάφορες προσφορές που θα συμπεριλαμβάνει το πακέτο τους χωρίς να ανησυχούν για τα παιδία τους αφού θα υπάρχει και ο κατάλληλος χώρος γι’ αυτά.

Επίσης θα μπορούν να επωφελούνται από το σπα και τη σάουνα. Πρόσθετα θα έχουν την δυνατότητα να απολαμβάνουν ένα ελαφρύ ρόφημα στο κυλικείο ή ακόμη και στο χώρο του σπά.

Ακόμη θα προσφέρεται υπηρεσία τζακούζι όλες τις ώρες της μέρα μέχρι αργά το βράδυ με υπηρεσία σε αναμονή.

Ενώ θα μπορούν να έχουν και ένα πρόγραμμα διατροφής κατάλληλο για κάθε τύπο οργανισμού που θα συνδυάζει πακέτο παρακολούθησης κιλών και αναπροσαρμογής προγράμματος αναλόγως αναγκών αλλά και απαιτήσεων του οργανισμού του κάθε πελάτη. (Μ. Πέτρου, 2009),

ΑΝΤΡΕΣ-ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗΣ ΗΛΙΚΙΑΣ(ΜΕΣΙΛΙΚΕΣ)

Το γυμναστήριο μας δίνει την καλύτερη λύση στα άτομα τα οποία επιθυμούν ένα ατομικό πρόγραμμα προσαρμοσμένο στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε ασκούμενου. Τα ατομικά προγράμματα καθοδηγούνται από τις έμπειρες φυσιοθεραπεύτριες μας και δίνουν λύση σε προβλήματα της σπονδυλικής στήλης όπως κύφωση, σκολίωση, λόρδωση και πόνους στη μέση. Σημαντικό για αυτά τα προγράμματα είναι ότι η διάρκεια του προγράμματος μπορεί να προσαρμοστεί στο χρόνο που μπορεί να διαθέσει ο κάθε ασκούμενος. Ακόμη το γυμναστήριο μας με κάθε εγγραφή προσφέρει ποιοτικό έλεγχο ΤΣΕΚ ΑΠ ΜΕΤΑΒΟΛΙΚΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ από την διατροφολόγο μας έτσι ώστε να μάθει ότι δεν γνωρίζει μέχρι τώρα για το σώμα του ο εγγεγραμμένος δηλ. βασικό μεταβολισμό, ΔΜΣ, Ημερήσιες θερμίδες, Ιδανικό Βάρος, κ.τ.λ.

4.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ

Η ανταγωνιστική θέση της επιχείρησης εξαρτάται από τους παράγοντες που διαμορφώνουν το άμεσο ανταγωνιστικό περιβάλλον και επηρεάζουν την ικανότητα της επιχείρησης να ανταγωνιστεί στην αγορά που έχει επιλέξει.

Ο ποιο φημισμένος τρόπος ανάλυσης της ανταγωνιστικής θέσης της επιχείρησης είναι το υπόδειγμα των πέντε δυνάμεων του (Porter , 1980)

Οι πέντε δυνάμεις που προσδιορίζουν την ένταση του ανταγωνισμού είναι:

- Απειλή από υποκατάστατες υπηρεσίες
- Κίνδυνος από νέους ανταγωνιστές
- Ένταση ανταγωνισμού μεταξύ των υπάρχουσων επιχειρήσεων
- Διαπραγματευτική δύναμη των πελατών
- Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών

(Π.Ε Πετρακης , 2008)

Στη περίπτωση μας έχουμε να κάνουμε κυρίως με δύο σημαντικούς ανταγωνιστές.

Το γυμναστήριο που βρίσκεται στο κέντρο της πόλης έχει περισσότερη απήχηση και προτίμηση λόγω της τοποθεσίας που βρίσκεται στο κέντρο όπου αποτελεί πόλος έλξης για τους κατοίκους κυρίως της νεολαίας γιατί εκεί είναι και τα περισσότερα σχολεία ενώ ταυτόχρονα έχει άμεση και γρήγορη προσβασιμότητα λόγο κατάλληλης θέσης εξόδων και εισόδων των παρακείμενων οδών. Ενώ το μειονέκτημα του γυμναστηρίου αυτού είναι ο μη άνετος χώρος στάθμευσης αφού είναι περιορισμένος λόγω του ότι βρίσκεται στην καρδιά της περιοχής. Η λειτουργία του γυμναστηρίου αυτού είναι 7 μέρες της βδομάδας και λειτουργεί από το μεσημέρι μέχρι τις 12 το βράδυ. Επίσης κοντά μας βρίσκετε ακόμα ένα γυμναστήριο πλήρως εξοπλισμένο αλλά με το μειονέκτημα ότι ανήκει σε ξένους ιδιοκτήτες και οι πελάτες τους είναι συνήθως ξένοι, καθώς επίσης είναι και πολύ ακριβό. Τα γυμναστήρια έχει αρκετή πελατεία και φαίνεται να αντιμετωπίζουν κάποια προβλήματα λόγω της αυξημένης προσέλευσης από το απόγευμα μέχρι το βράδυ. Τα σαββατοκύριακα η κατάσταση είναι ακόμα χειρότερα. Από την παρακολούθηση των γυμναστηρίων αυτών διαπιστώσαμε ότι και οι δύο ανταγωνιστές μας εισπράττουν ένα αρκετά καλό εισόδημα από διαφημίσεις που αναρτούν έξω από τα γυμναστήρια και σε κεντρικούς δρόμους. Το εργαζόμενο προσωπικό που χρησιμοποιείται για την λειτουργία των γυμναστηρίων είναι αυτή που μοιράζονται τις διάφορες ειδικότητες όπως ,ο γυμναστής, ο διατροφολόγος κτλ, γεγονός που βάζει σε ιεραρχία την διαδικασία οργάνωσης των γυμναστηρίων. Οι καινοτομίες που προτίθεται να δημιουργήσουμε όπως η ευκολότερη και οικονομικότερη παροχή υπηρεσιών όπως δωρεάν παροχή των υπηρεσιών για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, ο δωρεάν διατροφολόγος μας, ο παιδότοπος διαπιστώσαμε ότι οι ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις δεν δραστηριοποιούνται σε τέτοιου είδους πρωτοβουλίες. Στόχος της επιχείρησης μας δεν είναι τόσο να ανταγωνιστούμε τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις αφού διαπιστώσαμε πως ο χώρος της αγοράς στην συγκεκριμένα περιοχή για τις υπηρεσίες αυτής της **μορφής είναι πολύ μεγάλος.**

4.3 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

Τα ανταγωνίστηκα πλεονεκτήματα αναπτύσσονται με τον τρόπο με τον οποίο οργανώνουν και εκτελούν ειδικές δραστηριότητες που ο porter ονομάζει αλυσίδα αξίας. Η αλυσίδα αξίας αποτελεί ένα δίκτυο δραστηριοτήτων που αλληλοσυνδέονται.

Η προσεκτική διαχείριση των διασυνδέσεων μπορεί να γίνει σημαντική πηγή ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων. Η αναδιάταξη της αλυσίδας με την αντιμετάθεση, την απομάκρυνση των εμπλουτισμών και την ανασύνθεση δραστηριοτήτων βελτιώνει σημαντικά τις ανταγωνιστικές θέσεις. Η αλυσίδα αξίας αποτελεί το τμήμα ενός συνόλου δραστηριοτήτων που χαρακτηρίζεται ως σύστημα αξίας.

Η αλυσίδα αξίας είναι ένα χρήσιμο εργαλείο κατανόησης των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων σε κατηγορίες κόστους ή διαφοροποίησης του προϊόντος.

Οι διαφορικές βάσεις διαφοροποίησης στις επιμέρους επιχειρήσεις αποτελούν σημαντικό στοιχείο για το χαρακτήρα των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων μιας χώρας.

Η δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων βασίζεται κυρίως σε:

- Νέες τεχνολογίες
- Νέες ή μετατοπιζόμενες ανάγκες της ζήτησης
- Ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων σε μια επιχείρηση
- Μεταβολές στις κρατικές μεταρρυθμίσεις
- Μεταβολές στο κόστος στη διαθεσιμότητα των εισροών

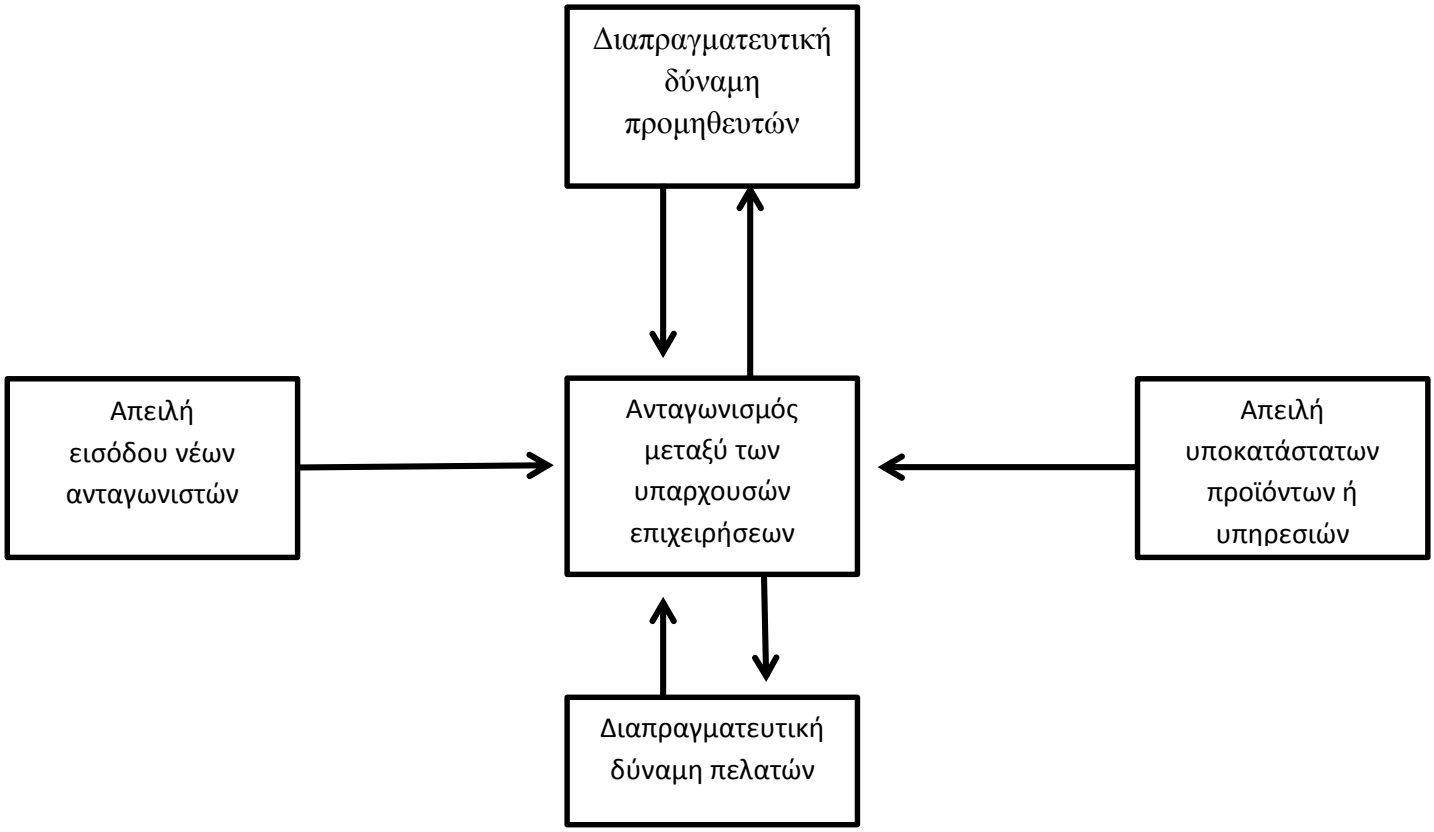
Ενώ για τη διατήρηση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων εξαρτάτε από τα ποίο κάτω

- Την ιδική πηγή του πλεονεκτήματος
- Των αριθμών των διακεκριμένων πηγών πλεονεκτήματος μιας επιχείρησης
- Τη σταθερή βελτίωση και ενίσχυση (Π.Ε, 2008)

Στη περίπτωση μας αφού γνωρίζουμε τους είδη ανταγωνιστές και αφού κάναμε την έρευνα αγοράς μας γνωρίζουμε τι θα προσφέρουμε στο καταναλωτή, έχοντας γνώση των ίσων ανταγωνιστικών υπηρεσιών. Με τη συνεχή ενημέρωση από τον έξω κόσμο και τις σύγχρονες μεθόδους εκγύμνασης αλλά και οργάνωσης, θα γνωρίζουμε ανά πάσα στιγμή τη αναζητά ο καταναλωτές και συνεχώς θα εξελισσόμαστε με καινοτόμα πράγματα.

4.4 Υπόδειγμα των 5 ανταγωνιστικών δυνάμεων του Porter

Το υπόδειγμα των 5 ανταγωνιστικών δυνάμεων του Porter :



4.5 Ανάλυση Αγοράς

Σκοπός της ανάλυσης της αγοράς είναι να προσδιορίσουμε πόσο ελκυστική είναι η αγορά και να κατανοήσουμε τη δυναμική της αγοράς έτσι ώστε να εντοπίσουμε τις ευκαιρίες που μας παρέχονται και να αποφύγουμε οποιεσδήποτε παγίδες της αγοράς που συναντούμε .

Το **μέγεθος** της **αγοράς** στη περιοχή που θα δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση μας διαφάνηκε από τις έρευνες μας ότι είναι αρκετά μεγάλο, αφού αυτός ο λόγος ήταν και ο σημαντικότερος που αποφασίσαμε τη δημιουργία της επιχείρησης στη συγκεκριμένη περιοχή. Βασιστήκαμε κυρίως στον μεγάλο αριθμών φοιτητών και όχι μόνο που υπάρχουν στην περιοχή και τη διαχρονικότητα που έχουν για το λόγο ότι στη περιοχή αυτή βρίσκονται και ιδιωτικές σχολές όπου μας δίνει μια σιγουριά για την αγορά που θα έχουμε τόσο βραχυχρόνια όσο και μακροχρόνια η επιχείρηση μας.

Οι **ορίζοντες ανάπτυξης** μιας τέτοιας επιχείρησης παρά το ότι λειτουργούν αρκετά τέτοια κέντρα στην Κύπρο είναι πολύ ενθαρρυντικές γιατί ολοένα και αυξάνεται η ζήτηση των υπηρεσιών μας κυρίως από τους νέους. Στόχος της επιχείρησης μας βραχυχρόνια είναι αρχικά η εδραίωση μας στη περιοχή, η δημιουργία ενός καλού ονόματος προς τους καταναλωτές μας και η εμπιστοσύνη τους που θα έχουν στην επιχείρηση λόγω της αξιοπιστίας που θα προσφέρουμε. Αφού κάνουμε απόσβεση του κεφαλαίου που επενδύσαμε στοχεύουμε μακροχρόνια στην δημιουργία νέων γυμναστηρίων σε περιοχή που πιστεύουμε πως υπάρχουν ευκαιρίες αγοράς έτσι ώστε να μπορέσουμε να δημιουργήσουμε μια αλυσίδα που θα προσφέρουν τις υπηρεσίες. (Μ. Πέτρου, 2009),

Μια επιχείρηση για να συσταθεί και να αρχίσει της εργασίες της σημαίνει ότι οι ιδιοκτήτες ευελπιστούν σε μια **κερδοφορία** της **αγοράς** που σκοπεύουν να εισέλθουν. Έτσι και εμείς πιστεύουμε πως είμαστε ικανοί να δημιουργήσουμε μια κερδοφόρα επιχείρηση στον τομέα αυτό. Η κερδοφορία της επιχείρησης μας δεν ελπίζουμε πως θα είναι άμεση αφού ξέρουμε τις δυσκολίες που υπάρχουν σε μια είδη υπάρχουσα αγορά. Σε πρώτο στάδιο εκτιμούμε ότι τα κέρδη μας θα είναι μειωμένα λόγω της διαφημιστικής εκστρατείας που θα δώσουμε αρκετή σημασία έτσι ώστε να γίνει γνωστή στους καταναλωτές η έναρξη των εργασιών μας και των ειδικών προσφορών που θα προσφέρουμε σε αυτούς.

Ένας καθοριστικός **παράγοντας της επιτυχίας** που η εταιρεία μας βασίζετε είναι οι καλές σχέσεις που θα έχουμε με τους πελάτες. Αν δημιουργήσουμε ένα ευχάριστο κλίμα ανάμεσα στις σχέσεις που θα έχουμε οι ίδιοι με τους καταναλωτές εκτός από ότι θα κερδίσουμε την εμπιστοσύνη τους είναι και η καλύτερη διαφήμιση προς τα έξω για την επιχείρηση μας. Η άριστης ποιότητας εγκαταστάσεις που θα παρέχουμε σε συνδυασμό με τις άλλες ευκολίες που θα προσφέρουμε στους καταναλωτές μας πιστεύουμε πως είναι ένας άλλος παράγοντας της επιτυχίας της επιχείρησης μας.

4.6 SWOT Ανάλυση

Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα:

Strength (πλεονεκτήματα)

- Εγκαταστάσεις με όλες τις ευρωπαϊκές προδιαγραφές
- Νέες τεχνολογίες
- Ειδικές τιμές σε μέλη, φοιτητές, ευάλωτες ομάδες πληθυσμού
- Προσφορές
- Αίθουσες ομαδικής άσκησης
- Χώροι περιποίησης προσώπου και σώματος
- Σπα
- Διατροφολόγος
- Παιδότοπος
- Χαμηλός ανταγωνισμός στο τόπο λειτουργίας της επιχείρησης μας.

Weaknesses (μειονεκτήματα)

- Οι ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις στην γύρω περιοχή
- Η προσέλευση καταναλωτών σε συγκεκριμένες ώρες λειτουργίας της επιχείρησης είναι πολύ δύσκολη
- Η τοποθεσία μπορεί να μην είναι προσβάσιμη για κάποιους καταναλωτές που ζουν σε άλλη περιοχή.

Ευκαιρίες και Απειλές:

Opportunities (ευκαιρίες)

- Το γυμναστήριο βρίσκεται σε κύριο πολυσύχναστο δρόμο.
- Ευκαιρία αγοράς οι πολλοί φοιτητές που μένουν στην περιοχή
- Οι μανάδες που θα έρχονται και θα είναι ήσυχες με τα παιδία τους στον παιδότοπο
- Οι λάτρεις της περιποίησης και των σπα θα μπορούν να τα απολαμβάνουν καθημερινά

Threats (απειλές)

- Υψηλός δανεισμός.
- Κίνδυνος εισαγωγής και άλλων νέων ανταγωνιστών.
-

5.0 ΜΕΡΟΣ Δ': ΓΕΝΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Κόστος Επιχείρησης

Η αρχική σκέψη ήταν να ενοικιαστεί ένα μεγάλος χώρος εντός του Mall ή εκτός αυτού δεδομένου του γεγονότος ότι υπάρχει μεγάλος αριθμός καταστημάτων τα οποία βρίσκονται υπό ενοικίαση. Στο τέλος εγκαταλείφτηκε η ιδέα αυτή για τον λόγο ότι μακροπρόθεσμα θα είχε μεγαλύτερο κόστος σε σχέση με την επένδυση σε ιδιόκτητο χώρο όπου στην αρχή θα επενδυθούν μεγαλύτερα κονδύλια και στην πορεία θα αποσβεστούν στα 5 με 10 χρόνια.

Ακόμη το ενδεχόμενο μιας μελλοντικής ανάκαμψης της οικονομίας θα σήμαινε και την άμεση αύξηση των ενοικίων άρα την άμεση μείωση των εσόδων της εταιρείας. Έτσι προχωρήσαμε με την ιδέα της κατασκευής ιδιόκτητης κατασκευής εντος ιδιόκτητου οικοπέδου το οποίο ήταν στην κατοχή των μετόχων από κληρονομιά.

Για την κατασκευή των συγκεκριμένων εγκαταστάσεων η επιχείρηση μας προτίμησε να έρθει σε επαφή με γνωστή κατασκευαστική εταιρεία που ειδικεύεται στην ανέγερση των συγκεκριμένων εγκαταστάσεων όπου βαδίζουν με τα διεθνή πρότυπα τέτοιων κατασκευών παρά την ανάθεση του όλου πακέτου σε μεμονωμένους εργολάβους. Η εργοληπτική επιχείρηση δραστηριοποιείται στο χώρο κατασκευής αθλητικών εγκαταστάσεων συμπεριλαμβανομένων και των οικοδομικών εργασιών, ειδικεύεται στην τεχνολογία των αθλητικών δαπέδων, καλύπτοντας όλη την γκάμα των εφαρμογών σε υπαίθριους ή κλειστούς χώρους άθλησης. Η εταιρεία μας προτίμησε την εταιρεία αυτή λόγω της εμπειρίας που έχει στη κατασκευή τέτοιων εγκαταστάσεων καθώς επίσης και στη αξιοπιστία που προσφέρει. Σε επαφή που είχαμε με τον πρόεδρο της όπου μας έδωσε μια αρκετά καλή προσφορά. Όπως επίσης κάναμε αρκετά καλή συμφωνία με Παγκύπρια εταιρεία που εξειδικεύεται σε όργανα γυμναστικής τελευταίας τεχνολογίας.

Τα κύρια μηχανήματα που θα χρησιμοποιηθούν στο γυμναστήριο/ επιχείρηση είναι:

- 16 μηχανήματα Αερόβια
- 14 δρόμους
- 14 ποδήλατα
- 10 ελληπτικά
- 10 στέππερ
- 20 μηχανές γυμναστικής για όλες τις μυϊκές ομάδες του σώματος
- Όλος ο εξοπλισμός σε ελεύθερα βάρη, πάγκους και μπάρες.

Σκοπός της επιχείρησης είναι ο εμπλουτισμός των μηχανημάτων με την βελτίωση των υφιστάμενων αλλά και την αγορά νέων με νέες βελτιωμένες τεχνολογίες.

5.0 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟΥ

5.1 ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ:

Α) Κατασκευή αίθουσας οργάνων Γυμναστικής από οπλισμένο σκυρόδεμα κατηγορίας C25/30 με τουαλέτες, μπάνια, αποδυτήρια, οργάνων, κτλ
(η τιμή αλλάζει σε σχέση με την τοποθεσία, είδος υλικών και τρόπος κατασκευής)

Β) Εκσκαφές με μηχανήματα και αποκομιδή μπάζων καθώς και απομάκρυνση

Γ) Διαμόρφωση, επιπέδωση του υπάρχοντος χώρου και κατασκευή σταθερής υποδομής δια συμπιέσεως με οδοστρωτήρα.

Δ) Κατασκευή περιμετρικού τοιχίου εγκιβωτισμού από οπλισμένο σκυρόδεμα κατηγορίας C12/15, πλάτους 20 εκ. και αναλόγου ύψους. Στο τοιχίο θα υπάρχουν ανά 3 μ. περίπου αναμονές για τους σιδηροσωλήνες της περίφραξης. Σε μέτρα είναι 85 ευρώ συμπεριλαμβανομένου και του καλουπώματος.

Ε) Κατασκευή μιας στρώσης αμμοχάλικου (3Α) της Π.Τ.Π. 0155 του Υ.Δ.Ε., σε μέσο πάχος 10 εκ., καλά συμπιεσμένη σ' όλη την επιφάνεια του οικοπέδου.

Ζ) Προμήθεια και τοποθέτηση προκατασκευασμένου καναλιού απορροής των επιφανειακών υδάτων στον χώρο στάθμευση. Στην τιμή περιλαμβάνεται και η προστατευτική σχάρα επικάλυψης του καναλιού.

Η) Κατασκευή ασφαλτικού τάπητα τύπου Β ή Γ στρώσης κυκλοφορίας της Π.Τ.Π. Α265 του Υ.Δ.Ε., σε πάχος 5 εκ., με τις κατάλληλες κλίσεις στο χώρο στάθμευση.

Ι) Κατασκευή περίφραξης χώρου στάθμευσης, και παιδότοπου με κατακόρυφους σιδηροσωλήνες γαλβανισμένους, ανά 3,00 μ. περίπου, διαμέτρου Φ2 in, και με πανωκάσι ίδιας διαμέτρου. Το σύρμα θα είναι γαλβανισμένο, πάχους 2,7 χιλιοστών, με άνοιγμα καρέ 5Χ5 εκ. και ύψος 4,00 μ. Οι πόρτες (2 τεμ.) θα είναι διαστάσεων 1,00Χ2,00 και αναλόγου κατασκευής. Σημειωτέον ότι η περίφραξη θα κατασκευαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να δεχθεί την τοποθέτηση προστατευτικού διχτυού (π.χ. οι γωνιακοί σωλήνες θα είναι Φ2,5 in, ενώ κάθε δεύτερη σωλήνα θα είναι ύψους 6 μ. κλπ).

5.2 ΑΘΛΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΦΑΝΕΙΕΣ ΠΑΙΔΟΤΟΠΟΥ-ΧΩΡΟΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ:

Επίστρωση με συνθετικό χλοοτάπητα 4ης γενεάς (αποδεκτού από την FIFA) στον παιδότοπο αλλά και σε χώρους πρασίνου, ύψους πέλους 55 χιλ., σύμφωνα με την αντίστοιχη τεχνική περιγραφή. Στην τιμή περιλαμβάνονται και η τοποθέτηση

Α.ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΧΩΡΟΥ:

- Προβολείς αλογόνου (ασύμμετρης δέσμης), προελεύσεως Ιταλίας, ισχύος 400 Watt έκαστος
- Ηλεκτρολογικές εργασίες, ήτοι υπόγεια διέλευση καλωδίων μέσα σε πλαστικούς σωλήνες, καλώδια NYY, φρεάτια επισκέψεως, ασφάλειες, πίνακας, pillar, ρυθμίσεις προβολέων κλπ
- Κρυφός φωτισμός στους χώρους εντός απολυτηρίων αλλά και περιμετρικά του κτηρίου για αποφυγή ατυχημάτων και κλοπών. Το αναμενόμενο κόστος είναι αξίας 10.000€

Β. ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟΥ:

- Προμήθεια και τοποθέτηση μηχανημάτων. Μηχανήματα εκγύμνασης, χαλάρωσης κ.α. αξίας 80.000€ . Τα μηχανήματα που θα χρησιμοποιηθούν φαίνονται στη αρχή του κεφαλαίου αυτού στο 'Κόστος Επιχείρησης'.
- Προμήθεια και τοποθέτηση όλων των απαραίτητων εξοπλισμών όπως ψύξης θέρμανσης, εξαερισμού και άνεσης όπως σεσουάρ και βραστήρες νερού για τα αποδυτήρια και την κουζίνα του κιλικίου.
- Προμήθεια και τοποθέτηση πάγκων και ερμαρίων στους χώρους φύλαξης, με επένδυση από πολυκαρβονικά φύλλα πάχους 5 χιλ.
- Τοποθέτηση πρόσθετων ανεμιστήρων όπου τούτο κρίνεται απαραίτητη για την άνεση και την εξασφάλιση της αλλαγής του αέρα στους χώρους άσκησης.
- Τοποθέτηση θερμομέτρων σε διάφορα σημεία για διατήρηση/ έλεγχο της υπάρχουσας θερμοκρασίας και η εξασφάλιση της σταθερότητας.
- Εγκατάσταση συστήματος θερμοσίφωνα που να εξασφαλίζει απρόσκοπτα και τακτικά ζεστό νερό μέρα και νύκτα στις εγκαταστάσεις του γυμναστηρίου.
- Τοποθέτηση συστήματος φωτοβολταικών ώστε η εγκατάσταση να είναι ανεξαρτητοποιημένη από τις συμβατικές πηγές ενέργειας ελαττώνοντας έτσι τα μηνιαία έξοδα για ηλεκτρισμό που είναι και το κυρίως έξοδο ενός γυμναστηρίου, ενώ ο χρόνος απόσβεση μιας τέτοιας εγκατάστασης είναι τα τέσσερα έτη, χρόνος αρκετά ικανοποιητικός σε σχέση με τα μηνιαία έξοδα για ηλεκτρική ενέργεια. (Μ. Πέτρου, 2009),

5.3 ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Α. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Για το λόγω ότι η επιχείρηση μας προσφέρει υπηρεσίες και όχι προϊόντα δεν έχουμε να ασχοληθούμε με την παραγωγική διαδικασία αφού με την κατασκευή του γυμναστηρίου άθλησης και καλλωπισμού μόνο που μας ενδιαφέρει είναι η προσέλκυση των καταναλωτών.

Β. ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Η επιχείρηση προμηθεύει τον αθλητικό εξοπλισμό από την εταιρεία που ήδη θα προσάψουμε συμφωνία για την κατασκευή του γυμναστηρίου όπως επίσης την αγορά οργάνων από επιχείρηση κατασκευής τους. Επίσης ο κλάδος της αισθητικής θα προμηθεύεται τα υλικά και είδη καθαρισμού κάτω από συμφωνίες με συγκεκριμένη εταιρεία εμπορίου όπου θα μας τροφοδοτεί όλα τα αναγκαία καταναλωτικά αγαθά που χρειαζόμαστε σε τακτά χρονικά διαστήματα. Όπως επίσης τα ήδη καθαρισμού γενικά και τα ήδη στο ψυγείο.

Γ. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η επιχείρηση δεν αποτελείται από μηχανήματα αλλά και κατάλληλα κτίρια διαμορφωμένα για τις ανάγκες που θέλει να καλύψει όπως χώρους υποδοχής, χώρους ανάπαυσης, χώρους γραφείων αλλά και χώρους εξυπηρέτηση των πελατών. Σκοπός μας η ομαλή ενσωματώσει των δραστηριοτήτων των επισκεπτών με την αρμονία και λειτουργικότητα του χώρου που σκοπό έχει να προσφέρει εξυπηρέτηση και άνεση στον παράγοντα άνθρωπο.

Οι ικανότητες κάθε ανθρώπου διαφέρουν όπως διαφέρει και το επίπεδο επαγγελματικής τους εμπορίας και ως αυτού η συνεισφορά τους στα πλαίσια της απασχόλησης τους σε ένα επιχειρηματικό οργανισμό. Το πρόβλημα της επιτυχούς διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού μιας επιχείρησης τοποθετείτε σε τρεις άξονες

- ✓ Πρόσληψη κατάλληλου εκπαιδευμένου και καταρτισμένου προσωπικού.
- ✓ Εκπαίδευση και ανάπτυξη ικανοτήτων του προσωπικού σε σχέση με νέες Τεχνολογίες και νέες Τεχνικές.
- ✓ Εξεύρεση των κατάλληλων συνεργατών/ υπάλληλων που θα συνεργάζονται με την Επιχείρηση διαμέσου της προμήθειας νέων προϊόντων.
- ✓ Παροχή κινήτρων για την παραμονή του ανθρώπινου δυναμικού και βελτίωση της απόδοσης του μέσα από ένα υγιείς και ευχάριστο εργασιακό περιβάλλω.

Το ποιο μεγάλο δίλημμα που αντιμετωπίζει ο επιχειρηματίας είναι αν θα προσλάβει έμπειρους υπαλλήλους συνεργάτες ή εντελώς νέους και άπειρους αλλά φιλόδοξους και ορεξάτους για να μάθουν τη δουλειά. (Π.Ε, 2008)

Στην επιχείρηση μας θα απασχολούνται 2 έμπειροι νέοι γυμναστές για τα όργανα και το αερόμπικ, μια αισθητικός για την περιποίηση προσώπου και σώματος η οποία ταυτόχρονα είναι υπεύθυνη των σπα η νηπιαγωγός καθώς και μια γραμματείας. Αλλά και διαιτολόγος ο οποίος είναι ένας από τους ιδιοκτήτες, που θα αναλαμβάνει ένα πρόγραμμα διατροφής αλλά και τα συμπληρώματα διατροφής.

5.4 Διάγραμμα Διοίκησης Γυμναστηρίου

5.5 Προσδιορισμός Τιμής των Υπηρεσιών

Η τιμή του προϊόντος (υπηρεσίας) είναι ο βασικότερος παράγοντας που καθορίζει τις τιμής πώλησης των υπηρεσιών του και συνεπώς τα κέρδη που θα έχει ο επιχειρηματίας. Οι συνηθέστερες μέθοδοι που ακολουθούντε για την τιμολόγηση της υπηρεσίας μας είναι ενδο- επιχειρησιακή στόχοι τιμολόγησης, υπόλοιπα στοιχεία του ΜΚΤ, κόστος του προϊόντος και εξω-επιχειρησιακή οι τιμές των ανταγωνιστών, η συμπεριφορά των αγοραστών το οικονομικό κλίμα, ή νομοθεσία. (Πέτρος. 219.Μ, 2009)

Λόγω του ότι είμαστε μια νεοεισερχόμενη εταιρεία στο κλάδο της παροχής αθλητικών υπηρεσιών θα είμαστε αντιμέτωποι με δυο άλλες επιχειρήσεις που υπάρχουν αλλά σε αρκετό μακρινό σημείο από εμάς.
Θα χρεώνουμε 40 ευρώ μηνιαίως για όση και οποιαδήποτε ώρα της βδομάδας επιθυμεί ο καταναλωτής ή 290 ευρώ ετησίως. Θα έχουμε ειδικά πακέτα για φοιτητές, στρατιώτες οι οποίοι μηνιαίως θα πληρώνουν το ποσό των 35 ευρώ όπως επίσης ετησίως θα πληρώνει το ποσό των 270 ευρώ.
Επίσης θα προσφέρουμε ιδικά πακέτα ευάλωτες ομάδες π,χ πολύτεκνοι)
Επίσης πακέτα που θα συμπεριλαμβάνουν και το κέντρο αισθητικής, όπου μηνιαίος θα μπορούν οι κυρίες να επωφελούνται από διάφορες περιποιήσεις εντελώς δωρεάν, αφού θα είναι στο πακέτο το οποίο έχουν είδη κανονίσει. (Μ. Πέτρου, σελ.235. 2009),

5.6 Μάρκετινγκ- Διαφήμιση- Προώθηση

Οι ποιο βασικοί τύποι διαφημιστικών μέσων είναι

- Εφημερίδες
- Περιοδικά τηλεόραση
- Ραδιόφωνο
- Υπαίθρια διαφήμιση
- Κινηματογράφος
- Κινητή διαφήμιση
- Ειδική διαφήμιση (ημερολόγια, στυλό)

(Π. Μαλλιαρής, 2010)

Με την έναρξη των εργασιών η επιχείρηση μας θα πρέπει να έχει την κατάλληλη προβολή έτσι ώστε να γίνει γνωστή η ύπαρξη της στο χώρο της αγοράς. Η εταιρεία μας θα χρησιμοποίηση ένα ποσό ύψους 4000-5000 ευρώ για τη διαφημιστική της προβολή, κυρίως θα διανέμουμε διαφημιστικό υλικό στις γύρω περιοχές όπου θα δραστηριοποιείται η επιχείρηση μας καθώς επίσης και έξω από τις ιδιωτικές σχολές , το υλικό αυτό θα περιλαμβάνει τη τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας μας τα θετικά που θα έχουν οι καταναλωτές από τη χρησιμοποίηση του γυμναστηρίου μας μιας καθώς επίσης και η αναφορά για της εγκαταστάσεις μας εκγύμνασης και καλλωπισμού, επίσης διαφήμιση στην εφημερίδα και στο περιοδικό της πόλης μας που διατίθενται δωρεάν, στο τοπικό ραδιόφωνο σταθμό. Σελίδα στο internet π.χ (facebook, twitter)

Επίσης διαφήμιση σε κάποια events της πόλης μας με ελάχιστο κόστος, με υπαίθρια διαφήμιση (πανό, αφίσες, φωτεινές επιγραφές), θα δίνουμε σε μέλη μας δωρεάν φανέλες με την επιγραφή του ονόματος μας. Με τη διαφήμιση δείχνουμε ποιοι είμαστε ,τι θέλουμε και από ποιους το θέλουμε. Η καλύτερη διαφήμιση όμως είναι αυτή που γίνεται από στόμα σε στόμα. Γιατί αν ο πελάτης σου που δεν τον βλέπεις ποια σαν πελάτη αλλά σαν μέλλος του γυμναστηρίου σου θα είναι ευχαριστημένος και θα σε προωθήσει. (Άγγελος Α.Τσακλαγκανος, 2008)

Τα στοιχεία που απαρτίζουν το Marketing φαίνονται πιο κάτω:

Όλα τα πιο πάνω είναι αλληλένδετα και απαρτίζουν το Marketing και αλληλεπιδρούν ώστε να υπάρχει αρμονία μεταξύ τους. Σε περίπτωση που κάτι δεν λειτουργεί αρμονικά τότε παρουσιάζονται προβλήματα στην εφαρμογή του Marketing. **(Π.Ε.Πετράκης, σελ. 234, 2008)**

6.0 ΜΕΡΟΣ Ε': ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η μεθοδολογία που ακολουθείται είναι η μέθοδος του Ερωτηματολογίου. Μέσα από αυτό παίρνουμε συγκεκριμένες πληροφορίες τις οποίες αξιολογούμε με σκοπό την εύρεση του πιο πιθανού σεναρίου με το χαμηλότερο ποσοστό αποτυχίας. Έτσι εύκολα αποφασίζεται η εφαρμογή ή όχι της Επιχείρησης (προσδιορισμός βιωσιμότητας και βαθμός κέρδους από την εφαρμογή της συγκεκριμένης επιχείρησης)

6.1 ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ:

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ 1ο

1.Πιστεύετε στο ρητό των προγόνων μας <<νους υγιείς εν σώματι υγειές>> ?

Α) ΝΑΙ **Β) ΟΧΙ**

2.Αφοσιώνετε έστω και λίγο χρόνο κατά τη διάρκεια της ημέρας για τον εαυτό σας?

Α) ΝΑΙ **Β) ΟΧΙ**

3.Είστε άνθρωπος που περιποιείται το σώμα του είτε με διατροφή είτε με γυμναστική ή και ακόμη με χημικά προϊόντα?

Α) ΝΑΙ **Β) ΟΧΙ**

4.Υπό την προϋπόθεση της επάρκειας του χρόνου, θα πηγαίνατε σε ένα γυμναστήριο που θα σας παρέχει πέρα από τα όργανα γυμναστικής και άλλες δυνατότητες όπως:spa,sauna,διατροφολόγο, υπηρεσίες μανικιούρ-πεντικιούρ?

Α) ΝΑΙ **Β)ΟΧΙ**

5.Με κλίμακα από το 1-5 βαθμολογήστε την ικανοποίηση που σας προσφέρουν τα υπάρχοντα γυμναστήρια.

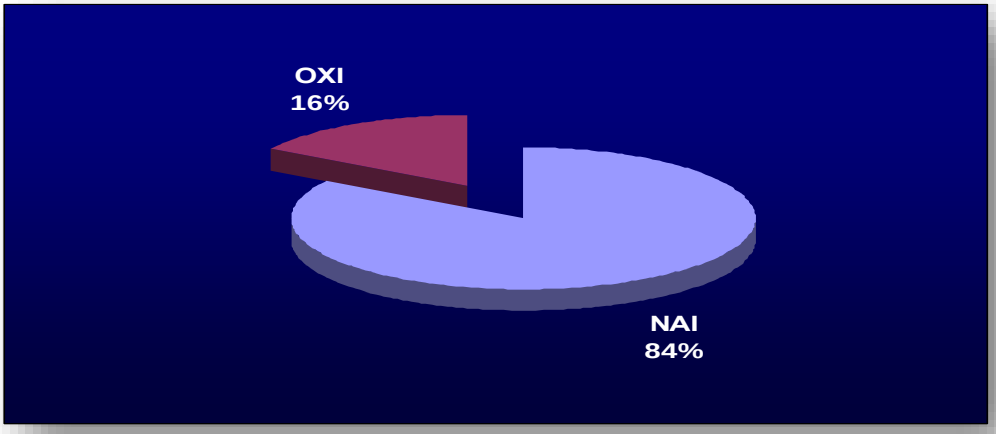
Α)1 Β)2 Γ) 3 Δ)4 Ε)5

Δημιουργήσαμε αυτό το ερωτηματολόγιο και το δώσαμε σε τυχαία σε 150 άτομα για τη συμπλήρωσή του. Οι ηλικίες τους κυμαίνονται από 14-65. Στις περισσότερες ερωτήσεις παρατηρήσαμε ότι υπήρχε μια σύγκλιση απόψεων. Φυσικά στις απαντήσεις έπαιξαν ρόλο και άλλοι παράγοντες, όπως: φύλο, ηλικία, εργασία, οικογένεια και άλλες υποχρεώσεις που θα τους αναλύσουμε παρακάτω.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

Ερώτηση 1:

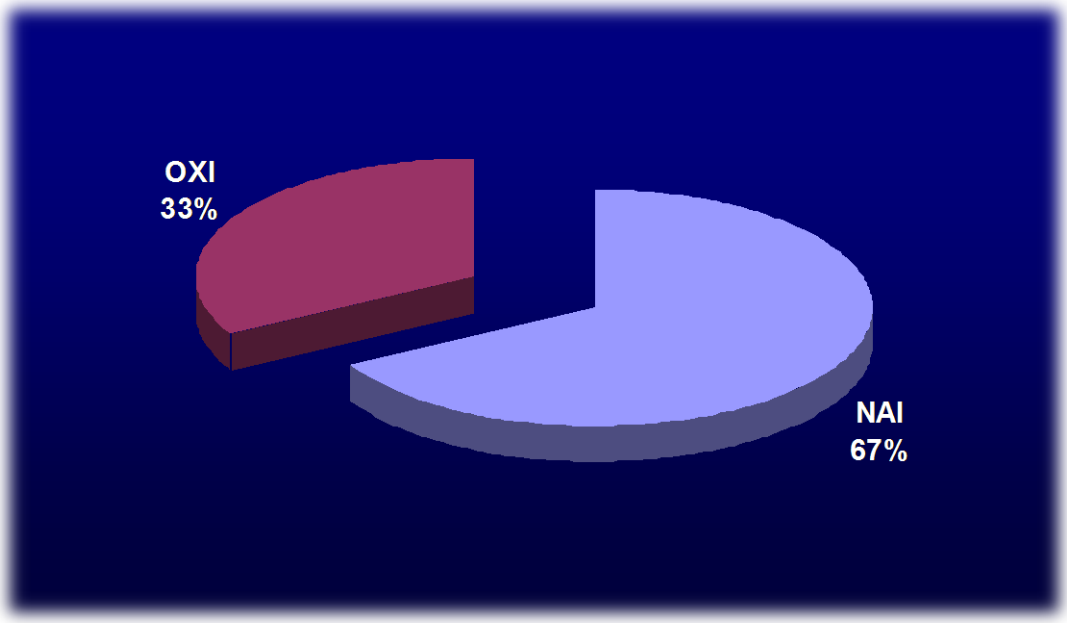
Στην πρώτη ερώτηση παρατηρήσαμε ότι το 84% απάντησε θετικά. Έτσι καταλαβαίνουμε ότι ο σύγχρονος άνθρωπος ανεξαρτήτου φύλου και ηλικίας δίνει σημασία όχι μόνο στο πνεύμα αλλά και στο σώμα, κάτι που μας ενδιαφέρει πολύ .



Εικόνα Νο. 1 Γράφημα με αποτελέσματα του πρώτου ερωτήματος

Ερώτηση 2:

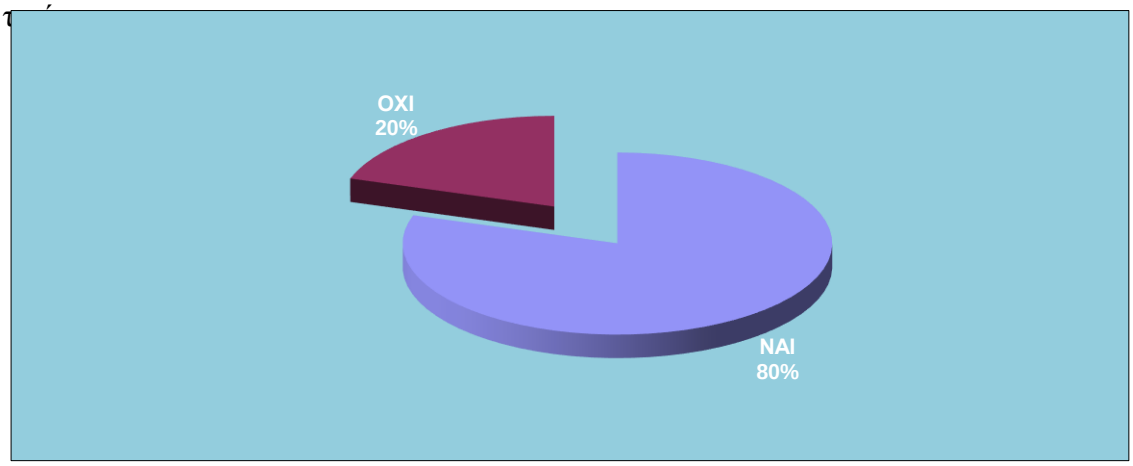
Σε αυτήν την ερώτηση απάντησε θετικά το 67%. Βλέπουμε ότι παρόλες τις απόψεις περί σώματος υγειούς, το 33% του κοινού μας είτε από υποχρεώσεις , είτε από άλλες συνθήκες δεν καταφέρνει να διαθέσει λίγο χρόνο κατά τη διάρκεια της ημέρας για τον εαυτό του.



Εικόνα Νο. 2 Γράφημα με αποτελέσματα του δεύτερου ερωτήματος

Ερώτηση 3:

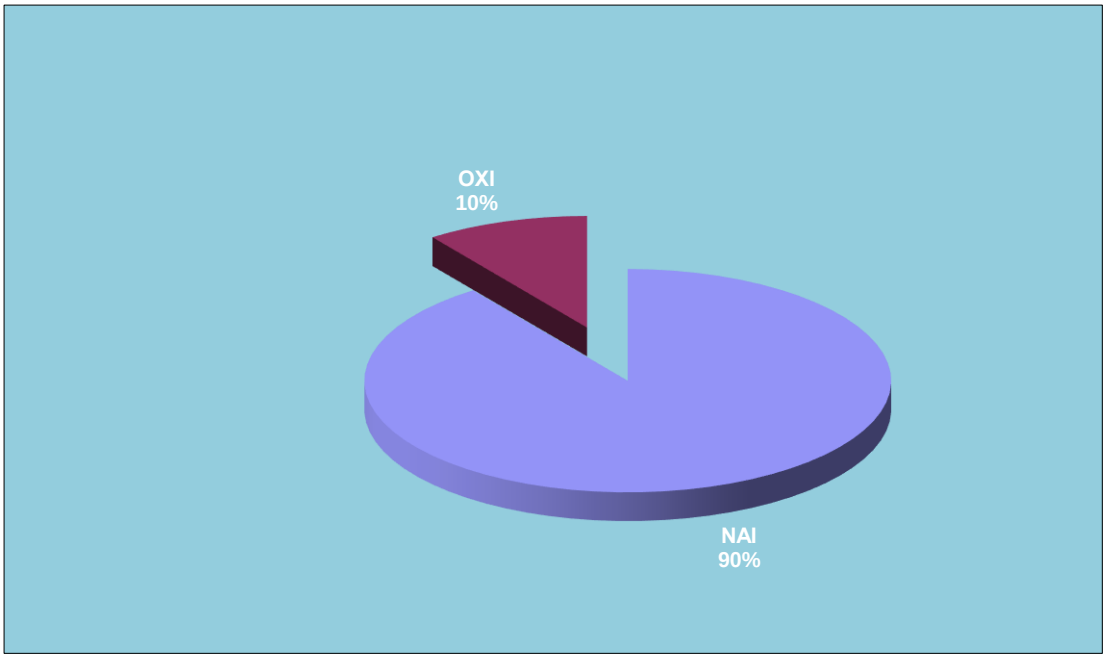
Εδώ βλέπουμε ότι το 72% προσέχει το σώμα του με οποιοδήποτε τρόπο και το υπόλοιπο 18% αδιαφορεί για αυτό. Εμείς θέλουμε να προσελκύσουμε ακόμη και αυτά



Εικόνα Νο. 3 Γράφημα με αποτελέσματα του τρίτου ερωτήματος

Ερώτηση 4

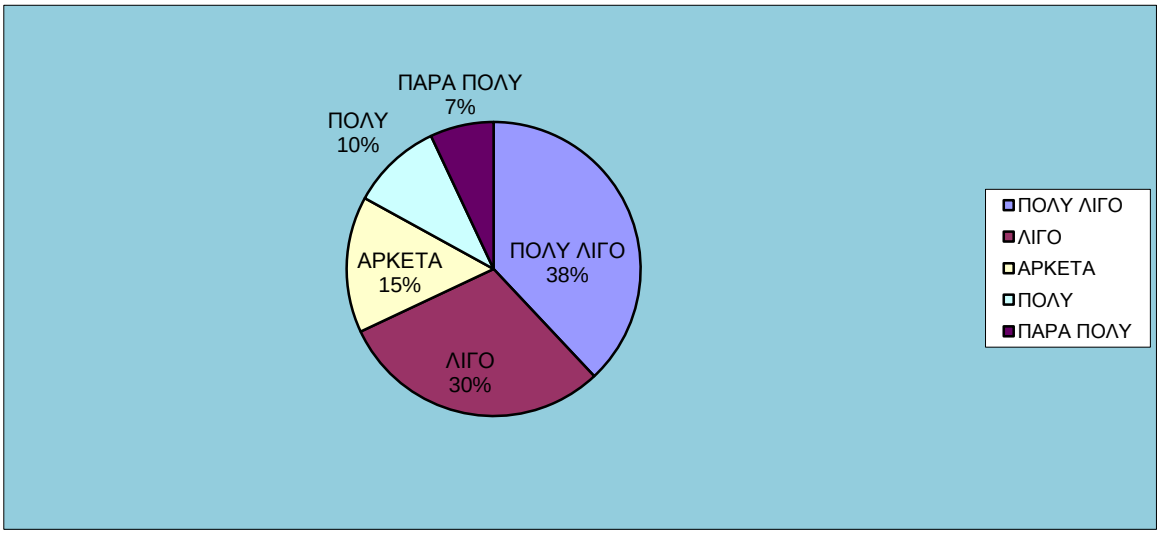
Παρατηρούμε ότι αυξάνεται η προσέλευση προσφέρωντας παραπάνω υπηρεσίες από τις επικρατούσες. Έτσι το 90% μας απάντησε ΝΑΙ και το 10% ΟΧΙ.



Εικόνα Νο. 4 Γράφημα με αποτελέσματα του τέταρτου ερωτήματος

Ερώτηση 5:

Το 38% ικανοποιείται πολύ λίγο από τα υπάρχοντα γυμναστήρια, το 30% λίγο, το 15% αρκετά, το 10% πολύ και το 7% πάρα πολύ.



Εικόνα Νο. 5 Γράφημα με αποτελέσματα του πέμπτου ερωτήματος

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ 2

1. **Φύλο: α)Γυναίκα β)Άντρας**

2. **Ηλικία: α) 18-26 β)27-45 γ)45+**

3. **Τόπος διαμονής: α) Λατσιά β)Λακατάμεια γ)Πάφος**

4. **Πόσα παιδιά έχετε? α)0 β)1-2 γ)3+**

5. **Οικογενειακή σας κατάσταση? α)έγγαμος β)άγαμος**

6) **Υπάρχει εκσυγχρονισμένο γυμναστήριο κοντά στην γειτονιά σας?**

α) Ναι β)Όχι

7) **Σ'ένα γυμναστήριο ευρωπαϊκών προδιαγραφών θεωρείται επιτακτική την παρουσία:**

α) ψυχολόγου β)διατροφολόγου γ)φυσιοθεραπευτή δ)άλλο

8) **Θεωρείται αναγκαία τη παρουσία διατροφολόγου στο γυμναστήριο?**

α) Ναι β)Όχι

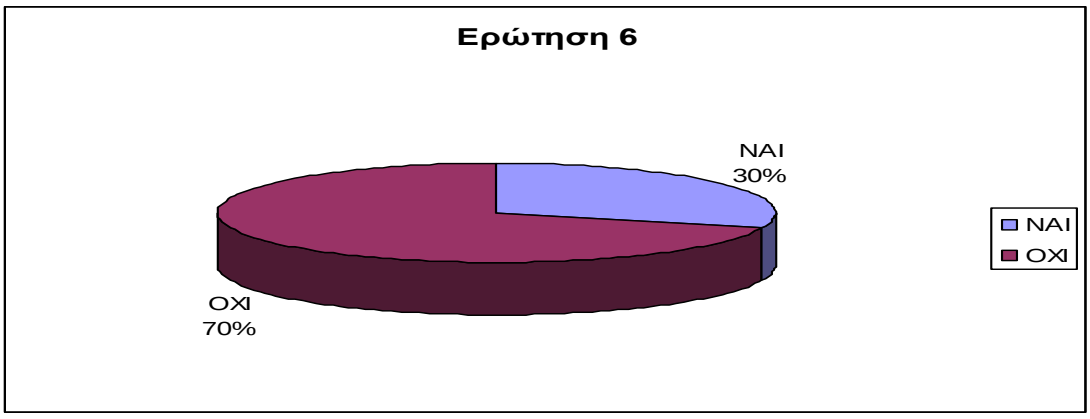
9) **Γιατί?(αν όχι στο παραπάνω)**

α)την καλύπτει ο γυμναστής β)λάθος συμβουλές ως προς το πρόγραμμα διατροφής γ)άσκοπα λεφτά.

10)Αν το γυμναστήριο σας πρόσφερε δωρεάν τις υπηρεσίες του διατροφολόγου θα την αποδεχόσασταν?

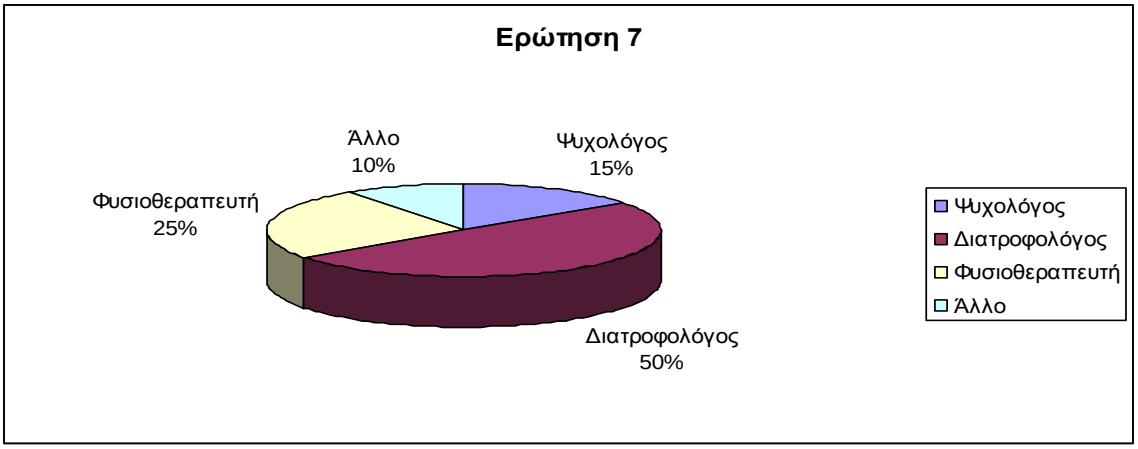
α) Ναι β)Όχι

<u>Ανάλυση ερωτηματολογίου</u>



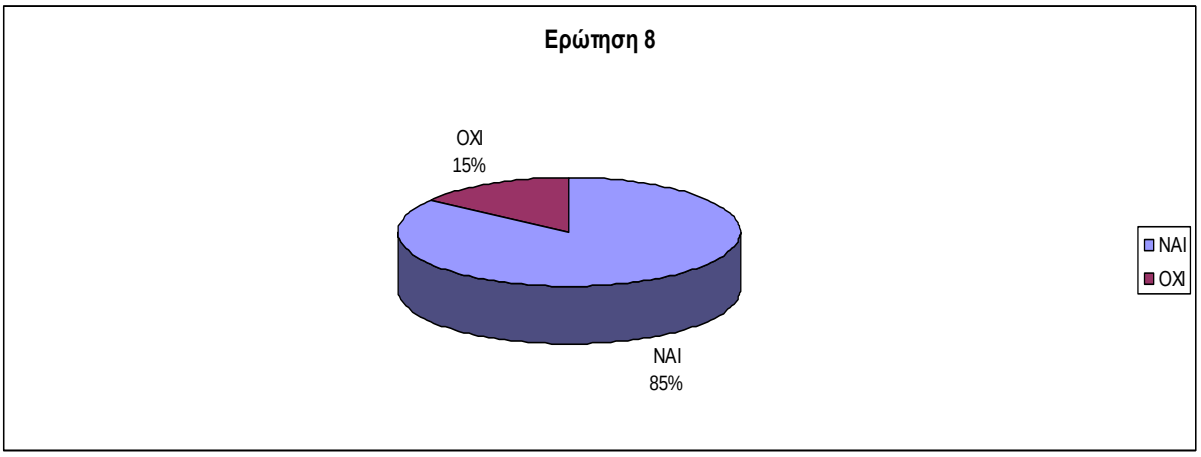
Εικόνα Νο. 6 Γράφημα με αποτελέσματα του έκτου ερωτήματος

Στο ερώτημα 6 για το αν υπάρχει εκσυγχρονισμένο γυμναστήριο κοντά στην γειτονιά σας το 70% των ερωτηθέντων απάντησαν πως υπάρχει και το 30% ότι δεν υπάρχει.



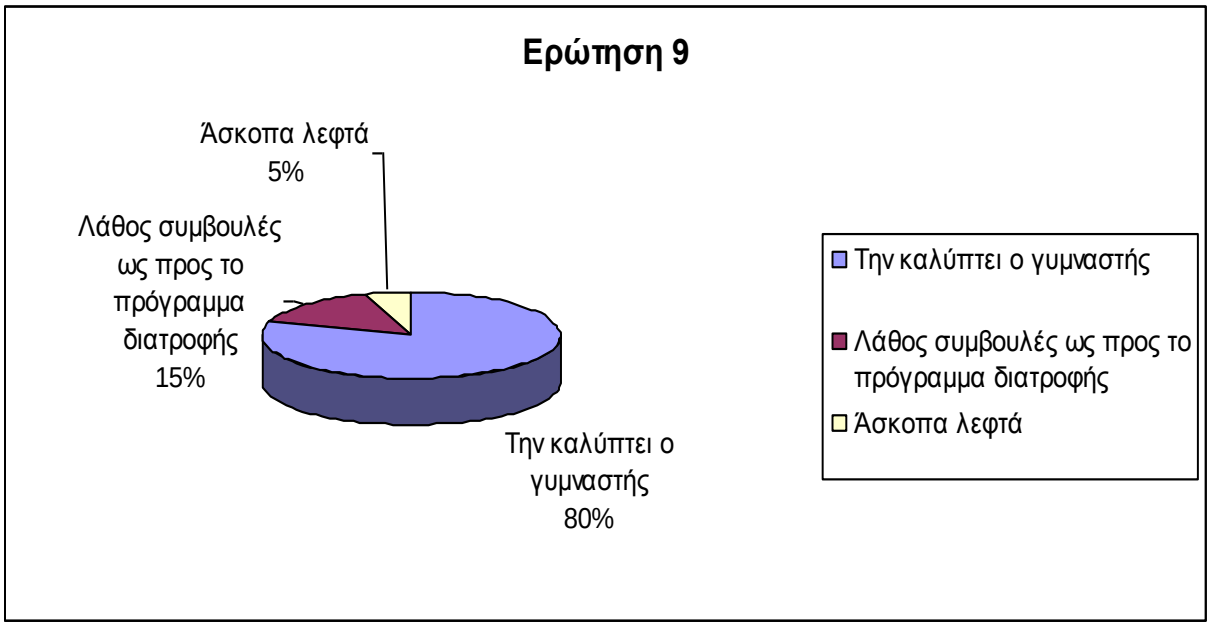
Εικόνα Νο. 7 Γράφημα με αποτελέσματα του έβδομου ερωτήματος

Στο ερώτημα 7 αν σε ένα γυμναστήριο ευρωπαϊκών προδιαγραφών θεωρείται επιτακτική η παρουσία διατροφολόγου απάντησε το 50% των ερωτηθέντων, το 25% τον φυσιοθεραπευτή, τον ψυχολόγο το 15% και 10% κάτι άλλο.



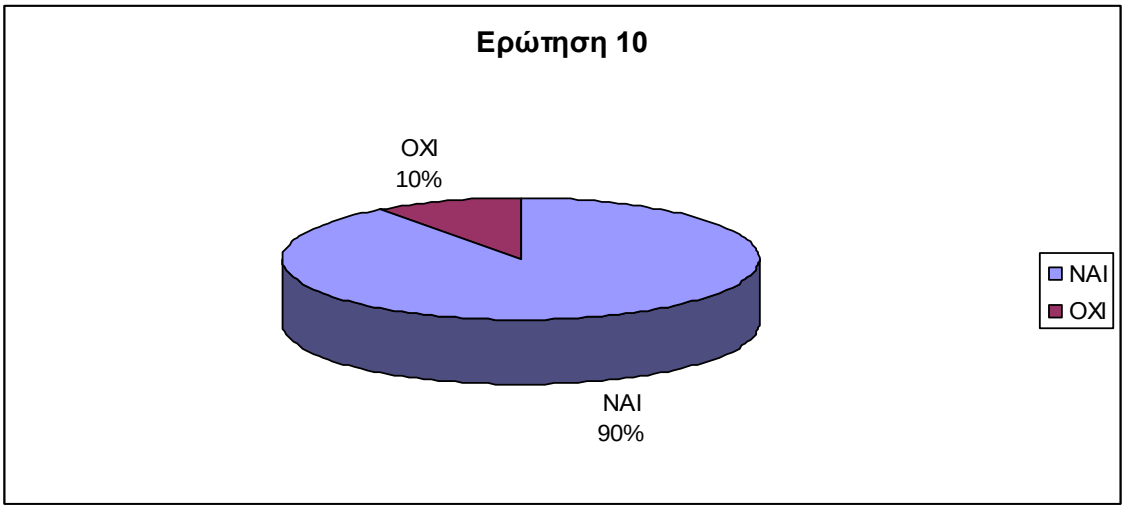
Εικόνα Νο. 8 Γράφημα με αποτελέσματα του όγδοου ερωτήματος

Στο ερώτημα 8 για το αν θεωρείται αναγκαία η παρουσία του διατροφολόγου στο γυμναστήριο το 80% των ερωτηθέντων απάντησε Ναι, και το 15% απάντησε Όχι.



Εικόνα Νο. 9 Γράφημα με αποτελέσματα του ένατου ερωτήματος

Όσοι απάντησαν αρνητικά στη ερώτηση 9 ερωτήθηκαν συμπληρωματικά για ποιό λόγο δεν θεωρούν αναγκαία την παρουσία του διατροφολόγου στο γυμναστήριο. Το 80% δήλωσαν πώς την καλύπτει ο γυμναστής. Το 15% πως δίνουν λάθος συμβουλές ως προς το πρόγραμμα διατροφής και το 5% άσκοπα λεφτά ως προς την προσφορά του και την παρουσία του στο γυμναστήριο.



Εικόνα Νο. 10 Γράφημα με αποτελέσματα του δέκατου ερωτήματος

Στο ερώτημα 10 για το αν το γυμναστήριο σε περίπτωση που προσφέρει δωρεάν τις υπηρεσίες του διατροφολόγου θα τις αποδεχόσασταν το 90% των ερωτηθέντων απάντησε Ναι και το 10% απάντησε Όχι.

6.2 ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ:

Το ερωτηματολόγιο αυτό συμπληρώθηκε από δείγμα 150 ατόμων στις περιοχές κάτω Πάφου που είναι και η περιοχή του γυμναστηρίου και κέντρο της Πάφου. Τα ερωτηματολόγια αναθεωρήθηκαν αφού οι ερωτώμενοι σε ορισμένες ερωτήσεις ανταποκρίθηκαν σε αυτό που ζητήσαμε όπως για παράδειγμα αν έχουν εκσυγχρονισμένο γυμναστήριο κοντά στην γειτονιά τους και αν θεωρούν αναγκαία την παρουσία διατροφολόγου στο γυμναστήριο τους. Έτσι δημιουργήσαμε αυτό το ερωτηματολόγιο για να διαπιστώσουμε αν μπορούμε να προχωρήσουμε στην δημιουργία εκσυγχρονισμένου γυμναστηρίου εξοπλισμένο με διατροφολόγο. Ένα ποσοστό 70% δήλωσε πώς δεν έχει γυμναστήριο κοντά στην γειτονιά του και ένα ποσοστό 85% ότι κρίνει αναγκαία την παρουσία του διατροφολόγου στο γυμναστήριο γεγονός που υποδηλώνει θετικούς οιωνούς στην καινοτομία αυτή. Έτσι αποφασίσαμε στην υλοποίηση της συγκεκριμένης ιδέας για την επιχείρηση μας αφού η δημιουργία εκσυγχρονισμένου γυμναστηρίου με την εισδοχή διατροφολόγου προσφέρει μία ξεχωριστή δυναμική στους ερωτηθέντες ως προς το σώμα τους, την διατροφή τους και γενικά την υγιεινής ζωή τους. Πρόσθετο πλεονέκτημα είναι η μετέπειτα εργοδότισση Νηπιαγωγού με προϋπόθεση την προσέλευση πέραν των πέντε μικρών παιδειών. Ακόμα η προοπτική εργοδότιση διατροφολόγου από την έναρξη της λειτουργίας του γυμναστηρίου δίνει ένα πρόσθετο προσόν στην όλη επιχείρηση σε σχέση με άλλα γυμναστήρια στην ευρύτερη περιοχή της Πάφου ως αποτέλεσμα μπορεί να προσελκύσει και άτομα από άλλες περιοχές στις οποίες υπάρχουν γυμναστήρια αλλά χωρίς διατροφολόγο. Ακόμη το ίδιο μπορεί να ειπωθεί και για το θέμα του Νηπιαγωγείου όπου το ασφαλές και υγειές περιβάλλω με ανάλογη αναψυχή για μικρά παιδιά δίνει ανακούφιση και σιγουριά για τους γονείς την ώρα που θα γυμνάζονται.

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Μπορούμε να πάρουμε δείγμα από περισσότερα άτομα στην ευρύτερη περιοχή της Πάφου ενώ μπορούμε να εμπλουτίσουμε το ερωτηματολόγιο μας με περισσότερα ερωτήματα ώστε να πάρουμε περισσότερες απόψεις ώστε στην ανάλυση αποτελεσμάτων να έχουμε μικρότερο ποσοστιαίο λάθος.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ:

1. (Κ.Ο.Α, 2012)

(http://www.businessincyprus.gov.cy/mcit/psc/psc.nsf/All/4cebcb01998c4ed6c2257ab0002f4815?OpenDocument)

2. (Ν. Παής, 2013) (http://www.cytaxbiz.net/category_s/1924.htm)

(σελ 228 Π.Ε ΠΕΤΡΑΚΗΣ επιχειρηματικότητα 2008)

3. (Φ.Π.Α, 2013)

(http://www.businessincyprus.gov.cy/mcit/psc/psc.nsf/All/4cebcb01998c4ed6c2257ab0002f4815?OpenDocument)

4. (Π.Ε. Πετράκης, 2008), Σελ 260.Π.Ε. Πετράκης , ¨ Η Επιχειρηματικότητα' Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
5. (Π.Ε. Πετράκης, 2008), Σελ 323.Π.Ε. Πετράκης , ¨ Η Επιχειρηματικότητα' Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
6. (Π.Ε. Πετράκης, 2008), Σελ 213-217.Π.Ε. Πετράκης , ¨ Η Επιχειρηματικότητα' Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
7. (Άγγελος Α.Τσακλαγκανος, 2008), Σελ 269-283, 'Θέματα Οικονομικής των Επιχειρήσεων'
8. (Π.Ε. Πετράκης, 2008), Σελ 201.Π.Ε. Πετράκης , ¨ Η Επιχειρηματικότητα' Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
9. (Π. Γ.Μαλλιάρης, 2001), Σελ 285 -287¨Εισαγωγή στο μάρκετινγκ¨ Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
10. (Π.Ε. Πετράκης, 2008), Σελ 262-264 .Π.Ε. Πετράκης , ¨ Η Επιχειρηματικότητα' Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
11. (Π.Ε. Πετράκης, 2008), Σελ 292-293.Π.Ε. Πετράκης , ¨ Η Επιχειρηματικότητα' Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
12. (Άγγελος Α.Τσακλαγκανος, 2008), Σελ 557…, 'Θέματα Οικονομικής των Επιχειρήσεων'

13. (Μ. Πέτρου, 2009), Σελ 655 ΄ Εισαγωγή στο μάρκετινγκ' .
14. (Κοκκίνης, 2006). http://el.wikibooks.org/wiki/%CE%9F_%CF%81%CF%8C%CE%BB%CE%BF%CF%82_%CF%84%CE%B7%CF%82_%CE%BA%CE%B1%CE%B9%CE%BD%CE%BF%CF%84%CE%BF%CE%BC%CE%AF%CE%B1%CF%82_%CF%83%CF%84%CE%BF_%CF%83%CF%8D%CE%B3%CF%87%CF%81%CE%BF%CE%BD%CE%BF_management
15. 13. (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΣΕΝΑΡΙΑ:

- ΚΑΝΟΝΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΚΑΝΟΝΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ			
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3
ΕΞΟΔΑ ΙΔΡΥΣΕΩΣ	5000	0	0
ΠΑΓΙΟΣ ΕΞ.	316398,94	320453	321745
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	21072,16	21342	21428,2
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	2000	15000	1250
ΤΑΜΕΙΟ	25000	26059	23243
ΣΥΝΟΛΟ	327326.78	340170	324809.8

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	240000	240000	240000
ΔΑΝΕΙΟ	110000	110000	110000
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2000	1500	1250
ΦΟΡΟΙ	17471,1	17854	16416,2
ΣΥΝΟΛΟ	369471,1	369354	367666

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

ΚΑΧ			
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	150000	170000	180000
ΠΑΓΙΑ ΕΞΟΔΑ	24000	22540	22000
ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	5000	4000	2800
ΜΙΣΘΟΙ	67200	81600	91200
ΤΟΚΟΙ	6000	6000	6000

ΛΕΙΤ.ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ	47800	55860	58000
ΕΚΤΑΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	2000	3000	4000
ΕΚΤΑΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	1500	2500	2500
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ(+-)	21072,16	21342	21428,2
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΗΣ	27227.84	35018	38071.8
ΦΟΡΟΙ	17471,1	17854	16416,2
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣ.	**9756,74**	**17164**	**21655.6**

- ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ			
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3
ΕΞΟΔΑ ΙΔΡΥΣΕΩΣ	5000	0	0
ΠΑΓΙΟΣ ΕΞ.	316398,94	320452,94	321745
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	21072,16	21342,16	21428,21
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1840	580	1014
ΤΑΜΕΙΟ	30000	27586	25000
ΣΥΝΟΛΟ	332166.78	327276.78	326330.79

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	240000	240000	240000
ΔΑΝΕΙΟ	110000	110000	110000
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4383,1	3500	2187,21
ΦΟΡΟΙ	19928	16461,1	17000
ΣΥΝΟΛΟ	374311,1	369961,1	369187,2

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΝ

ΚΑΧ			
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	210000	230500	250000
ΠΑΓΙΑ ΕΞΟΔΑ	38500	37432	36800
ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	5000	4000	2500
ΜΙΣΘΟΙ	67200	81600	91200
ΤΟΚΟΙ	6000	6000	6000
ΛΕΙΤ.ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ	93300	101468	113500
ΕΚΤΑΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	2000	3000	4000
ΕΚΤΑΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	(1500)	(2500)	(2500)
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ(+-)	(21072,16)	(21342,16)	(21428,21)
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΗΣ	72727.84	80625.84	93571.79
ΦΟΡΟΙ	19928	16461,1	17000
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣ.	**52799.84**	**64164.74**	**76571.79**

CASH BUDGET

- ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ			
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3
ΕΞΟΔΑ ΙΔΡΥΣΕΩΣ	5000	0	0
ΠΑΓΙΟΣ ΕΞ.	316398,94	320452,94	321745
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	(21072,16)	(21342,16)	(21428,21)
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1000	500	627
ΤΑΜΕΙΟ	25400	26080	25630
ΣΥΝΟΛΟ	326726.78	325690.78	326573.79

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	240000	240000	240000
ΔΑΝΕΙΟ	110000	110000	110000
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1871,1	922	571,21
ΦΟΡΟΙ	17000	17453,1	18859
ΣΥΝΟΛΟ	368871,1	368375,1	369430,21

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

ΚΑΧ			
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	130000	145000	152900
ΠΑΓΙΑ ΕΞΟΔΑ	22000	20540	20000
ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	5000	4000	2500
ΜΙΣΘΟΙ	67200	81600	91200
ΤΟΚΟΙ	6000	6000	6000
ΛΕΙΤ.ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ	29800	32860	33200
ΕΚΤΑΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	2000	3000	4000
ΕΚΤΑΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	1500	2500	2500
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ(+-)	21072,16	21342,16	21428,21
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΗΣ	9227.84	12017.84	13271.79
ΦΟΡΟΙ	17000	17453,1	18859
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣ.	**-7772.16**	**-5435.26**	**-5587.21**

GYM IS NOT A DESTINATION IS A WAY OF LIFE…