



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

ΤΙΤΛΟΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ :
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: FRANCHISE ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ
ΙΟΝΙΟΣ BROKERS ΣΤΗΝ ΠΟΛΗ ΤΗΣ ΤΡΙΠΟΛΗΣ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΦΟΙΤΗΤΗ:
ΠΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:
ΣΚΙΤΖΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

ΤΡΙΠΟΛΗ
2014

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: FRANCHISE
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ IONIOS BROKERS ΣΤΗΝ ΠΟΛΗ
ΤΗΣ ΤΡΙΠΟΛΗΣ**

Περίληψη

Στόχος της εργασίας είναι να δοθεί όσο το δυνατό μια σαφή περιγραφή της επιχειρηματικής ιδέας συνοψίζοντας τα πιο σημαντικά και κρίσιμα στοιχεία του επιχειρηματικού σχεδίου. Θα τονιστεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχείρησης, τι είναι αυτό που προσφέρει η επιχείρηση το οποίο δεν προσφέρουν οι ανταγωνιστές. Θα γίνει αναφορά στον τρόπο με τον οποίο θα γίνει προώθηση της υπηρεσίας στην αγορά όπως και στο ανθρώπινο δυναμικό που θα στελεχώσει την επιχείρηση. Επιπλέον, θα περιγραφούν οι κυριότεροι παράγοντες επιτυχίας της επιχειρηματικής ιδέας, οι βασικοί κίνδυνοι και οι απειλές που ενδέχεται να επηρεάσουν την αποτελεσματική υλοποίηση της, τρόποι αντιμετώπισης και διαχείρισης των κινδύνων αυτών. Τέλος θα γίνει μια ανάλυση νεκρού σημείου καθώς και μια πρόβλεψη για το κόστος της επένδυσης και τον τζίρο της επιχείρησης.

Abstract

The aim of this paper is to give as much as possible a clear description of the business idea by summarizing the most important and critical elements of the business plan . It will highlight the competitive advantage of the company, what is offered by the company which is not offered by competitors . Reference will be made to the way that the provided services will be promoted in the market ,as well as to the human resources who will staff the business. In addition , there will be described the main success factors of the business idea , the main risks and threats that may affect it's effective implementation , ways of addressing and managing these risks . Finally there will be a break-even analysis and a prediction for the cost of the investment and the business turnover.

Εισαγωγή

Το επιχειρηματικό σχέδιο έχει ως αντικείμενο να παρουσιάσει τις προϋποθέσεις και τις συνθήκες κάτω από τις οποίες είναι οικονομικά σκόπιμη η λειτουργία μιας νέας ασφαλιστικής επιχείρησης στην πόλη της Τρίπολης. Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι να αναλύσει κατά πόσο το συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο είναι ικανό να προσφέρει στην πόλη αυτό που λείπει από την ασφαλιστική αγορά, και κατά πόσο θα μπορέσει να αποφέρει στον επιχειρηματία την απαιτούμενη αναγνώριση από το κοινό και κατ' επέκταση τα απαιτούμενα κέρδη. Το έναυσμα για την παρακάτω εργασία έδωσε η επίσκεψη του διευθύνων σύμβουλου της μητρικής εταιρείας «Ionios Brokers» Μάρκου Ροντογιάννη και του διοικητικού στελέχους-ασφαλιστικού συμβούλου Γιάννη Γκοντρόλη στην πόλη, καθώς υπήρξε ενδιαφέρον από επιχειρηματία για την συγκεκριμένη επιχειρηματική δραστηριότητα. Η προσέγγιση του θέματος υλοποιήθηκε κατά έναν πολύ μεγάλο βαθμό με ερωτηματολόγια που μοιράστηκαν στους πολίτες καθώς και από συζητήσεις με στελέχη της μητρικής εταιρείας. Συγκεκριμένα παρουσιάζονται, τα πλεονεκτήματα, οι αδυναμίες, οι απειλές και οι ευκαιρίες του επιχειρηματικού σχεδίου, οι τρόποι αντιμετώπισης και διαχείρισης των κινδύνων αυτών, καθώς και τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης.

Τι είναι ένα Business Plan

Το Business Plan είναι μια περίληψη των κινήσεων και δραστηριοτήτων του ιδιοκτήτη, του διευθυντή ή ενός επιχειρηματία μιας επιχείρησης με σκοπό την οργανωμένη και ενδεδειγμένη πρόβλεψη όλων των πιθανών παραμέτρων. Είναι ένα γραπτό σχέδιο του μοντέλου που η επιχείρηση προβλέπεται να ακολουθήσει. Χρησιμοποιούνται για τον σκοπό της παρουσίασης μιας οργανωμένης και λεπτομερούς ανάλυσης των εσωτερικών σχεδίων και πλάνων μιας επιχείρησης.

Το χαρακτηριστικό γνώρισμα είναι ότι πρέπει να ανανεώνονται με τον καιρό καθώς το επιχειρηματικό περιβάλλον στο οποίο λειτουργεί μια επιχείρηση καθώς και η οικονομία της χώρας που δραστηριοποιείται αλλάζουν συνεχώς

(Πηγή: <http://el.wikipedia.org>)

Πίνακας Περιεχομένων

Κεφάλαιο 1:Μητρική εταιρεία: Ionios Brokers	9
1.1Περιγραφή δραστηριότητας	10
1.2Περιγραφή των υπηρεσιών	12
Κεφάλαιο 2: Η Franchise επιχείρηση	14
2.1 Διοίκηση και οργάνωση	14
2.2 Περιγραφή δραστηριοτήτων	16
2.3 Περιγραφή υπηρεσιών	17
2.4 Σε ποιο κοινό απευθύνεται η επιχείρηση	18
2.5 Τιμολόγηση	19
2.6 Στρατηγική πωλήσεων-Μάρκετινγκ	20
Κεφάλαιο3. Στρατηγικός σχεδιασμός	21
3.1 Ανάλυση SWOT	21
3.2 Ανάλυση PEST	23
3.3 Αναγνώριση κινδύνων	24
3.4 Αξιολόγηση κινδύνων: Αίτια και αποτελέσματα	27
3.5 Διαχείριση Κινδύνου	28
Κεφάλαιο 4: Έρευνα αγοράς- Ανταγωνισμός	30
4.1 Ανταγωνισμός	30
4.2 Έρευνα αγοράς	31
Κεφάλαιο 5: Λειτουργία και οργάνωση της επιχείρησης	32
5.1 Προτεινόμενη τοποθεσία της επιχείρησης	32
5.2 Γραφειοκρατικές απαιτήσεις	33
Κεφάλαιο 6: Οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης	34
6.1 Προϋπολογισμός επένδυσης	34
6.2 Έκθεση ταμειακής ροής	37
6.3 Ισολογισμός	39
6.4 Οικονομικά αποτελέσματα λειτουργίας	40
6.5 Νεκρό Σημείο	43
Συμπεράσματα	45
Παραρτήματα	46
Βιβλιογραφία	51
Περιεχόμενα πινάκων	
Πίνακας 1: Έσοδα ανά κλάδο	12
Πίνακας 2: Διοίκηση/ Μέτοχοι	15

Πίνακας 3: Προϋπολογισμός έναρξης	33
Πίνακας 4: Κόστος επένδυσης	35
Πίνακας 5: Ισολογισμός Έναρξης	35
Πίνακας 6: Ανάλυση Χρηματοροών	37
Πίνακας 7: Ισολογισμός 1ης εταιρικής χρήσης	39
Πίνακας 8: Αποτελέσματα χρήσης των τριών πρώτων ετών	41

Περιεχόμενα σχημάτων

Σχήμα 1: Οργανόγραμμα Ionios Brokers	9
Σχήμα 2: Κλάδοι Απασχόλησης	11
Σχήμα 3: Οργανόγραμμα Θυγατρικής Επιχείρησης	16
Σχήμα 4: Είδη κινδύνων	25
Σχήμα 5: Αίτια και αποτελέσματα κινδύνων	28

Κεφάλαιο 1

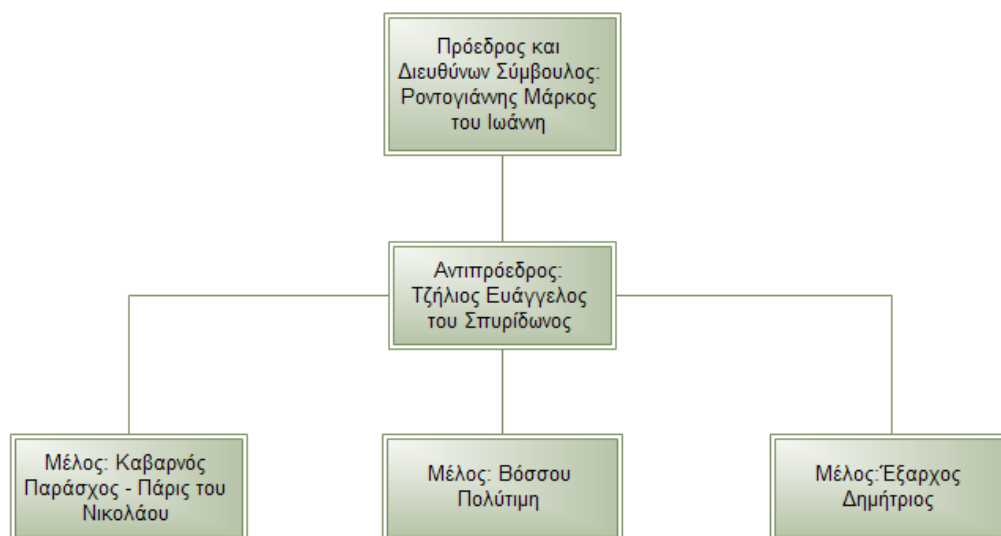
Μητρική εταιρεία: Ionios Brokers

Η IONIOS BROKERS A.E. δημιουργήθηκε το 2006 από την έμπνευση μιας ομάδας νέων και ήδη καταξιωμένων ανθρώπων στην αγορά, οι οποίοι ήθελαν και να χαράξουν τη δική τους πορεία στον μεσιτικό-ασφαλιστικό κλάδο.

(Πηγή: <http://www.ioniosbrokers.gr/>)

Η Ionios Brokers είναι μία Ανώνυμη εταιρία Μεσιτών-Ασφαλιστών με κύριο μέτοχο της τον κύριο Μάρκο Ροντογιάννη του Ιωάννη και αντιπρόεδρο τον κύριο Τζήλιο Ευάγγελο του Σπυρίδωνος

Σχήμα 1: Οργανόγραμμα Ionios Brokers



Μέσα σε δυο χρόνια κατάφερε να αναδειχτεί μέσα στους καλύτερους μεσίτες της αγοράς. Το 2010 κατέκτησε την 10^η θέση στην αγορά. Μέσα σε δύο χρόνια δημιούργησε 25 franchise καταστήματα σε διαφορετικές πόλεις της Ελλάδας. Στο τέλος του 2013 τα καταστήματα άγγιξαν τα 120. Το δίκτυο της εταιρείας διαθέτει ένα ισχυρό δίκτυο πωλητών που συνεχώς διευρύνεται. Αριθμεί σήμερα 80 συνεργάτες έναντι 40 συνεργατών το 2010.

1.1 Περιγραφή Δραστηριότητας

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 2006 με κύριο αντικείμενο δραστηριότητας την προώθηση ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών. Η έδρα της εταιρείας βρίσκεται επί της Λεωφόρου Κηφισίας 32 στο Μαρούσι. Οι δραστηριότητες της καλύπτουν ένα πλήρες φάσμα ασφαλιστικών, τραπεζικών, κτηματομεσιτικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών. Η δομή της ακολουθεί το μοντέλο των profit centers* σε ότι αφορά το management και marketing του δικτύου πωλήσεων. Παράλληλα ένας ισχυρός διοικητικός μηχανισμός υποστηρίζει τις διαδικασίες ώστε να εξασφαλίζεται υψηλή ποιότητα και ταχύτητα ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρείες και τον τελικό πελάτη.

(Πηγή: <http://www.ioniosbrokers.gr/>)

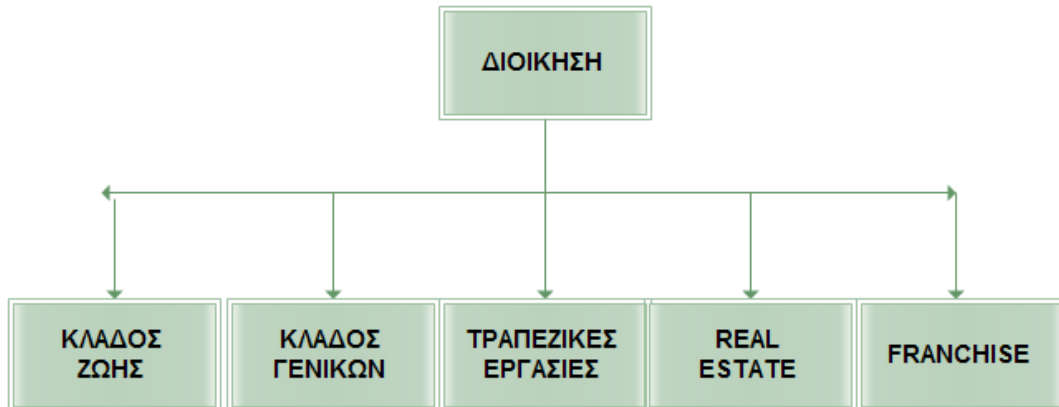
Η επιχείρηση αναλαμβάνει την τακτική επιμόρφωση του προσωπικού παρέχοντας τους:

- Σεμινάρια επικοινωνίας & αποτελεσματικής εξυπηρέτησης πελατών
- Σεμινάρια & διαδραστικά εργαστήρια ανάπτυξης δεξιοτήτων πωλήσεων
- Παρουσίαση νέων προϊόντων και υπηρεσιών

Καθώς και σεμινάρια εισαγωγής Management με σκοπό την ανάπτυξη δεξιοτήτων επιλογής, εκπαίδευσης, ηγεσίας, παρακίνησης

Profit Center: Το Profit Center είναι ένα τμήμα της επιχείρησης που αντιμετωπίζεται ως χωριστή επιχείρηση. Ένας διαχειριστής είναι υπόλογος για τα έσοδα και τα έξοδα και ως εκ τούτου τα κέρδη. Αυτό σημαίνει πως από την πλευρά των διευθυντικών καθηκόντων ο διαχειριστής πρέπει να διευθύνει τις δραστηριότητες που προκαλούν έσοδα από πωλήσεις και την ίδια στιγμή να έχει τον έλεγχο του κόστους.

Σχήμα 2: Κλάδοι Απασχόλησης



Οι 80 συνεργάτες της έχουν κερδίσει την εμπιστοσύνη 30,000 πελατών εκ των οποίων και ΔΕΚΟ, Δημόσιοι Οργανισμοί, τεχνικές-κατασκευαστικές-ναυτιλιακές εταιρείες, ξενοδοχειακές επιχειρήσεις καθώς και πληθώρα βιομηχανικών και επαγγελματικών κινδύνων.

(Πηγή:<http://www.ioniosbrokers.gr/>)

Η Ionios Brokers λειτουργεί με την μέθοδο franchise. Αυτό προσφέρει:

- Γρήγορη ανάπτυξη
- Ταχύτατα αναπτυσσόμενο brand name
- Απόλυτο έλεγχο των διαδικασιών του δικτύου διανομής

Η Ionios Brokers έχει εφαρμόσει ένα σύστημα ταχυπληρωμής με τους πελάτες της μηδενίζοντας τον κίνδυνο μη απόδοσης οφειλών.

Ο υπάρχον διοικητικός μηχανισμός μπορεί να υποστηρίξει χωρίς επιπλέον επενδύσεις την αύξηση εργασιών. Διαθέτει state of art* μηχανογραφικό σύστημα με on line σύνδεση με τα καταστήματα.

*Ο όρος "state of the art" αναφέρεται στο υψηλότερο επίπεδο της γενικής ανάπτυξης μιας συσκευής, ή επιστημονικού πεδίου. Επιτυγχάνεται σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Αναφέρεται επίσης στο επίπεδο της ανάπτυξης (όπως μιας συσκευής, μεθόδου, ή της επιστήμης) στο οποίο ανήλθε, ως αποτέλεσμα των κοινών μεθοδολογιών που χρησιμοποιούνται.

Οι παραπάνω διαδικασίες εγγυώνται παραγωγικότητα και διαφάνεια στις συναλλαγές με πελάτες και ασφαλιστικές εταιρείες.

Στελέχη της εταιρείας, ειδικευμένα στον ασφαλιστικό, τραπεζικό και real estate χώρο, είναι υπεύθυνοι να εκπαιδεύουν, να παρακολουθούν, να παρακινούν και να εποπτεύουν τα νέα γραφεία καθώς και τους νέους συνεργάτες τους.

Η Ionios Brokers είναι ο μοναδικός μεσίτης που ασκεί ταυτόχρονα ασφαλιστικές και τραπεζικές εργασίες. (Πηγή: <http://www.ioniosbrokers.gr/>)

Στον ασφαλιστικό τομέα ασχολείται με όλες τις γραμμές ασφαλιστικών προϊόντων εξασφαλίζοντας ισορροπημένη ανάπτυξη.

Πίνακας 1: Έσοδα ανά κλάδο

ΕΣΟΔΑ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	2010	2011	2012	2013
ΖΩΗΣ	23	35	40	40
ΠΥΡΟΣ	23	20	20	20
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ	48	35	30	30
ΔΑΝΕΙΑ	6	10	10	10

(Πηγή: <http://www.ioniosbrokers.gr/>)

Όπως φαίνεται στον παραπάνω πίνακα το 40% των εσόδων προέρχονται από τον κλάδο ζωής, το 20% από τον κλάδο πυρός, το 30% από τον κλάδο αυτοκινήτου και το 10% από τα δάνεια.

1.2 Περιγραφή των υπηρεσιών

Παρέχει όλα τα ασφαλιστικά προϊόντα σε συνεργασία με όλες τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες και τους μεγάλους αντασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού.

- Ασφάλειες ζωής
- Συνταξιοδοτικά προγράμματα
- Ασφάλειες νοσοκομειακής περίθαλψης
- Ασφάλιση τοκετού
- Εξασφάλιση σπουδών

- Ασφάλιση φόρων κληρονομιάς
- Απώλειας εισοδήματος από εργασία
- Ανικανότητας για εργασία
- Οδοντιατρικής περίθαλψης
- Εξωνοσοκομειακή περίθαλψη υπερηλίκων

Παρέχει εξειδικευμένες ασφαλιστικές και αντασφαλίστεκες υπηρεσίες όπως:

- Έργων τέχνης και αντικειμένων συλλεκτικής αξίας
- Αστική ευθύνη διαμεσολαβούντων
- Επαγγελματική αστική ευθύνη
- Κατά παντός κινδύνου θαλάσσιων - υποθαλάσσιων τεχνικών έργων
- Ναυτιλιακών κινδύνων
- Ασφαλειών πιστώσεων
- Ελαττωματικών προϊόντων
- Τεχνικών ασφαλίσεων
- Ακύρωσης εκδηλώσεων
- Κοσμηματοπωλείων
- Αστική ευθύνη Μεταφορέα - Διαμεταφορέα
- Αστική ευθύνη κομμωτηρίων
- Αστική ευθύνη ινστιτούτων αισθητικής
- Ασφάλιση ιδιοκτήτη ζώου
- Αστική ευθύνη οικογενειάρχη

(Πηγή: <http://www.ioniosbrokers.gr/>)

Real Estate

Προτείνει ένα μοντέλο κτηματομεσιτικών υπηρεσιών που βασίζεται στην ανάλυση των αναγκών του κάθε πελάτη.

Τραπεζικές Υπηρεσίες

Η επιχείρηση συνεργάζεται με τα μεγαλύτερα χρηματοοικονομικά ιδρύματα της Ελλάδας και εξωτερικού. Προτείνει πληθώρα επιλογών για επιχειρηματικά, στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια.

Κεφάλαιο 2

Η Franchise επιχείρηση

2.1 Διοίκηση και οργάνωση

Νομική μορφή επιχείρησης

Η επιχείρηση θα δημιουργηθεί με την μορφή του Franchise. Το franchising είναι συμφωνία μεταξύ της μητρικής Ionios Brokers και της νέας επιχείρησης, ούτως ώστε να χρησιμοποιεί την επωνυμία, τεχνογνωσία και μεθόδους επικοινωνίας και διαφήμισης της επιτυχημένης μητρικής επιχείρησης.

Διοίκηση- Στελεχιακό Δυναμικό

Οι αποφάσεις για την λειτουργία της επιχείρησης λαμβάνονται με κριτήριο τον χρονικό ορίζοντα του προγραμματισμού. Αυτό περιλαμβάνει, τις αποφάσεις και το σχεδιασμό για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του ενός έτους. Οι αποφάσεις σε αυτό το επίπεδο, θα έχουν ως αντικείμενο την μάχη ενάντια στον ανταγωνισμό. Η επιχείρηση θα κάνει ότι περνά από το χέρι της να βελτιώσει τις τιμές των ασφαλιστικών προγραμμάτων, την ποιότητά τους, την εξυπηρέτηση και την άμεση ανταπόκριση απέναντι στον πελάτη. Επιπρόσθετα, μέσα στις αρχικές αποφάσεις της επιχείρησης είναι η θέση εγκατάστασης και το προσωπικό της.

Περιγραφή των μετόχων της επιχείρησης

Οι μέτοχοι της επιχείρησης αποτελούν και τους προϊσταμένους. Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει τους Μέτοχους και την Διοίκηση της επιχείρησης με πληροφορίες για τις γνώσεις τους και τις εμπειρίες τους.

Πίνακας 2: Διοίκηση/ Μέτοχοι

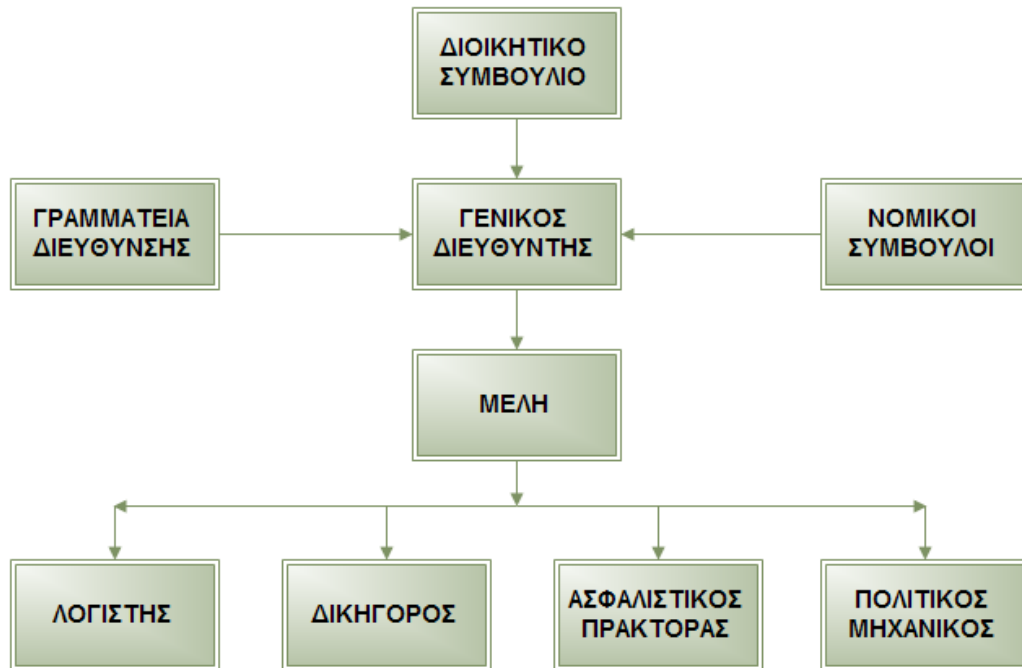
ΔΙΟΙΚΗΣΗ/ΜΕΤΟΧΟΙ	ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ, ΓΝΩΣΕΙΣ, ΕΜΠΕΙΡΙΑ
Πρόεδρος/ Διευθύνων Σύμβουλος	Απόφοιτος Γυμναστικής Ακαδημίας, Ασφαλιστικός σύμβουλος στην ACF ΚΟΣΜΟΣ(1990), Ιδρυτής της Ionios Brokers (2009)
Αντιπρόεδρος	Απόφοιτος Οικονομικών Επιστημών, Ασφαλιστικός σύμβουλος (1991)
Μέλος/Ιδιοκτήτης καταστήματος Franchise	Απόφοιτος ΤΕΙ Λογιστικής, Έμπορος ταξί, ενοικιάσεις/πωλήσεις αδειών (2006), Ιδιοκτήτης Franchise καταστήματος της Ionios Brokers (20013)

Το ανώτατο όργανο της επιχείρησης είναι η γενική συνέλευση των μετόχων. Η διοίκηση της επιχείρησης θα ασκείται από το διοικητικό συμβούλιο της επιχείρησης.

Προσωπικό

Το προσωπικό που θα απασχοληθεί σε μόνιμη βάση στην επιχείρηση ανέρχεται στα 5 άτομα. Περιλαμβάνει το μέλος του ΔΣ και τον Ασφαλιστικό σύμβουλο. Τον Λογιστή, τον Νομικό Σύμβουλο και έναν Πολιτικό Μηχανικό, οι οποίοι θα ανήκουν στους εξωτερικούς συνεργάτες της επιχείρησης. Όλα τα υπόλοιπα μέλη του ΔΣ είναι επικεφαλές όλων των υποκαταστημάτων της Ionios Brokers.

Σχήμα 3: Οργανόγραμμα Θυγατρικής Επιχείρησης



2.2 Περιγραφή Δραστηριότητας

Την επιλογή της γεωγραφικής περιοχής που θα δημιουργηθεί το εκάστοτε κατάστημα της επιχείρησης γίνεται από την εταιρεία συμβούλων Wision η οποία είναι υπεύθυνη για την ανάπτυξη των μεγαλύτερων franchise της ελληνικής αγοράς.

Συνεπώς, η έδρα του franchise καταστήματος θα βρίσκεται στην Τρίπολη στην πλατεία Πετρινού. Η επιχείρηση ακολουθώντας κατά γράμμα τα κριτήρια της σωστής επιλογής του σημείου κατέληξε πως θα επιθυμούσε να εγκατασταθεί σε κατάστημα 45 τετραγωνικών μέτρων στο ισόγειο μιας πολυκατοικίας στο κέντρο της πόλης, ανάμεσα σε ένα κατάστημα με επώνυμη μάρκα γυναικείων αξεσουάρ και αλυσίδα καταστημάτων κινητής τηλεφωνίας. Θα σχεδιαστεί σύμφωνα με το πρότυπο της Ionios Brokers σε μπλε αποχρώσεις και θα τοποθετηθούν ταμπέλες με το χαρακτηριστικό λογότυπο σήμα της επιχείρησης. Το σημείο εγκατάστασης της επιχείρησης θα είναι εύκολα προσβάσιμο από πεζούς και μη. Τέλος υπάρχουν τουλάχιστον 5 ασφαλιστικά γραφεία στην γειτονιά στεγασμένα σε ορόφους πολυκατοικιών.

Οι δραστηριότητές της επιχείρησης θα καλύψουν ένα φάσμα ασφαλιστικών, τραπεζικών, κτηματομεσιτικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών. Οι τραπεζικές και κτηματομεσιτικές δραστηριότητες θα αναπτυχθούν μέσω της Ionios Financial και Ionios Real Estate.

Η νέα επιχείρηση έχει ως φιλοσοφία της την οργανωτικότητα, την εξοικονόμηση χρόνου, την αξιοπιστία, την καινοτομία, την μεγάλη γκάμα προϊόντων και την ευελιξία. Η υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση, η απόλυτη εχεμύθεια και διαφάνεια είναι χαρακτηριστικά που θα δώσουν στην επιχείρηση ένα παραπάνω πλεονέκτημα στην τοπική αγορά.

Η εμπειρία σε συνδυασμό με τις γνώσεις των συνθηκών της αγοράς αποτελεί το μεγάλο όπλο της επιχείρησης για την γρήγορη καθιέρωσή της στην αγορά της πόλης. Θα επιδιώξει να καλύψει τις ανάγκες των πελατών της καθώς και να διαμορφώσει μια αξιόπιστη εικόνα προς αυτούς.

2.3 Περιγραφή των υπηρεσιών

Σε συνεργασία με όλες τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες και μεγάλους αντασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού η επιχείρηση θα παρέχει ασφάλειες ζωής, ασφάλειες αυτοκινήτων, πυρός, σπιτιών/επιχειρήσεων, συνταξιοδοτικά προγράμματα, ασφάλειες νοσοκομειακής περίθαλψης, εξασφάλιση σπουδών, οδοντιατρικής περίθαλψης, ανικανότητας εργασίας, ασφάλιση πόρων κληρονομιάς, τοκετού, νοσοκομειακή /εξωνοσοκομειακή περίθαλψη

Θα παρέχει επίσης εξειδικευμένες ασφαλιστικές και αντασφαλίστερες υπηρεσίες όπως έργων τέχνης και αντικειμένων συλλεκτικής αξίας, αστική ευθύνη διαμεσολαβούντων, ναυτιλιακών κινδύνων, ελαττωματικών προϊόντων, ακύρωσης εκδηλώσεων, κοσμηματοπωλείων, ασφάλιση ιδιοκτήτη ζώου, ασφάλειες πιστώσεων, ασφάλειες κατά παντός κινδύνου θαλάσσιων-υποθαλάσσιων τεχνικών έργων, ασφάλειες αστικής ευθύνης μεταφορέα/διαμεταφορέα, επαγγελματικής αστικής ευθύνης, κλπ.

Real Estate

Θα παρέχει κτηματομεσιτικές υπηρεσιών που θα βασίζονται στην ανάλυση των αναγκών του κάθε πελάτη.

Τραπεζικές Υπηρεσίες

Η επιχείρηση θα συνεργαστεί με τα μεγαλύτερα χρηματοοικονομικά ιδρύματα της Ελλάδας και του εξωτερικού. Σκοπός της είναι η ευελιξία και η μεγάλη γκάμα επιλογών από τους πελάτες της.

Η επιχείρησή εκτός από την πληθώρα ασφαλιστικών υπηρεσιών θα προσφέρει, τραπεζικές, μεσιτικές υπηρεσίες καθώς και υπηρεσίες *Western Union.

2.4 Σε ποιο κοινό απευθύνεται η επιχείρηση

Οι εν δυνάμει πελάτες μας ανήκουν σε δύο κατηγορίες

- Ιδιώτες (ηλικίας 18 ετών και άνω, κάθε είδους επαγγέλματος, φύλλου, εκπαίδευσης, οικονομικής κατάστασης και κοινωνικής τάξης)
- Επαγγελματίες/Επιχειρήσεις (απευθύνεται σε όλα τα είδη και μεγέθη επιχειρήσεων)

Η καταναλωτική τους συμπεριφορά διαφέρει σημαντικά. Αξιοσημείωτες διαφορές είναι

- Η συχνότητα χρήσης των υπηρεσιών
- Η λήψη των αποφάσεων
- Το χρηματικό ποσό που είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν και οι προτιμήσεις τους

Western Union: Διεθνές σύστημα ηλεκτρονικών πληρωμών εκτέλεσης εντολής αυθημερόν. Η καταβολή στο δικαιούχο διενεργείται με μετρητά. Εξυπηρετεί πληρωμές από και προς το εξωτερικό. Τα πλεονεκτήματα, άμεση μεταβίβαση των χρημάτων μέσα σε λίγα λεπτά από την στιγμή της αποστολής τους, αξιοπιστία και απόλυτη ασφάλεια στις συναλλαγές -Μοναδικός κωδικός, παγκόσμιο Δίκτυο σημείων παροχής της υπηρεσίας, Οι πληρωμές πραγματοποιούνται στο νόμισμα της χώρας προορισμού, ή σε δολάρια

Συχνότητα χρήσης υπηρεσιών

Οι ιδιώτες καταφεύγουν στις ανάγκες μιας ασφαλιστικής επιχείρησης περίπου 5-6 φορές το χρόνο με την προϋπόθεση πως ασφαλίζουν το αυτοκίνητό τους και έχουν τουλάχιστον μια ακόμα ασφάλεια.

Σε αντίθεση με τους επαγγελματίες που θα χρειαστούν τις υπηρεσίες ενός ασφαλιστή τουλάχιστον 10-15 φορές το χρόνο καθώς θα ασφαλίσουν τα επαγγελματικά αυτοκίνητα της επιχείρησής τους, την ίδια την επιχείρηση ή ακόμα και να κάνουν μια προσωπική ασφάλιση ως ιδιώτες.

Λήψη των αποφάσεων

Τα κριτήρια για την λήψη των αποφάσεων είναι ίδια τόσο για τους ιδιώτες, όσο και για τους επαγγελματίες. Βασικά κριτήρια είναι η ασφάλεια των συναλλαγών, η ποιότητα και η τιμή της υπηρεσίας. Χρηματικό ποσό που είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν και οι προτιμήσεις τους. Οι ιδιώτες δίνουν βάση στην προστασία και ασφάλιση της οικογένειάς τους, της στέγης τους και γενικότερα της υγείας τους.

Σε αντίθεση με τους επαγγελματίες που σημαντικότερο κομμάτι της ζωής τους κατέχει η επιχείρησή τους και θα διέθεταν όσα περισσότερα χρήματα μπορούσαν για να την προστατεύσουν.

2.5 Τιμολόγηση

Η επιχείρησή θα ακολουθήσει την τιμολογιακή πολιτική της εκάστοτε ασφαλιστικής εταιρείας. Πολλές όμως θα είναι και οι προσπάθειες βελτιώσεις τιμών από μέρους της επιχείρησης, εξασφαλίζοντας καλύτερη προσφορά στα ασφαλιστικά πακέτα των πελατών. Όσο αναφορά στις τιμές των ασφαλιστικών πακέτων, θα γίνει προσπάθεια από την πλευρά της επιχείρησης να γίνουν πιο ανταγωνιστικές σε σχέση με τις τιμές των ανταγωνιστικών ασφαλιστικών πρακτορείων της περιοχής, ακόμα και αν μιλάμε για την ίδια ασφαλιστική και το ίδιο ασφαλιστικό πακέτο. Αυτό επιτυγχάνεται λόγω του μεγάλου αριθμού ασφαλιστηρίων που υπογράφονται καθημερινά από τα υποκαταστήματα της Ionios Brokers σε όλη την Ελλάδα. (*σχέση προσφοράς ζήτησης)

*Σχέση προσφοράς ζήτησης: Όσο αυξάνεται η τιμή ενός προϊόντος, μειώνεται η ποσότητα που ζητά ο αγοραστής, ενώ όσο μειώνεται η τιμή αυτού του προϊόντος αυξάνεται η ποσότητα που ζητείται

2.6 Στρατηγική πωλήσεων - Μάρκετινγκ

Οι δυνητικοί πελάτες της επιχείρησής μας είναι απλοί πολίτες που επιθυμούν να ασφαλιστούν ή να ασφαλίσουν κάποιο αντικείμενο αξίας για αυτούς. Επίσης στόχος της επιχείρησής είναι να συνεργαστεί με ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, συγκοινωνιακούς φορείς, οργανισμούς τοπικής αυτοδιοίκησης και υπουργεία. Άτομα που επιθυμούν να αγοράσουν/ενοικιάσουν ή πουλήσουν κάποιο ακίνητο.

Διαφήμιση-Προώθηση

Η επικοινωνιακή πολιτική είναι μια από τις σπουδαιότερες αποφάσεις που πρέπει να πάρει μια επιχείρηση στα πλαίσια της δημιουργίας, της κατάρτισης και της υλοποίησης ενός στρατηγικού προγράμματος μάρκετινγκ.

Συγκεκριμένα, θα πραγματοποιηθούν ειδικές καταχωρήσεις σε περιοδικά, εφημερίδες, διαφημιστικές καταχωρίσεις στο Διαδίκτυο, καθώς και εκτύπωση διαφημιστικών ατζεντών και διάθεσή τους σε όλες τις επιχειρήσεις της πόλης.

Επίσης, θα δημιουργηθούν έντυπα τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για την ευρύτερη προώθηση των υπηρεσιών μας στην αγορά.

Οι δαπάνες αυτές καλύπτουν την προβολή της επιχείρησής μέσα από έντυπες και ηλεκτρονικές διαφημίσεις και την δημιουργία διαφημιστικών εντύπων. Το ύψος αυτών των δαπανών θα αγγίξει τα 5.000 ευρώ

Κεφάλαιο 3

Στρατηγικός Σχεδιασμός

3.1 Ανάλυση SWOT

Πλεονεκτήματα

1. Εξειδικευμένο προσωπικό : το προσωπικό θα παρακολουθεί εκπαιδευτικά σεμινάρια και αξιολογείται με εξετάσεις από την Τράπεζα της Ελλάδος
2. Συνεργασία με όλες τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες και τους μεγαλύτερους αντασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού:

Θα ειδικεύεται σε ασφάλειες ζωής, συνταξιοδοτικά προγράμματα, ασφάλειες νοσοκομειακής περίθαλψης, ασφάλιση τοκετού, εξασφάλιση σπουδών, ασφάλιση φόρων κληρονομιάς, απώλειας εισοδήματος από εργασία, ανικανότητας για εργασία, οδοντιατρικής περίθαλψης, εξωνοσοκομειακή περίθαλψη υπερηλίκων.

Θα παρέχει εξειδικευμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες, έργων τέχνης και αντικειμένων συλλεκτικής αξίας, αστική ευθύνη διαμεσολαβούντων, επαγγελματική αστική ευθύνη, κατά παντός κινδύνου θαλάσσιων - υποθαλάσσιων τεχνικών έργων, ναυτιλιακών κινδύνων, ασφαλειών πιστώσεων, ελαττωματικών προϊόντων, τεχνικών ασφαλίσεων, ακύρωσης εκδηλώσεων, κοσμηματοπωλείων, αστική ευθύνη Μεταφορέα – Διαμεταφορέα, αστική ευθύνη κομμωτηρίων, αστική ευθύνη ινστιτούτων αισθητικής, ασφάλιση ιδιοκτήτη ζώου, αστική ευθύνη οικογενειάρχη.

3. Ισχυρό και αξιόπιστο Brand Name: Αυτό εξασφαλίζει γρήγορη ανάπτυξη και απόλυτο έλεγχο των διαδικασιών.
4. Επαγγελματικό marketing: Η δημιουργία και η επιλογή των γεωγραφικών περιοχών έχει ανατεθεί σε εξειδικευμένη εταιρεία συμβούλων.
5. Ευνοϊκό οικονομικό περιβάλλον: Η επιχείρηση κερδίζει έδαφος λόγω του χαμηλού κόστους εισόδου και της ανάγκης για ασφάλιση σε ανταγωνιστικές τιμές.
6. Υγιής οικονομική βάση σε σχέση με τον ανταγωνισμό: Η Ionios Brokers έχει εφαρμόσει σύστημα ταχυπληρωμής με τους πελάτες της μηδενίζοντας τον κίνδυνο μη απόδοσης οφειλών, κάτι που θα υιοθετήσει και η νέα επιχείρηση.

7. Σταθερή διοικητική πλατφόρμα ικανή να υποστηρίξει αύξηση εργασιών: Η επιχείρηση με τον διοικητικό μηχανισμό που θα διαθέτει θα μπορεί να υποστηρίξει άμεσα χωρίς επιπλέον επενδύσεις τριπλασιασμό της παραγωγής.
8. Ισορροπημένο mix προϊόντων: Η μητρική Ionios Brokers είναι ο μοναδικός μεσίτης που ασκεί ταυτόχρονα ασφαλιστικές και τραπεζικές εργασίες.
9. Ποικιλία ασφαλιστικών προγραμμάτων

Αδυναμίες

1. Εξυπηρέτηση των είδη υπαρχόντων πελατών και όχι εύρεση νέων: Οι ασφαλιστικές αυτή την περίοδο λόγω της οικονομικής κρίσης που πλήττει την χώρα μας, κάνουν λάθος χειρισμούς κάνοντας ότι πέρνα από το χέρι τους να κρατήσουν τους πελάτες τους ικανοποιημένους ώστε να μην στραφούν σε κάποιο ανταγωνιστικό ασφαλιστικό πακέτο. Αυτό όμως οδηγεί σε αδράνεια δημιουργίας νέων ασφαλιστικών πακέτων και προώθησης τους στο αγοραστικό κοινό.
2. Χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση: Παρ' ότι η προσφορά της ασφάλισης είναι ανταποδοτική προς τους ασφαλισμένους τα στατιστικά μάς δείχνουν άλλα σημαντικά στοιχεία, για την σχέση των ελλήνων με την ασφάλιση. Η έννοια της ασφάλισης στη χώρα μας, εκτός της ασφάλισης αυτοκινήτων, είναι σχεδόν άγνωστη για την πλειοψηφία.
3. Ανακλήσεις αδειών ασφαλιστικών εταιρειών

Ευκαιρίες

1. Η πώληση συμπληρωματικών προϊόντων δίνει την ευκαιρία να αυξηθούν τα κέρδη : Η χρήση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και του διαδικτύου δίνει την ευκαιρία να έρθεις σε επαφή με περισσότερα άτομα που χρειάζονται ασφάλεια εξοικονομώντας χρήματα προώθησης.
2. Έχοντας ενεργό ρόλο στην χρήση του μάρκετινγκ προτείνει προϊόντα με βάση το προφίλ του πελάτη.

Απειλές

1. Τοπικοί ανταγωνιστές: Πωλούν παρόμοιες πολιτικές
2. Νέος ανταγωνισμός: Η ευκολία να ανοίξεις ένα ασφαλιστικό-μεσιτικό γραφείο ενθαρρύνει τον νέο ανταγωνισμό.
3. Αλλαγή του νόμου σχετικά με την υγειονομική περίθαλψη: Απαιτούνται γρήγορες προσαρμογές στα ασφαλιστικά προγράμματα που αποτελεί απειλή εάν η εταιρεία δεν είναι σε θέση να συμβαδίσει με την αγορά και την αλλαγή των νόμων.
4. Συνεχώς μεταβαλλόμενο φορολογικό σύστημα
5. Μείωση εισοδημάτων
6. Έλλειψη πολιτικού οράματος για την ιδιωτική ασφάλιση

3.2 Ανάλυση Pest

Πολιτικοί και νομικοί παράγοντες

Υπάρχει διαφορετικό θετικό αντίκτυπο στην οργάνωση των ασφαλειών. Όλο και περισσότερα άτομα ευαισθητοποιούνται με τις σοβαρές συνέπειες των ταξιδιών χωρίς ασφάλιση σε ξένες χώρες. Το κόστος της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης εκτός χώρας μπορεί να στοιχίζει πολύ ακριβά σε περίπτωση μη ασφάλισης του ατόμου πριν το ταξίδι του.

Αντιθέτως η αύξηση της φορολογίας σε διάφορες χώρες έχει αρνητική επίπτωση στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, δεδομένου πως ο λαός δεν θα είναι πρόθυμος να δαπανήσει το ίδιο ποσό για ασφαλιστικά πακέτα, είτε αυτά αφορούν το αυτοκίνητό του, είτε ακόμα και την ίδια του την ζωή.

Τεχνολογικοί παράγοντες

Η έμφαση και η πρόοδος στο Διαδίκτυο έχει δώσει στους οργανισμούς την ευκαιρία να έχουν χαμηλό κόστος λειτουργίας, αλλά και αποτελεσματική και γρήγορη πληροφόρηση χάρη στην ενσωματωμένη τεχνολογία πληροφοριών και επικοινωνιών.

Οι καταναλωτές σήμερα χρησιμοποιούν το διαδίκτυο και έχουν την δυνατότητα να συγκρίνουν τις προσφορές των διαφόρων ασφαλιστικών

εταιρειών, μοιράζοντας τις γνώσεις, εμπειρίες και παρατηρήσεις τους μέσω των διάφορων blog που υπάρχουν.

Το internet έχει απομακρύνει τον άνθρωπο από της επιχειρηματικές συναλλαγές και ως εκ τούτου, βοήθησε στην οργάνωση και την εξοικονόμηση τεράστιων ποσών χρημάτων.

Κοινωνικοί παράγοντες

Υπάρχει ένα αυξανόμενο ποσοστό νέων οδηγών στην κοινωνία. Αυτό δημιουργεί τεράστιες ευκαιρίες στους ασφαλιστικούς οργανισμούς κάνοντάς τους να αυξήσουν τα ασφάλιστρα καθώς οι νέοι οδηγοί τείνουν να είναι πιο επιρρεπείς στα ατυχήματα.

Μία άλλη αλλαγή στην σημερινή κοινωνία είναι η αύξηση της «κουλτούρας των ιπποδρομιών», με μεγαλύτερη έμφαση στην οδήγηση καλύτερων και πιο γρήγορων αυτοκινήτων. Έτσι τα τροποποιημένα αυτοκίνητα είναι μια φθηνότερη εναλλακτική λύση για την αγορά και ασφάλιση ενός φθηνότερου αυτοκινήτου.

Οικονομικοί παράγοντες

Όσο αυξάνεται το διαθέσιμο εισόδημα, τόσο πιο πολύ οι άνθρωποι τείνουν να ξοδεύουν χρήματα για να μπορούν για να ζήσουν άνετα. Αυτό οδηγεί σε αύξηση των ασφαλειών καθώς φροντίζουν να βελτιώσουν την ιατροφαρμακευτική τους περίθαλψη, την ασφάλειά πολύτιμων αντικείμενων τους, του αυτοκινήτου ή και της οικίας τους.

Κίνδυνος

Ως κίνδυνος ορίζεται ο συνδυασμός της πιθανότητας ενός γεγονότος και των συνεπειών του. Όλες οι δραστηριότητες είτε είναι επιχειρηματικές είτε όχι έχουν θετικές και αρνητικές πλευρές. Συνεπώς η διαχείριση κινδύνου εξετάζει τον κίνδυνο και από τις δύο πλευρές.

3.3 Αναγνώριση κινδύνων

Βασικό χαρακτηριστικό του κινδύνου είναι τα στοιχεία του έργου που είναι πιθανό να δείξουν ότι κάτι δεν πάει καλά με το επιχειρηματικό σχέδιο. Αυτό απαιτεί μια βαθιά γνώση της επιχείρησης, της αγοράς στην οποία

δραστηριοποιείται, το νομικό, κοινωνικό και πολιτισμικό περιβάλλον στο οποίο υπάρχει.

Οι επιχειρηματικές δραστηριότητες και αποφάσεις μπορούν να κατηγοριοποιηθούν, περιλαμβάνοντας:

Στρατηγικές: Αφορούν τους μακροχρόνιους στρατηγικούς στόχους της επιχείρησης. Μπορεί να επηρεασθούν από θέματα όπως την διαθεσιμότητα κεφαλαίων, κρατικούς και πολιτικούς κινδύνους, νομικές και φυσικές αλλαγές.

Λειτουργικές: Αφορούν τα καθημερινά θέματα που αντιμετωπίζει μία επιχείρηση στην προσπάθειά της να εκπληρώσει τους στρατηγικούς της στόχους.


Χρηματοοικονομικές: Αφορούν την διαχείριση και τον έλεγχο των χρηματοοικονομικών της επιχείρησης και τις επιδράσεις των εξωτερικών παραγόντων.

Διαχείριση γνώσης: Αφορούν την αποτελεσματική διαχείριση και έλεγχο των πόρων γνώσης.

Τα είδη των κινδύνων είναι εύκολο να κατηγοριοποιηθούν

Σχήμα 4: Είδη κινδύνων

ΕΙΔΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	
Πιστωτικός Κίνδυνος	Κίνδυνος ζημιάς λόγω αδυναμίας ή άρνησης ενός δανειστή, εκδότη ή αντισυμβαλλόμενου να εκπληρώσει τις συμβατικές του υποχρεώσεις ή και λόγω υποβάθμισης της φερεγγυότητας του
Κίνδυνος Αγοράς	Κίνδυνος ζημιάς λόγω δυσμενών μεταβολών σε αγορές χρηματοοικονομικών προϊόντων (διαχείριση διαθεσίμων, κίνδυνος ρευστότητας..)
Λειτουργικός Κίνδυνος	Κίνδυνος ζημιάς από την αποτυχία ή την ανεπάρκεια εσωτερικών διαδικασιών, ανθρώπων και συστημάτων ή από εξωτερικά γεγονότα
Επιχειρηματικός Κίνδυνος	Κίνδυνοι που επηρεάζουν τα κέρδη της επιχείρησης και δεν περιλαμβάνονται στις υπόλοιπες κατηγορίες (π.χ. τεχνολογία, καινοτομία, διατήρηση πελατείας..)



Κίνδυνος Φήμης	Δημιουργείται όταν εμφανίζονται γεγονότα που δημιουργούν την αίσθηση στους stakeholders(πελάτες, επενδυτές, προμηθευτές, ...) ότι η
-----------------------	---

Στην συγκεκριμένη περίπτωση, οι κίνδυνοι που μπορούν να επηρεάσουν το επιχειρηματικό μας σχέδιο είναι:

➤ Οικονομία

Οικονομική ευχέρεια των πελατών, οικονομική κατάσταση της χώρας:

Η επιβράδυνση της οικονομίας προκαλεί μείωση της ευχέρειας των πελατών σε δαπάνες, ειδικά όταν πρόκειται για μια υπηρεσία και όχι για κάτι ζωτικής σημασίας, όπως τροφή και ένδυση.

➤ Λειτουργικότητα

Εξειδικευμένο προσωπικό: Το προσωπικό είναι ίσως ένας αν όχι ο σημαντικότερος παράγοντας προσέλκυσης πελατών, τόσο με την γνώση όσο και με την εξυπηρέτηση που προσφέρουν.

➤ Τεχνολογία

Διαφήμιση μέσω διαδικτυακού ιστότοπου:

Πλέον το διαδίκτυο έχει καταλάβει μεγάλο μέρος της ζωής μας, σε αντίθεση με την τηλεόραση που έχει χάσει σημαντικό μερίδιο τηλεθεατών τα τελευταία χρόνια και ειδικά νεότερης ηλικίας.

Εξέλιξη της τεχνολογίας :

Όλο και περισσότερο η τεχνολογία γίνεται κομμάτι της ζωής μας· διευκολύνοντας αλλά μερικές φορές δυσκολεύοντάς την, καθώς πρέπει να την ακολουθούμε. Αυτό υποχρεώνει την επιχείρηση να υιοθετήσει όλες τις μορφές τεχνολογίας που απευθύνονται στον κλάδο της τόσο για την δική της διευκόλυνση, όσο και για την εξυπηρέτηση των πελατών.

➤ Νομικά

Έλεγχος νομιμότητας λειτουργίας του ασφαλιστικού γραφείου. Πολλοί θα είναι αυτοί που σκοπό θα έχουν να βλάψουν τον ανταγωνιστή τους, ξεκινώντας από τον έλεγχο την νομιμότητας της επιχείρησης. Επίσης, πολλοί είναι και οι νόμοι που επηρεάζουν τις διαδικασίες ασφάλισης και τις υποχρεώσεις επιχείρησης και πελατών σχετικά με αυτές.

➤ Κοινωνία

Τρόπος ζωής:

Πως έχουν συνηθίσει να ζουν οι κάτοικοι της περιοχής, αν νιώθουν ασφαλείς στον τόπο κατοικίας τους και με τον τρόπο ζωής τους, και πως αντιμετωπίζουν τις αλλαγές που υφίσταται κατά καιρούς τόσο η οικονομία όσο και οι δημόσιοι ασφαλιστικοί φορείς. Ο τρόπος ζωής, η κουλτούρα και πολλές άλλες κοινωνικές επιρροές προτρέπουν ή όχι το καταναλωτικό κοινό να προβεί σε ασφαλιστικά συμβόλαια.

Προτιμήσεις των καταναλωτών:

Οι προτιμήσεις των καταναλωτών διαφέρουν, συνεπώς πολλά ασφαλιστικά πακέτα να μην ικανοποιούν τις απαιτήσεις των καταναλωτών

➤ Αγορά

Τρόπος προσέλκυσης πελατών :

Ο κάθε πελάτης έχει το δικό του «κουμπί» για να τον προσελκύσεις, κάνοντας έτσι το έργο του ασφαλιστή ακόμα πιο δύσκολο.

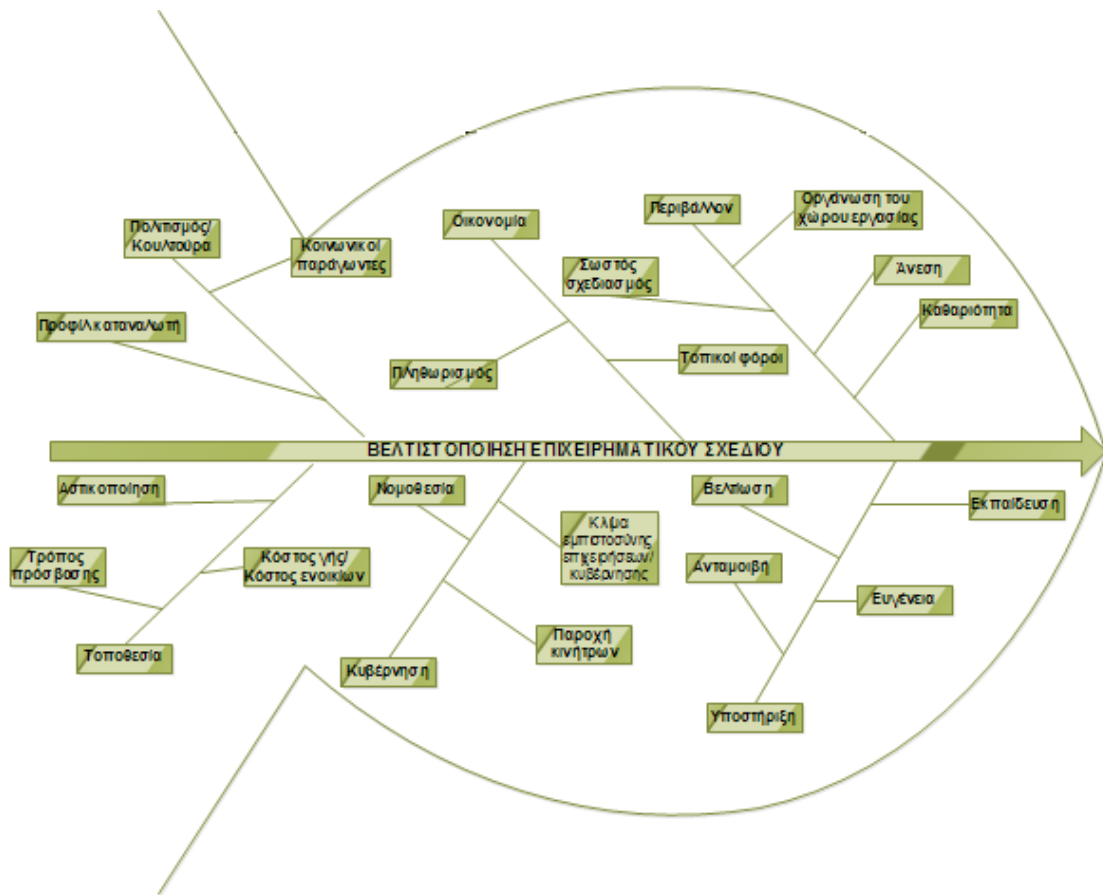
Αποδοχή από τους ανταγωνιστές:

Είναι πολύ δύσκολο όταν έχεις χτίσει μία επιτυχημένη επαγγελματική πορεία σε οποιονδήποτε κλάδο να δεχτείς τόσο εύκολα τον ανταγωνισμό. Αυτό μπορεί να οδηγήσει πολλούς σε ακραίες αντιδράσεις με σκοπό να μην χάσουν κομμάτι της δουλειάς τους.

3.4 Αξιολόγηση κινδύνων: Αίτια και αποτελέσματα

Όταν η διεργασία ανάλυσης κινδύνου έχει ολοκληρωθεί, είναι αναγκαίο οι εκτιμημένοι κίνδυνοι να συγκριθούν έναντι των κριτηρίων κινδύνου που έχει εγκαταστήσει η επιχείρηση. Τα κριτήρια κινδύνου μπορεί να περιλαμβάνουν σχετικά κόστη και οφέλη, νομικές απαιτήσεις, κοινωνικοοικονομικούς και περιβαλλοντικούς παράγοντες κλπ. Η αξιολόγηση κινδύνου επομένως, χρησιμοποιείται για τη λήψη αποφάσεων σχετικά με την σημαντικότητα των κινδύνων στον οργανισμό και για το κατά πόσον ο κάθε συγκεκριμένος κίνδυνος θα έπρεπε να γίνει αποδεκτός ή να αντιμετωπισθεί.

Σχήμα 5: Αίτια και αποτελέσματα κινδύνων



3.5 Διαχείριση κινδύνου

Ως διαχείριση επιχειρηματικού κινδύνου ορίζεται ο εντοπισμός, η αξιολόγηση και η ιεράρχηση των συνθηκών που θα μπορούσαν να οδηγήσουν στην επιτυχία ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Η αξιολόγηση των κινδύνων μπορεί να αποκαλύψει από τα αρχικά ακόμη στάδια αν αξίζει ή όχι να ασχοληθεί η επιχείρηση με το νέο επιχειρηματικό της σχέδιο. Ταξινομεί όλα τα οφέλη και απειλές των παραγόντων που μπορούν να επηρεάσουν την επιχείρηση. Αυξάνει την πιθανότητα επιτυχίας και ταυτόχρονα μειώνει την πιθανότητα αποτυχίας και την αβεβαιότητα επίτευξης των στόχων της επιχείρησης. Η διαχείριση κινδύνου προσεγγίζει όλους τους κινδύνους που περιβάλλουν παλαιότερες, τρέχουσες και μελλοντικές δραστηριότητες του οργανισμού.

Ο χειρισμός κινδύνου είναι η διεργασία της επιλογής και εφαρμογής μέτρων για να τροποποιηθεί ο κίνδυνος. Ο χειρισμός κινδύνου περιλαμβάνει, ως το πιο σημαντικό του στοιχείο, τον έλεγχο / μείωση κινδύνου, αλλά εκτείνεται ακόμη, για παράδειγμα, στην αποφυγή κινδύνου, τη μεταφορά κινδύνου, τη χρηματοδότηση κινδύνου, κλπ.

Οι κίνδυνοι μπορούν να αποφευχθούν λαμβάνοντας τα ακόλουθα μέτρα:

- Δημιουργία οικονομικότερων ασφαλιστικών πακέτων ή αν αυτό δεν είναι εφικτό για όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες, συνεργασία με ασφαλιστικές που προσφέρουν τέτοια πακέτα εξ αρχής.
- Εκπαίδευση προσωπικού σχετικά με το αντικείμενο που «εμπορεύονται», αλλά και εκπαίδευσή τους σχετικά με το πώς θα κάνουν τους πελάτες να το εμπιστευτούν.
- Σωστή διαφήμιση μέσω internet. Τοποθέτηση διαφήμισης σε site που επισκέπτεται ο εν δυνάμει πελάτης και που έχει άμεση σχέση με τον ασφαλιστικό κλάδο (π.χ. site εμπορίας αυτοκινήτων, νοσοκομείων-κλινικών κ.α.)
- Υιοθέτηση ενός νέου τρόπου εξυπηρέτησης των πελατών μέσω ενός on line δικτύου. Έτσι οι διαδικασίες γίνονται ταχύτερες, αξιόπιστες και περισσότερο επικερδείς.
- Τήρηση όλων των νόμιμων διαδικασιών που απαιτούνται για την λειτουργία του ασφαλιστικού γραφείου.
- Δημιουργία ασφαλιστικών πακέτων με σκοπό την κάλυψη των αναγκών των πελατών.
- Εντοπισμός των συνηθειών των πελατών λόγω διαφορετικής κουλτούρας, πολιτισμού, αναγκών.
- Επικοινωνία με τους ανταγωνιστές της περιοχής και δημιουργία ενός άγραφου νόμου μεταξύ τους με σκοπό την επιτυχημένη συμβίωσή τους.

Κεφάλαιο 4

Έρευνα αγοράς-ανταγωνισμός

4.1 Ανταγωνισμός

Ανταγωνισμός είναι ο αγώνας μεταξύ των επιχειρήσεων με σκοπό την επικράτηση στην αγορά και την αύξηση του μεριδίου της αγοράς του καθενός.

Ο ανταγωνισμός ωθεί τις επιχειρήσεις να επιδιώξουν να κερδίσουν όσο το δυνατόν περισσότερους πελάτες από τους ανταγωνιστές με απώτερο σκοπό να επιβιώσουν, να αναπτυχθούν και να επιτύχουν μεγαλύτερο κέρδος. Αντιθέτως, αν δεν υπάρχει απολύτως κανένας περιορισμός στην αγορά και όλοι μπορούν να παράγουν όλα τα αγαθά, οι επιχειρήσεις δεν έχουν κίνητρο να βελτιώσουν την ποιότητα. (Πηγή: <http://el.wikipedia.org>)

Στην Ελλάδα, σημαντική παρουσία στον ασφαλιστικό τομέα έχουν πολλές ασφαλιστικές ελληνικές και ξένες εταιρείες, όπως και πολύ ανασφαλιστικοί οίκοι του εξωτερικού.

Σε όλο τον κόσμο η ασφάλιση και ειδικά η ασφάλιση αυτοκινήτου έχει γίνει εύκολη υπόθεση. Το internet και η δυνατότητα κάποιων ασφαλιστικών να σου καλύπτουν τις ανάγκες μέσω διαδικτύου, έχουν γίνει πολύ ανταγωνιστικές για την αγορά των ασφαλειών.

Συγκεκριμένα προσφέρουν τις υπηρεσίες τους 24 ώρες το 24ωρο, χωρίς να χρειαστεί να επισκεφτείς έναν ασφαλιστικό σύμβουλο.

Επιπρόσθετα, ο ασφαλιστικός τομέας αριθμεί πληθώρα ασφαλιστικών επιχειρήσεων, που η κάθε μια διαθέτει πλήθος οικονομικών ασφαλιστικών πακέτων, ανάλογα με το τι καλύπτει τις ανάγκες των πελατών

Αυτό που δυσκολεύει την δουλειά ενός ασφαλιστικού συμβούλου και κατ' επέκταση περιορίζει τα κέρδη ενός ασφαλιστικού γραφείου είναι ο αριθμός των ανταγωνιστών που στεγάζονται στην ίδια πόλη, ειδικά όταν αναφερόμαστε σε μια επαρχιακή πόλη.

Πολλές από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις προσφέρουν δελεαστικές υπηρεσίες στους πελάτες τους:

- Περισσότερες καλύψεις με χαμηλά ασφάλιστρα
- Προγράμματα επιβραβεύσεως πελατών
- Ευέλικτα προγράμματα προσαρμοσμένα στις ανάγκες των πελατών
- Συνεχή διαθεσιμότητα μέσω του internet

Συγκεκριμένα, στην πόλη της Τρίπολης λειτουργούν 28 ασφαλιστικά γραφεία όπου στο σύνολό τους παρέχουν στους καταναλωτές της Τρίπολης τις μισές επιλογές ασφαλειών, σε σχέση με την ποικιλία ασφαλιστικών συμβολαίων που προσφέρει η Ionios Brokers.

4.2 Έρευνα αγοράς

Μέσω ενός *ερωτηματολογίου που μοιράστηκε και απαντήθηκε από **δείγμα 100 ατόμων** του καταναλωτικού κοινού της Τρίπολης μπορούμε να σχηματίσουμε μια εικόνα για το πόσο ο ανταγωνισμός μπορεί να μας επηρεάσει.

Συγκεκριμένα:

Το δείγμα μας αποτελείται από **50 γυναίκες** και **50 άνδρες**. Το **17%** είναι ηλικίας **άνω των 18 ετών**, το **28%** **άνω των 30**, το **23%** **άνω των 40**, ενώ το **18%** και **14%** **άνω των 50 και 60** αντίστοιχα. Το **57%** του δείγματος είναι **έγγαμο** και το **47%** **άγαμο**. Το **72%** ασφαλίζεται σε κάποια **ιδιωτική ασφάλεια** ενώ το **28%** **όχι**. Από τις ασφάλειες που προτιμούν με αισθητή διαφορά είναι η ασφάλεια αυτοκινήτου, ακολουθώντας πολύ πιο κάτω τα συνταξιοδοτικά προγράμματα. Το μεγαλύτερο κομμάτι του καταναλωτικού κοινού εμπιστεύεται μια γνωστή ασφαλιστική εταιρεία και θα διάλεγε αυτήν με το μικρότερο κόστος ακόμα και αν χρειαζόταν να αλλάξει το ασφαλιστικό του πακέτο. Τέλος, με την κατάσταση που επικρατεί το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα πολλοί είναι αυτοί που εμπιστεύονται πολύ περισσότερο μία ιδιωτική από μια δημόσια ασφάλιση.

Όλα τα παραπάνω δείχνουν πως το καταναλωτικό κοινό της Τρίπολης έχει εξοικειωθεί με την έννοια της ιδιωτικής ασφάλισης και είναι διατεθειμένο να αλλάξει ασφαλιστικό πακέτο/σύμβουλο με απώτερο σκοπό την εξοικονόμηση

χρημάτων. Το πλήθος των ασφαλιστικών εταιρειών με τις οποίες συνεργάζεται η Ionios Brokers και η ποικιλία ασφαλιστικών πακέτων είναι ικανά να ικανοποιήσουν και τους πιο απαιτητικούς.

Κεφάλαιο 5: Λειτουργία και οργάνωση της επιχείρησης

Η διαδικασία ίδρυσης μιας νέας επιχείρησης απαιτεί ορισμένα βήματα:

5.1 Προτεινόμενη τοποθεσία της επιχείρησης

Προτεραιότητα κάθε επιχείρησης, πριν καν την δημιουργία της, θα πρέπει να αποτελεί η Τοποθεσία δημιουργίας/εγκατάστασης της επιχείρησης.

Η Τοποθεσία της επιχείρησης αποτελεί αν όχι τον σημαντικότερο ρόλο στο επιχειρηματικό σχέδιο, τότε έναν από τους πιο σημαντικούς για την επιτυχία.

Η σωστή επιλογή της τοποθεσίας αποτελεί την βάση για την μακροχρόνια αποδοτικότητα της επένδυσης.

Οι παρακάτω παράμετροι αποτελούν κρίσιμους παράγοντες, που υποχρεούμαστε να ελέγχουμε πριν στήσουμε την επιχείρησή μας:

➤ Εύκολη πρόσβαση

Η δυνατότητα των καταναλωτών να βρίσκουν γρήγορα το σημείο του καταστήματος είναι ένα θετικό στοιχείο που προτρέπει τους πελάτες να επισκεφτούν το κατάστημα έστω και για μια μόνο ενημέρωση.

➤ Δυνατότητα στάθμευσης

Με το αυτοκίνητο να έχει γίνει προέκταση των ποδιών του καταναλωτή δεν θα μπορεί να υπολογίσει τον προορισμό του χωρίς την προϋπόθεση του πού θα παρκάρει. Έτσι το σωστό σημείο απαιτείται να προσφέρει θέση στάθμευσης ώστε να αφήνουν οι πελάτες το αυτοκίνητο τους σε ένα ασφαλή μέρος μέχρι να εξυπηρετηθεί στο κατάστημα.

➤ Καλή ορατότητα

Σημαντικός παράγοντας για κάθε επιχείρηση είναι η σωστή σήμανση βοηθώντας έτσι τους καταναλωτές να εντοπίσουν πολύ πιο εύκολα το σημείο. Ίδανικό είναι ένα σημείο που δεν απαγορεύεται η σήμανση και δεν υπόκειται σε σοβαρούς περιορισμούς.

➤ Ύπαρξη ανταγωνιστικής επιχείρησης

Η συγκέντρωση των δημογραφικών πληροφοριών για την αγορά, η μελέτη οικονομικών στοιχείων για την εμπορική κίνηση της αγοράς, καθώς και η έρευνα σχετικά με τις πωλήσεις, την τοποθεσία και τα χαρακτηριστικά των ανταγωνιστών αποτελούν κριτήριο σωστής επιλογής.

Όσο πιο κοντά βρίσκεσαι στον ανταγωνιστή, τόσο περισσότερο επωφελείσαι από τις ενέργειες που αυτός έχει κάνει ήδη για να προσελκύσει πελάτες. Όταν δραστηριοποιείται η επιχείρηση δίπλα σε μια ανταγωνιστική θα χρειαστεί πολύ λιγότερο χρόνο για να κάνει γνωστό το σημείο.

➤ Σύμβαση μίσθωσης

Η μίσθωση του χώρου δεν πρέπει να ξεπερνά την πραγματική εμπορική αξία του σημείου. Σε αντίθεση αυτό μπορεί να προκαλέσει πρόβλημα ρευστότητας στην επιχείρηση, με αποτέλεσμα να αυξηθούν τα λειτουργικά έξοδα.

Ο προϋπολογισμός έναρξης της επένδυσης παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα.

Πίνακας 3: Προϋπολογισμός έναρξης

ΔΑΠΑΝΗ	ΠΟΣΟ (ΕΥΡΩ)
1. ΑΓΟΡΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	99.000
2. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	10.000
3. ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ/ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ/ΕΠΙΠΛΩΣΗ	7.000
4. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ	18.000
5. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	10.000
ΣΥΝΟΛΟ	144.000

Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για την επένδυση ανέρχονται στα 144.000 ευρώ, όπως αναλύθηκε στον προϋπολογισμό Έναρξης Επένδυσης.

Το 100% του προϋπολογισμού θα καλυφθεί από τον νέο επενδυτή/μέλος.

5.2 Γραφειοκρατικές απαιτήσεις

Βάση του νόμου (Ν.2081/92) είναι υποχρεωτική η εγγραφή στο οικείο Επιμελητήριο. Γίνεται αναγγελία έναρξης, προεγγραφή και εκδίδεται βεβαίωση δικαιώματος χρήσης επωνυμίας και καταχώρηση διακριτικού τίτλου της επιχείρησης.

Στην συνέχεια, πρέπει να γίνει εγγραφή σε Ασφαλιστικό Φορέα σύμφωνα με τον νόμο (Ν.2084/92), να εκδοθεί Άδεια Εγκατάστασης και όταν τελειώσουν οι εργασίες εγκατάστασης να αντικατασταθεί με Άδεια Λειτουργίας αορίστου χρόνου (Ν.2516/97).

Επιπλέον, απαιτείται έκδοση Αριθμού Φορολογικού Μητρώου (ΑΦΜ), έναρξη βιβλίων από την αρμόδια εφορία και τέλος απαραίτητη προϋπόθεση είναι η πρόσληψη προσωπικού και η κατάθεση των απαραίτητων δικαιολογητικών στον Οργανισμό Απασχολήσεως Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ) και το Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΙΚΑ).

Κεφάλαιο 6: Οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης

6.1 Προϋπολογισμός επένδυσης

Γενικά έξοδα λειτουργίας

Τα γενικά έξοδα λειτουργίας περιλαμβάνουν την κατανάλωση ενέργειας και νερού, τα τηλεπικοινωνιακά έξοδα, τα αναλώσιμα και άλλα έξοδα που επηρεάζουν έμμεσα το κόστος παραγωγής. Τα έξοδα αυτά θα ανέρχονται σε ετήσια βάση στα 3.000 ευρώ.

Αμοιβή ασφαλιστικού συμβούλου

Η αμοιβή του ασφαλιστικού συμβούλου θα ανέρχεται σε 14.400 ετησίως, δηλαδή 1.200 ευρώ/μήνα.

Αμοιβές εξωτερικών συνεργατών

Οι αμοιβές αυτές περιλαμβάνουν τις ετήσιες αμοιβές των Νομικών Συμβούλων, των Πολιτικών Μηχανικών, των λογιστών που συνεργάζονται με την επιχείρηση καθώς και των ατόμων που κάνουν την διανομή των διαφημιστικών φυλλαδίων. Τα έξοδα αυτά ανέρχονται σε ετήσια βάση στα 20.000 ευρώ.

6.2 Δαπάνες έναρξης

Η επένδυση περιλαμβάνει την αγορά του οικοπέδου μαζί με τις υπάρχουσες κτιριακές εγκαταστάσεις, την διαμόρφωση των κτιριακών εγκαταστάσεων, την αγορά και εγκατάσταση του εξοπλισμού, την εκπαίδευση και την

μηχανογραφική υποστήριξη και το αρχικό κεφάλαιο κίνησης που θα καλύψει τις βασικές δαπάνες των δύο πρώτων μηνών.. Το ύψος της επένδυσης παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 4: Κόστος επένδυσης

ΔΑΠΑΝΗ	ΠΟΣΟ (ΕΥΡΩ)
1. ΑΓΟΡΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	99.000
2. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	10.000
3. ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ/ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ/ΕΠΙΠΛΩΣΗ	7.000
4. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ	18.000
5. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	10.000
ΣΥΝΟΛΟ	144.000

Ο ακόλουθος πίνακας δείχνει την διαμόρφωση του ισολογισμού έναρξης, όπου παρουσιάζεται η χρήση των κεφαλαίων που θα συγκεντρωθούν από τους μετόχους και τους επενδυτές.

Επίσης, θα παρουσιαστούν οι προβλεπόμενοι ισολογισμοί για τα 3 πρώτα έτη λειτουργίας της επιχείρησης.

Πίνακας 5: Ισολογισμός Έναρξης

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΝΑΡΞΗΣ 1η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01/01/2014 -31/12/2014) (ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)			
<u>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</u>		<u>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</u>	
ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ		ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
Εξοδα ιδρύσεως και πρώτης εγκαταστάσεως	1.500	Κεφάλαιο μετοχικό	144.000
Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεων	0	Καταβεβλημένο (14.000 μετοχές προς 10 ευρώ ανά μετοχή)	144.000
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Αποθεματικά Κεφαλαίου	
Ενσώματες ακινητοποιήσεις		Τακτικό αποθεματικό	0
Γήπεδα οικόπεδα	0	Έκτακτα αποθεματικά	0
Κτίρια και τεχνικά έργα	97500	Αφορολόγητα αποθεματικά ειδών διατάξεως νόμων	
Μηχανήματα-τεχνικές εγκαταστάσεις-λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός	18.000	Αποτελέσματα εις νέο Υπόλοιπο Ζημιών	0
Μεταφορικά μέσα	0	χρήσεως εις νέον	0
Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	7.000		

Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις	0	Υπόλοιπο κερδών Προηγούμενης Χρήσης	0
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	0	ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	144.000
Σύνολο πάγιου ενεργητικού	124.000	ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	
Αποθέματα		Τραπεζικά Δάνεια	0
Εμπορεύματα και πρώτες ύλες		Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	
Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων		Προμηθευτές	0
Απαιτήσεις		Επιταγές πληρωτέες (μεταχρονολογημένες)	0
Πελάτες	0	Προκαταβολές πελατών	0
Επιταγές εισπρακτέες	0	Υποχρεώσεις από φορους-τέλη	0
Επιταγές σε καθυστέρηση	0	Ασφαλιστικοί Οργανισμοί	0
Χρεώστες διάφοροι	0	Μερίσματα πληρωτέα	0
Χρεόγραφα		Πιστωτές διάφοροι	0
Μετοχές	0	Σύνολο Βραχυχρόνιων Υποχρεώσεων	0
Διαθέσιμα Ταμείο	10.000	Σύνολο Υποχρεώσεων	0
Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας	0	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	144.00
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	10.000		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	144.000		

6.2 Έκθεση ταμειακής ροής

Πίνακας 6: Ανάλυση Χρηματοροών

ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΩΝ	ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ										ΠΡΩΤΟ ΕΤΟΣ		
	1ος	2ος	3ος	4ος	5ος	6ος	7ος	8ος	9ος	10ος	11ος	12ος	1ο
Καθαρό εισόδημα μετά από φόρους	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	48960	48960
+													
Αποσβέσεις	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	1937,5	23250
Αύξηση στους Πληρωτέους Λογαριασμούς	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αύξηση Πληρωτέων Ποσών	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αύξηση Υποχρεώσεων	2889	2889	2889	2889	2889	2889	2889	2889	2889	2889	2889	2889	34668
-													
Αύξηση στους Εισπρακτέους Λογαριαμούς	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	662	34974
Αύξηση Αποθεμάτων	2759	2759	2759	2759	2759	2759	2759	2759	2759	2759	2759	2759	33108
Ρευστό από την Λειτουργία	2067,5	2067,5	2067,5	-1818,5	-1818,5	-1818,5	-1818,5	-1818,5	-1818,5	-1818,5	-1818,5	47141,5	38796
Εισπράξεις από Βραχυπρόθεσμα Δάνεια	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Εισπράξεις από Μακροπρόθεσμα Δάνεια	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Εισπράξεις Εισπρακτέων Λογαριαμών	0	0	0	3886	3886	3886	3886	3886	3886	3886	3886	3886	34974
Πωλήσεις Περιουσιακών Στοιχείων	0	0											
Ρευστό από λειτουργία και χρηματοδοτήσεις	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	51027,5	73770
Χρήση Ρευστού:													
Πληρωμή Μερισμάτων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αγορά Παγίων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Αποπληρωμή Βραχυπρόθεσμων Δανείων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αποπληρωμή Μακροπρόθεσμων Δανείων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αγορές Μη Παγίων Στοιχείων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Αύξηση (Μείωση) ρευστού	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	51027,5	73770
ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΙΣΟΖΥΓΙΟΥ ΡΕΥΣΤΩΝ													
Αρχικό Ισοζύγιο	23314	25381,5	27449	29516,5	31584	33651,5	35719	37786,5	39854	41921,5	43989	95016,5	23314
Αύξηση (μείωση)	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	2067,5	51027,5	73770
Τελικό Ισοζύγιο	25381,5	27449	29516,5	31584	33651,5	35719	37786,5	39854	41921,5	43989	46056,5	146044	97084

Η καθαρή ταμειακή ροή θα είναι θετική από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης όπως δείχνει και ο παραπάνω πίνακας.

6.3 Ισολογισμός

Πίνακας 7: Ισολογισμός 1^{ης} εταιρικής χρήσης

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ			
1η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01/01/2014 -31/12/2014)			
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)			
<u>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</u>		<u>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</u>	
ΕΞΟΔΑ		ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ			
Σ			
Εξοδα ιδρύσεως και		Κεφάλαιο μετοχικό	144.00
πρώτης	1.500		0
εγκαταστάσεως		Καταβεβλημένο	144.00
Λοιπά έξοδα	0	(14.000 μετοχές προς	0
εγκαταστάσεων		10 ευρώ ανά μετοχή)	
ΠΑΓΙΟ		Αποθεματικά	
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Κεφαλαίου	
Ενσώματες		Τακτικό αποθεματικό	
ακινήτοποιήσεις			0
Γήπεδα οικόπεδα	0	Έκτακτα αποθεματικά	0
Κτίρια και τεχνικά	82.875		
έργα		Αφορολόγητα	
Μηχανήματα-		αποθεματικά ειδών	0
τεχνικές		διατάξεως νόμων	
εγκαταστάσεις-	14.400	Αποτελέσματα εις νέο	
λοιπός		Υπόλοιπο Ζημιών	0
μηχανολογικός		χρήσεως εις νέον	
εξοπλισμός	0	Υπόλοιπο κερδών	
Μεταφορικά μέσα		Προηγούμενης	0
Έπιπλα και λοιπός	5.600	Χρήσης	
εξοπλισμός		ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ	144.00
Συμμετοχές και		ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0
άλλες			
μακροπρόθεσμες	0	ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
χρηματοοικονομικές		Μακροπρόθεσμες	
απαιτήσεις		υποχρεώσεις	
Λοιπές		Τραπεζικά Δάνεια	0
μακροπρόθεσμες	0	Βραχυπρόθεσμες	
απαιτήσεις		υποχρεώσεις	
Σύνολο πάγιου	104.37		
ενεργητικού	5		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ			
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Αποθέματα			
Εμπορεύματα και	0		
πρώτες ύλες			

Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων	0	Προμηθευτές	0
Απαιτήσεις		Επιταγές πληρωτέες (μεταχρονολογημένες)	17.375
Πελάτες	10.000	Προκαταβολές πελατών	2.500
Επιταγές εισπρακτέες	0	Υποχρεώσεις από φορους-τέλη	0
Επιταγές σε καθυστέρηση	0	Ασφαλιστικοί Οργανισμοί	0
Χρεώστες διάφοροι	0	Μερίσματα πληρωτέα	0
Χρεόγραφα		Πιστωτές διάφοροι	2.000
Μετοχές	0	Σύνολο Βραχυχρόνιων Υποχρεώσεων	21.875
Διαθέσιμα Ταμείο	50.000		
Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας	0	Σύνολο Υποχρεώσεων	
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	60.000		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	165.87	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	165.87
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	5	ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	5

6.4 Οικονομικά αποτελέσματα λειτουργίας

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα οικονομικά στοιχεία της λειτουργίας της επιχείρησης. Η ανάλυση των εσόδων, των εξόδων και των κερδών που προβλέπονται για την επιχείρηση ακολουθώντας ένα ρεαλιστικό παράδειγμα.

Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις του πρώτου έτους προβλέπεται να είναι 110.000, ενώ κατά το δεύτερο και τρίτο έτος θα αυξάνονται κατά 15% ετησίως.

Το συνολικό κόστος Παραγωγής θα είναι μηδενικό καθώς πρόκειται για υπηρεσία.

Οι αποσβέσεις υπολογίζονται στο 20% ετησίως για τα κτίρια και για τον εξοπλισμό στο 15%.

Είναι φανερή η κερδοφορία από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης. Τα καθαρά κέρδη αυξάνονται **μεταξύ πρώτου και δεύτερου έτους κατά 23,5%**, ενώ **μεταξύ δεύτερου και τρίτου έτους κατά 43,5%**.

Πίνακας 8: Αποτελέσματα χρήσης των τριών πρώτων ετών

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ		1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ
I.	Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως Κυκλος Εργασιων Μείον: Κοςτος Πωληθέντων			
		110.000	126.500	145.475
	A' και B' βοηθητικές ύλες Εργατικά	0	0	0
	Λοιπά έξοδα (ενέργεια, τηλεφωνα, κ.λ.π)	20.000	22.600	25538
	Μικτά Αποτελέ- σματα εκμετα- λλεύσεως	3.000	6.000	9.000
	Πλέον: Άλλα Έσοδα εκμεταλέυσεως	23.000	28.600	34538
	Σύνολο	0	0	0
	Μείον: 1.Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας	87.000	97.900	110.937
	2.Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεων (Μαρκετινγκ, έξοδα πωλήσεων)	3.000	3450	3968
	3. Άλλα έξοδα	1.000	1150	1323
	Μερικά Αποτελέ-σματα Εκμετα- λλεύσεως	500	575	661
		4500	5175	5952
		82.500	92.725	104.985
	ΠΛΕΟΝ			
	1.Έσοδα Συμμετοχών	0	0	0
2.Έσοδα χρεωγράφων	0	0	0	
3.Κέρδη Συμμετοχών και Χρεογράφων	0	0	0	
4.Πιστωτικοί Τόκοι και Συναφή Έσοδα	0	0	0	
ΜΕΙΟΝ				

	1.Ζημίες Συμμετοχών και Χρεογράφων	0	0	0
	2.Χρεωστικοί Τόκοι και Συναφή Έξοδα	0	0	0
	Ολικά αποτελέ- σματα Εκμετα- λλεύσεως	82.500	92.725	104.985
II.	ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα Αποτελέσματα			
	1.Έκτακτα & Ανόργανα Έσοδα	0	0	0
	2.Έκτακτα Κέρδη	0	0	0
	3.Έσοδα Προηγούμενων Χρήσεων	0	0	0
	Μείον:			
	1.Έκτακτες Ζημίες	0	0	0
	2.Έξοδα Προηγούμενων Χρήσεων	0	0	0
	3.Προβλέψεις για Έκτακτους Κινδύνους	0	0	0
	Οργανικά και Έκτακτα Αποτελέ- σματα	82.500	92.725	104.985
	ΜΕΙΟΝ:Σύνολο Παγίων Στοιχείων Αποσβέσεις Παγίων που ενσωματώθηκαν στο Λειτουργικό Κόστος	23.250	19575	14761
	ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ)	59.250	73.150	104.985

6.5 Νεκρό σημείο*

Ορισμός νεκρού σημείου

Νεκρό σημείο (break even point) ονομάζεται το ποσό ακριβώς των πωλήσεων (κύκλου εργασιών), που μια επιχείρηση καλύπτει το σύνολο των εξόδων της, σταθερά και μεταβλητά, μη πραγματοποιώντας ούτε κέρδος ούτε ζημιά. Η συγκεκριμένη έννοια αποτελεί σημαντικό αντικείμενο μελέτης και ανάγεται στη σφαίρα ανάλυσης των πωλήσεων μιας επιχείρησης. Εκφράζεται ως αξία επί των πωλήσεων (δείχνει πόση είναι η χρηματική αξία των πωλήσεων που πρέπει να κάνει η επιχείρηση ώστε να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά), ως ποσοστό επί των πωλήσεων (δείχνει σε ποιο ποσοστό επί των πωλήσεων που έκανε ή αναμένεται να κάνει η επιχείρηση, δεν έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά), ως ποσότητα πωλήσεων (δείχνει πόσα τεμάχια από το παραγόμενο προϊόν πρέπει να πουλήσει η επιχείρηση ώστε να μην έχει ούτε κέρδος αλλά ούτε και ζημιά) και ως χρόνος (πόσο χρόνο αναμένεται ότι θα χρειαστεί η επιχείρηση ώστε να πουλήσει τον απαραίτητο αριθμό μονάδων προϊόντος, τέτοιον ώστε να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά). (Παπαδόπουλος Δημήτριος Λ., Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων της Επιχείρησης, Θεσσαλονίκη, Εκδοτικός Οίκος Αδελφών Κυριακίδη, 1983)

*Νεκρό Σημείο: Περιορισμοί της ανάλυσης νεκρού σημείου

Όταν μια επιχείρηση παράγει πολλά ανομοιογενή προϊόντα είναι σχεδόν αδύνατο να υπολογιστεί το νεκρό σημείο. Εξάλλου για κάποια προϊόντα μπορεί η ανάλυση νεκρού σημείου να δείξει ότι είναι ασύμφορα για την επιχείρηση, ωστόσο μπορεί να είναι εξαιρετικά σημαντικά για την συνολική λειτουργία ή εικόνα της επιχείρησης.

- Είναι πολύ δύσκολο να εφαρμοστεί ανάλυση νεκρού σημείου σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών όπως τράπεζες, ασφάλειες, κλπ.
- Η ανάλυση νεκρού σημείου είναι ένα εργαλείο βραχυχρόνιας χρήσης και δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για μακροχρόνιες αποφάσεις.

Υπολογισμός νεκρού σημείου

Η σχέση ανάμεσα στις μεταβλητές δαπάνες μιας επιχείρησης, στις σταθερές δαπάνες μιας επιχείρησης και στις πωλήσεις της, ορίζεται ως εξής:

Έσοδα πωλήσεων = Σταθερό κόστος + Μεταβλητό κόστος + Καθαρό κέρδος

$$\Pi = F + V + K$$

Όπου: Π = Αξία πωλήσεων

F = σταθερό κόστος

V = Μεταβλητό κόστος

K = Καθαρό κέρδος

Όμως, στο νεκρό σημείο το κέρδος της επιχείρησης είναι ίσο με 0. Συνεπώς, η

$$\Pi = F + V + K$$

παίρνει τη μορφή: $\Pi = F + V$

Συνεπώς, είναι αδύνατο να υπολογίσουμε το κέρδος στο νεκρό σημείο της επιχείρησης αφού δεν υπάρχει σταθερή τιμή, στις υπηρεσίες που προσφέρει η ασφαλιστική εταιρία.

Με την απλή μέθοδο των τριών προσδιορίζεται το χρονικό διάστημα στο οποίο θα φτάσει στο νεκρό σημείο της η επιχείρηση.

Έτσι, έχοντας δεδομένα το σταθερό κόστος της επιχείρησης στα 144.000 ευρώ και τα έσοδα από τις παροχές υπηρεσιών ασφάλισης και μεσιτικών υπηρεσιών στα 165.875 ευρώ μπορεί να υπολογιστεί το νεκρό σημείο.

$$X = 365 * (144.000 / 165.857) \approx 317 \text{ ημέρες}$$

Συμπεράσματα

Το παραπάνω επιχειρηματικό σχέδιο μέσα από την θεωρητική ανάλυση των κινδύνων, καθώς και με την οικονομική ανάλυση των στοιχείων της επιχείρησης μας δίνει την δυνατότητα να εξάγουμε τα παρακάτω συμπεράσματα για την πορεία αυτής.

Συγκεκριμένα, πολλοί πρόκειται να είναι αυτοί που θα επισκεφτούν και θα συνάψουν ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο με την επιχείρηση. Άτομα που επιδιώκουν να μειώσουν όσο το δυνατόν περισσότερο τις ασφαλιστικές τους δαπάνες, πράγμα που η επιχείρηση είναι διατεθειμένη να προσφέρει μέσω του πλήθους ασφαλιστικών εταιρειών που συνεργάζεται και τις ποικιλίας ασφαλιστικών πακέτων που προσφέρει.

Έπειτα, με τον υπολογισμό του νεκρού σημείου που πραγματοποιήθηκε είναι φανερό πως τα αναμενόμενα κέρδη θα αρχίσουν να έρχονται στην επιχείρηση μετά την 317^η ημέρα λειτουργίας της. Μέχρι εκείνη την στιγμή η επιχείρηση απλά θα καλύπτει τα λειτουργικά της έξοδα.

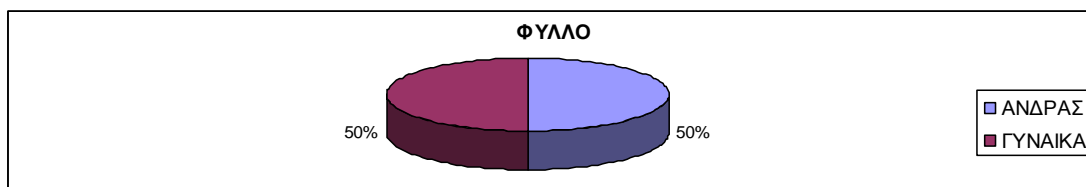
Τέλος, με την ανάλυση των προβλεπόμενων οικονομικών στοιχείων της επιχείρησης παρατηρήθηκε πως τα αναμενόμενα κέρδη (προ φόρων) το πρώτο έτος λειτουργίας αναμένεται να ανέλθουν στα 59.250 ευρώ, στα 73.150 ευρώ το δεύτερο και στα 104.985 ευρώ το τρίτο έτος. Δηλαδή, με την πάροδο του χρόνου τα κέρδη της επιχείρησης θα αυξηθούν κατά 23, 5% και 43,5% τον δεύτερο και τρίτο χρόνο λειτουργίας της αντίστοιχα.

Συνεπώς, αναμένεται το εγχείρημα του επιχειρηματία να στεφθεί με επιτυχία, μόνο που τα ικανοποιητικά κέρδη για αυτόν θα αρχίσουν να έρχονται κατά την διάρκεια του δεύτερου έτους λειτουργίας της.

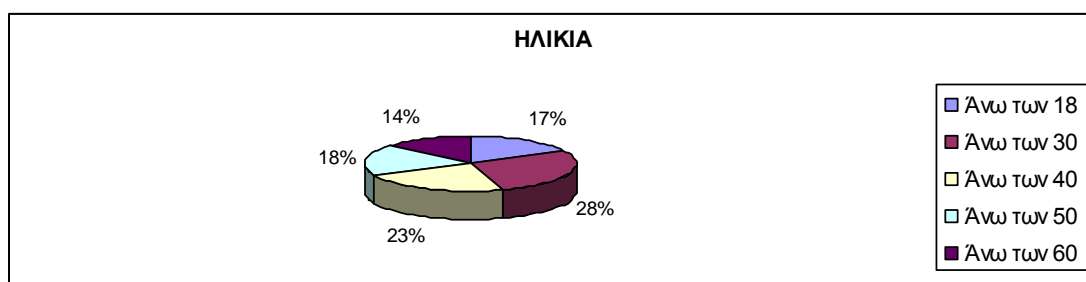
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

1. Αποτελέσματα Ερωτηματολογίου Έρευνας

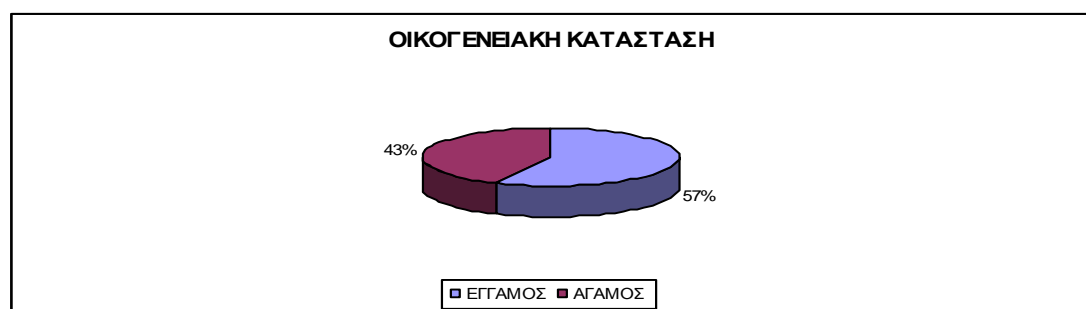
Φύλλο :



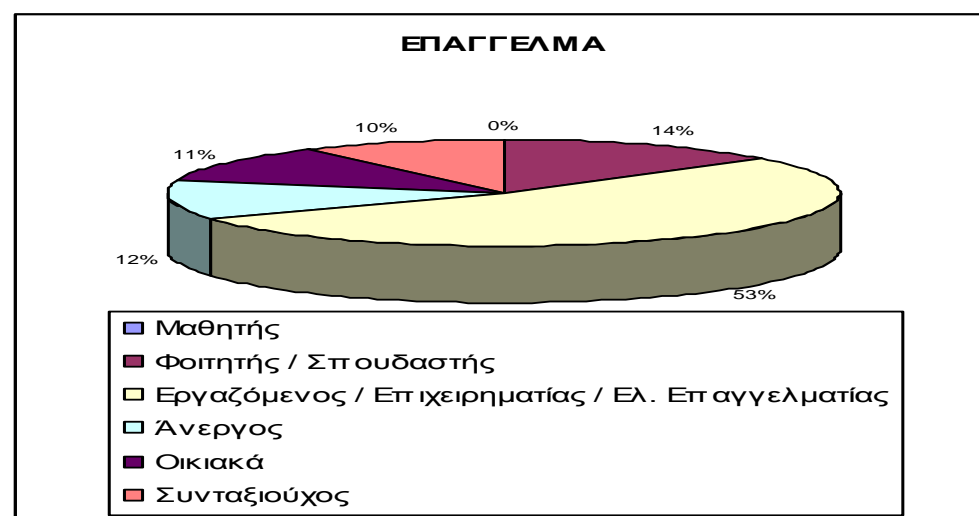
Ηλικία:



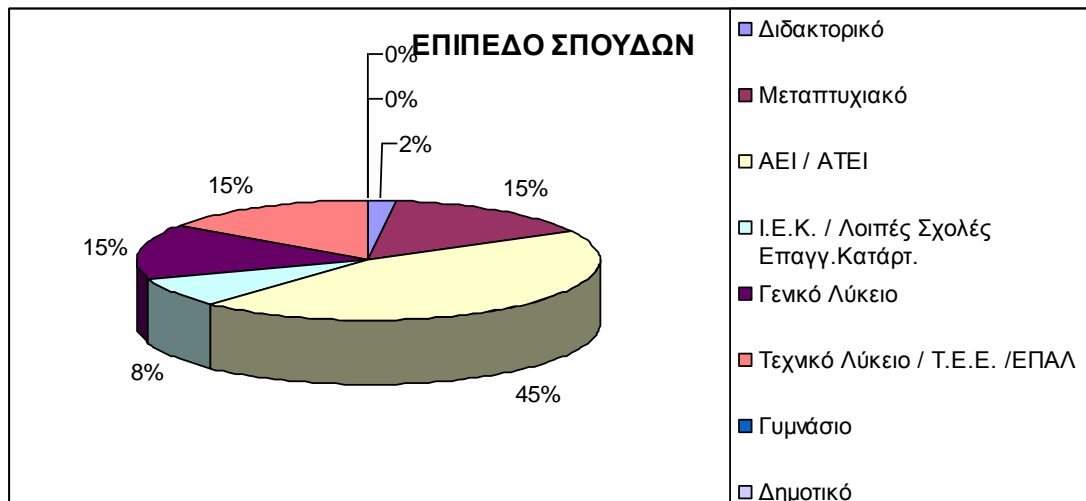
Οικογενειακή κατάσταση:



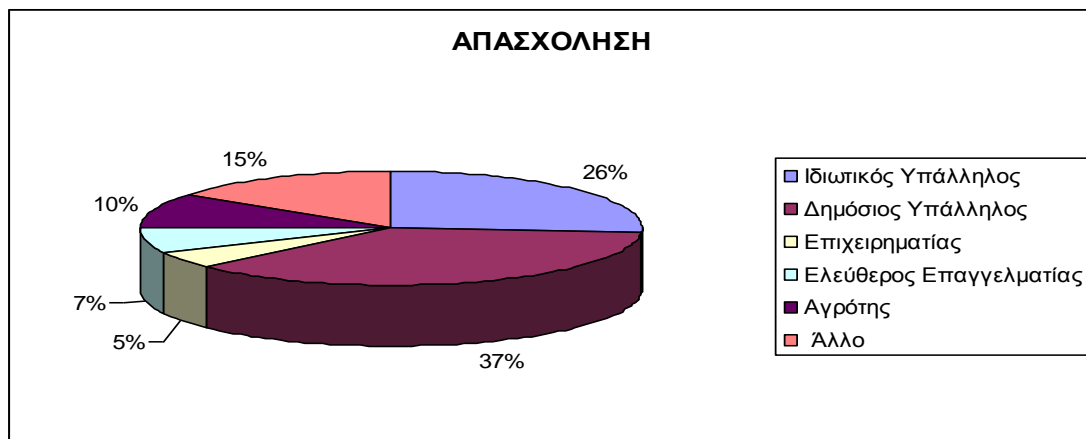
Αυτή τη στιγμή ποιο από τα παρακάτω θα σας χαρακτηρίζει;



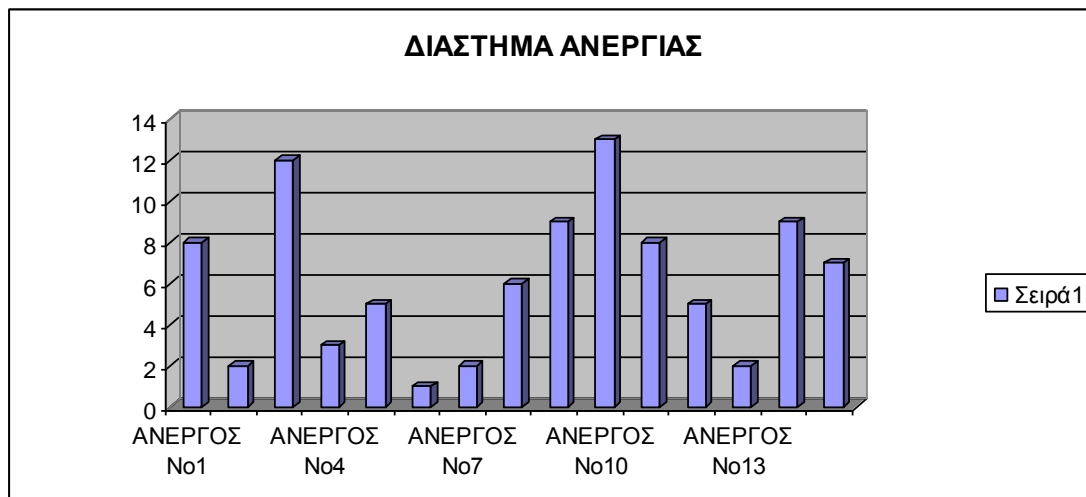
Ποιο είναι το επίπεδο σπουδών σας;



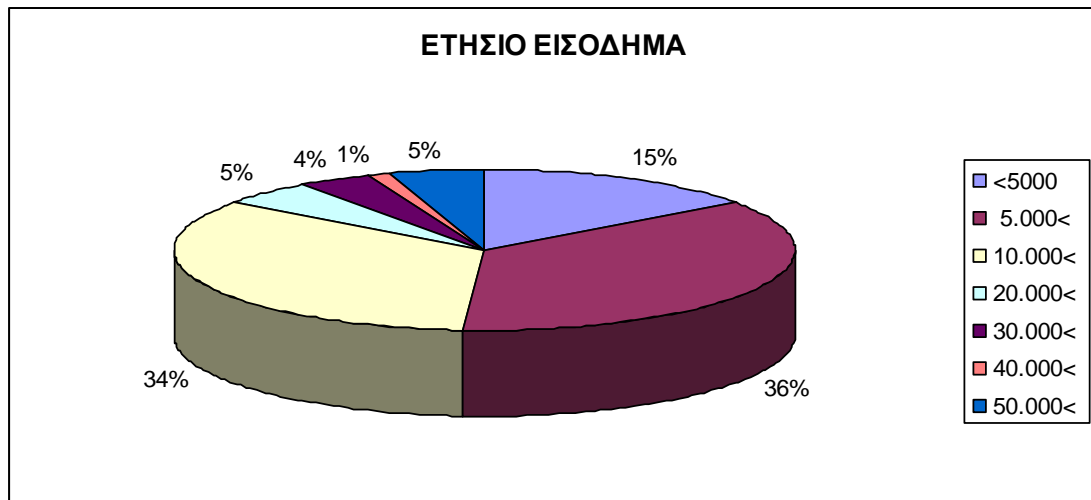
Εάν απασχολήστε σήμερα, ποιο από τα παρακάτω χαρακτηρίζει τη σχέση απασχόλησής σας;



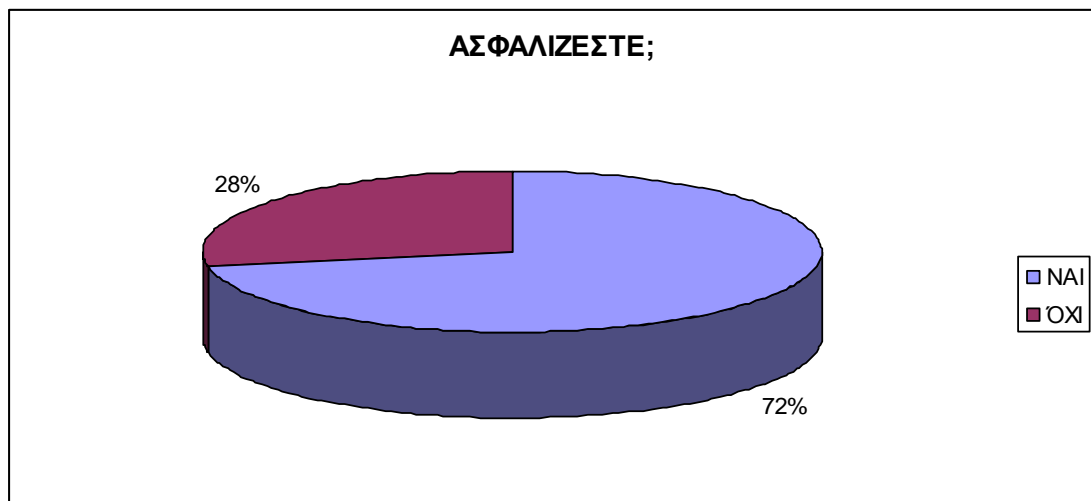
Εάν είστε άνεργος, προσδιορίστε τους μήνες αναζήτησης εργασίας:



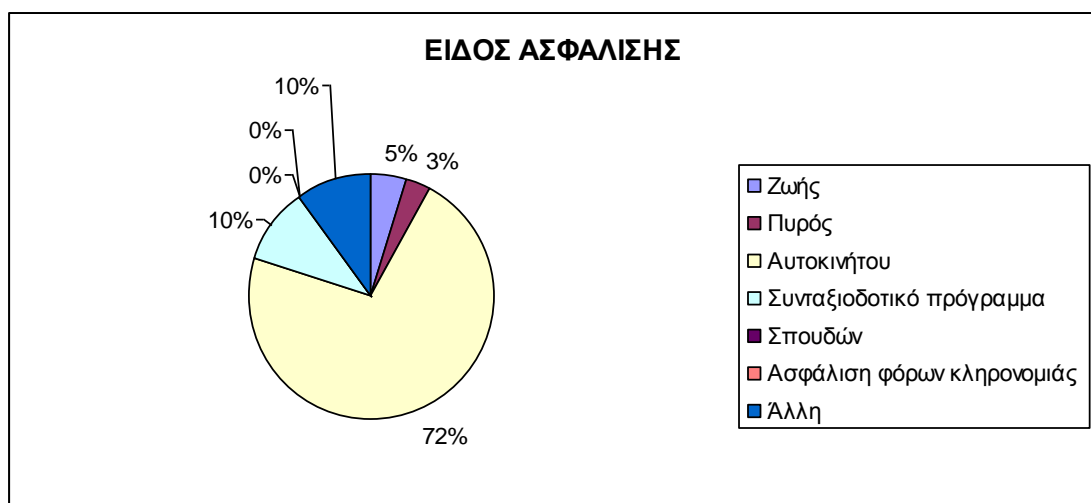
Ετήσιο εισόδημα



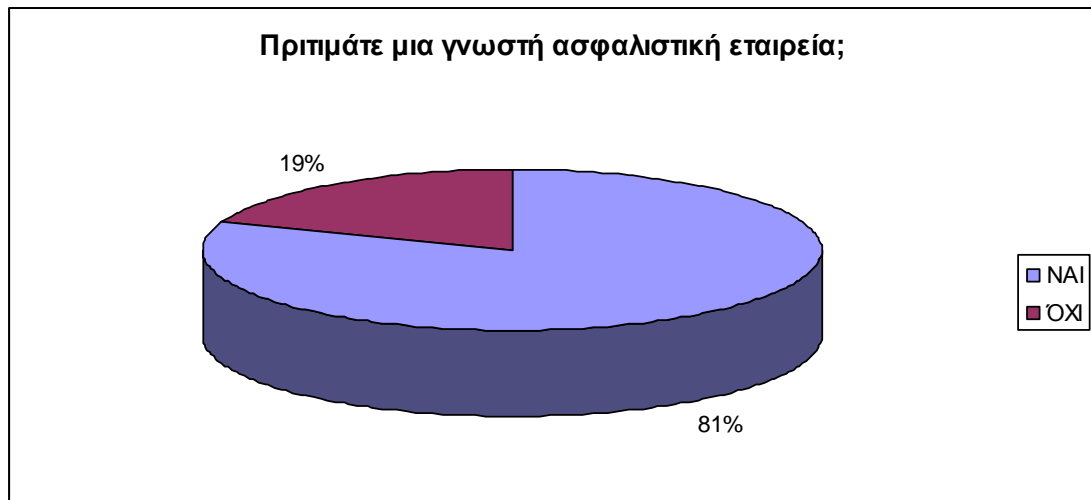
Ασφαλιζέστε;



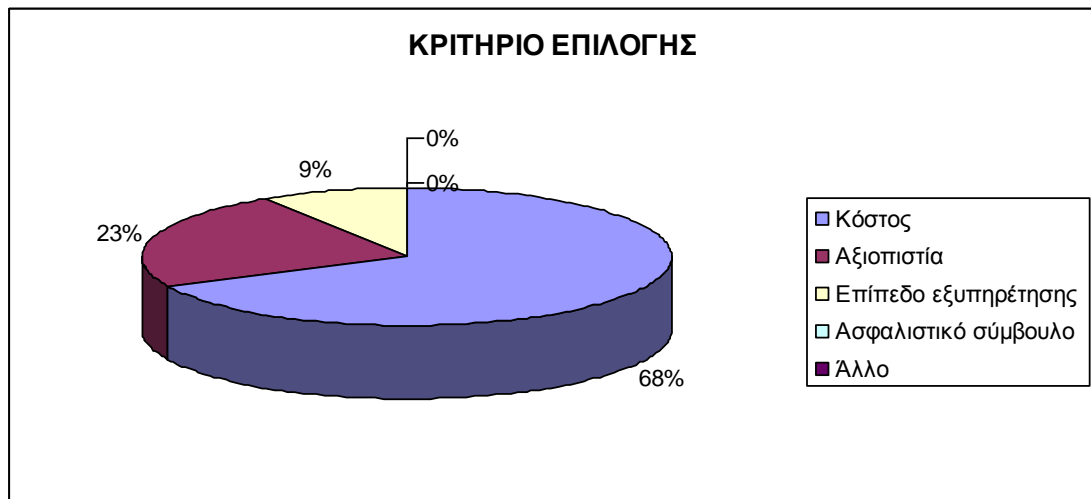
Αν ναι, τι ασφάλεια έχετε κάνει;



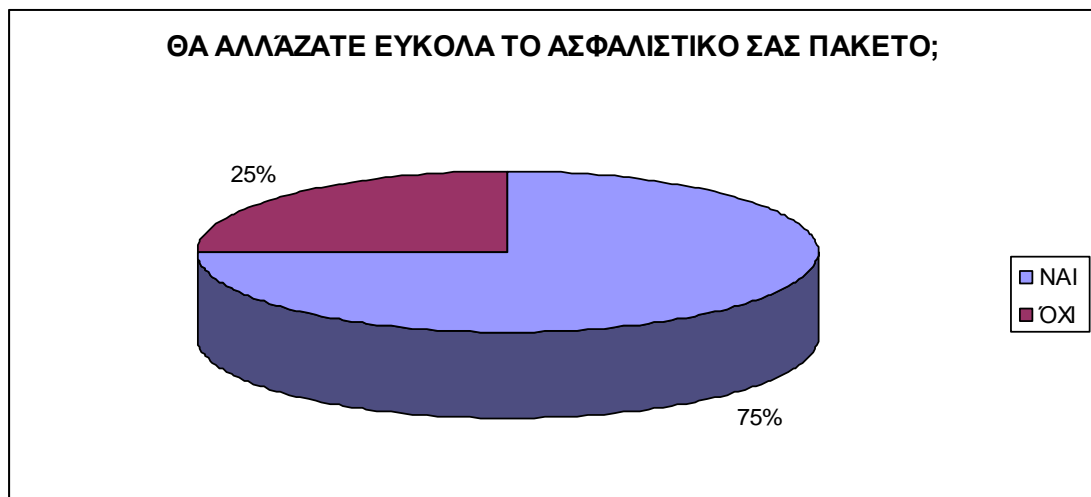
Προτιμάτε μια γνωστή ασφαλιστική εταιρεία;



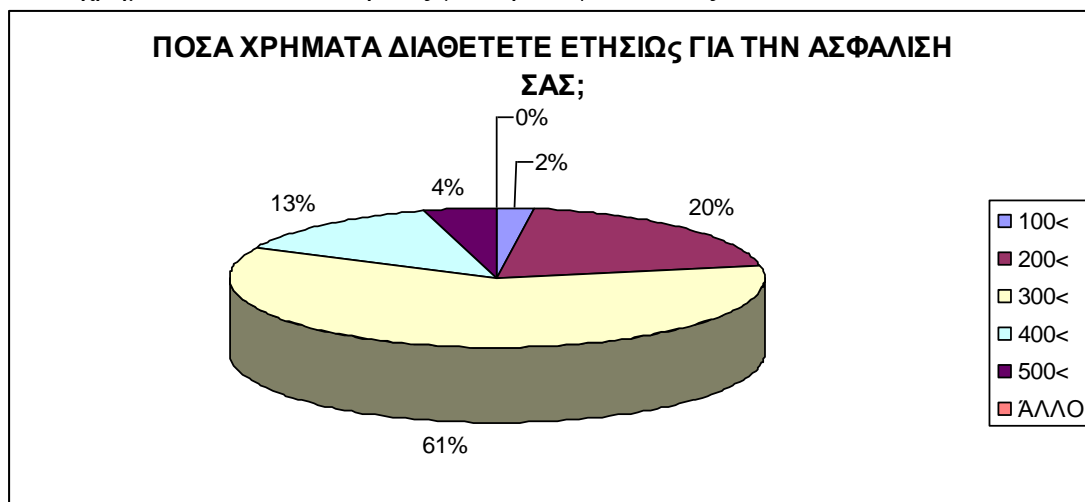
Με ποίο κριτήριο επιλέγετε την ασφαλιστική σας;



Θα αλλάζατε εύκολα την ασφαλιστική σας μπροστά σε ένα δελεαστικό οικονομικά ασφαλιστικό πακέτο;



Πόσα χρήματα διαθέτετε ετησίως για την ασφάλειά σας;



Με την κατάσταση που επικρατεί στην χώρα μας αυτό το διάστημα θα εμπιστευόσασταν πιο εύκολα μια δημόσια ή μια ιδιωτική ασφάλεια



Βιβλιογραφία

1. Παπαδόπουλος Δημήτριος Λ., Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων της Επιχείρησης, Θεσσαλονίκη, Εκδοτικός Οίκος Αδελφών Κυριακίδη, 1983
2. Σιώμκος Γιώργος, Στρατηγικό Μάρκετινγκ Γ Έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλη, 2013
3. Hunger J.David, Εισαγωγή στο Στρατηγικό Μάνατζμεντ, Κλειδάριθμος ΕΠΕ Εκδόσεις, 2004
4. Καζάζης Νικόλαος, Αποτελεσματικό Marketing για Κερδοφόρες Πωλήσεις, Εκδόσεις Σταμούλη, 2006
5. Γιαλέλης Κυριάκος, Βασικές Αρχές Διοίκησης, Εκδόσεις Σταμούλη, 2011

Διαδικτυακοί Ιστότοποι

1. <http://el.wikipedia.org>
2. <http://www.ioniosbrokers.gr>
3. <http://www.groupama-phoenix.com>
4. <http://www.ateinsurance.gr/Pages/default.aspx>
5. <http://www.ydrogios.gr/site>
6. <http://www.eaee.gr>
7. <http://www.bankofgreece.gr>