



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΑΙΓΑΙΟΥ

ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΚΑΙ
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΩΝ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ
ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΣΧΟΛΗ
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΩΝ
ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΑΙ
ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ

ΔΙ-ΙΔΡΥΜΑΤΙΚΟ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ
ΚΑΙ ΝΕΟΦΥΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ



CLICK-N-DRIVE

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

[ΜΑΛΤΕΖΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ]

[icsdm721011@icsd.aegean.gr]

[ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΛΑΖΑΡΟΥ]

[icsdm721008@icsd.aegean.gr]

[ΧΑΡΙΛΕΝΑ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΥ]

[icsdm721006@icsd.aegean.gr]

ΜΑΡΤΙΟΣ 2022

www.aegean.icsd.gr/is-lab



© ΔΜΠΣ Ψηφιακή Καινοτομία και Νεοφυής Επιχειρηματικότητα, 2022

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών και Επικοινωνιακών Συστημάτων
Εργαστήριο Πληροφοριακών Συστημάτων
83200 Καρλόβασι, Σάμος

Εργασία υλοποιημένη στα πλαίσια του μαθήματος:
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 1.Εισαγωγή
- 2.Περιγραφή της ιδέας
- 3.Βασικές Λειτουργίες και Τεχνολογία
- 4.Ανταγωνισμός-πλεονέκτημα
- 5.Ανάλυση ΒΜ
- 6.Κοστολόγηση
- 7.Συμπεράσματα

Εισαγωγή

Στα πλαίσια του μαθήματος Καινοτομία και Επιχειρηματικότητα αναπτύχθηκε μια καινοτόμος επιχειρηματική ιδέα, η οποία σκοπό είχε τη δημιουργία σύστασης μιας νεοφυούς επιχείρησης. Μέσα από την εργασία πραγματοποιείται ανάλυση του επιχειρηματικού μοντέλου, ενώ διαμορφώνεται όλο το ανταγωνιστικό πλαίσιο που υπάρχει στον κλάδο με σκοπό να αναδειχθούν επιχειρηματικές ευκαιρίες σε έναν τομέα της αγοράς, όπου ο ανταγωνισμός είναι ήδη ισχυρός. Στόχος της εργασίας είναι να μελετηθούν και να παρατεθεί μια εκτίμηση αυτών των ευκαιριών μέσα από επιχειρηματικά εργαλεία ,όπου μπορούν να καταστήσουν βιώσιμο ένα τέτοιο νεοφυές επιχειρηματικό εγχείρημα.

Περιγραφή ιδέας

Η δημιουργία επιχειρηματικής ιδέας βασίζεται στη σύσταση μιας νεοφυούς επιχείρησης, η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο της ενοικίασης αυτοκινήτων. Σκοπός της επιχειρηματικής ιδέας είναι να καλύψει μια ανάγκη που προκύπτει στην αγορά μίσθωσης οχημάτων. Η συγκεκριμένη ιδέα εστιάζει στη δημιουργία επιχείρησης ενοικίασης αυτοκινήτου με δυνατότητα μίσθωσης ανά λεπτό, με σύγχρονα ηλεκτρικά οχήματα συμβάλλοντας στο τομέα της «πράσινης» μετακίνησης. Η παροχή της νέας μας υπηρεσίας βασίζεται στην ανάπτυξη εφαρμογής και ιστοσελίδας μέσω της οποίας ο πελάτης μπορεί να μισθώνει το όχημα της επιλογής του χωρίς οποιαδήποτε άλλη αλληλεπίδραση με το προσωπικό της εταιρίας. Επιπλέον, η υλοποίηση της εφαρμογής βασίζεται στη δημιουργία αυτοματοποιημένων συστημάτων επάνω στο όχημα αναγνώρισης του κωδικού του πελάτη ,ώστε να του επιτραπεί η είσοδος στο όχημα. Παρακάτω θα παρατεθούν οι τεχνολογίες και οι διαδικασίες με τις οποίες θα μπορούσε, αυτή η ιδέα να τεθεί σε λειτουργία.

Βασικές Λειτουργίες και Τεχνολογία

Η επιχειρηματική ιδέα βασίζεται σε νέες τεχνολογίες, με σκοπό να αξιοποιήσει την καινοτομία που αναδύεται μέσα από την χρήση τους και να απαντήσει στην ανάγκη ιδιωτών για σύντομη ενοικίαση αυτοκινήτου. Συγκεκριμένα, μέσα από την υπηρεσία ο πελάτης μπορεί για όση ώρα επιλέξει να χρησιμοποιήσει το όχημα χωρίς δέσμευση ελαχίστου χρόνου. Επιπλέον, δίνεται η δυνατότητα εκμίσθωσης του κοντινότερου οχήματος στον πελάτη, μέσα από πληθώρα επιλογών ιδιωτικών parking, καθώς και την επιλογή παράδοσης του αυτοκινήτου όπου εκείνος επιλέξει. Αυτή η υπηρεσία στοχεύει στην διευκόλυνση των καθημερινών αστικών μετακινήσεων με έναν καινοτόμο ,προσωπικό αλλά και πιο ευέλικτο τρόπο σε σύγκριση με τους παραδοσιακούς τρόπους μετακίνησης στα μεγάλα αστικά κέντρα. Με έναν στόλο καινούριων ηλεκτρικών οχημάτων με ενσωματωμένα συστήματα κλειδώματος/ανοίγματος μέσα από το κινητό του μισθωτή ,με δυνατότητα να αφήσει και να παραλάβει το όχημα από πολλαπλά εγκεκριμένα σημεία μέσα στην πόλη όποιο

εκείνον τον εξυπηρετεί, με πλήρες πακέτο παροχής οδηγικής και υγειονομικής ασφάλειας .

Ο πελάτης μπορεί είτε μέσω της εφαρμογής είτε μέσω της ιστοσελίδας μας να δημιουργήσει ένα ιδιωτικό προφίλ με μια ταυτότητα και ένα δίπλωμα. Έπειτα μέσω της εφαρμογής μπορεί να βρει που βρίσκονται πάνω στον χάρτη τα διαθέσιμα και έτοιμα (απολυμασμένα) οχήματα και να επιλέξει όποιο επιθυμεί. Στη συνέχεια και αφού εγκριθεί η μίσθωση του οχήματος η εφαρμογή αποστέλλει στον πελάτη έναν κωδικό QR στο κινητό του με τον οποίο κατά την έλευση του στο όχημα και μέσω του ενσωματωμένου στο αυτοκίνητο σαρωτή θα μπορέσει να το ξεκλειδώσει ώστε να εισέλθει όπου και θα βρει το κλειδί για να ξεκινήσει την πορεία του. Στο τέλος της μίσθωσης ο πελάτης μπορεί να αφήσει το όχημα σε κατάλληλα και επιλεγμένα σημεία και έπειτα το προσωπικό της επιχείρησης θα προσέλθει στο όχημα όπου και θα γίνει ενδελεχής έλεγχος και καθαρισμός/απολύμανση. Τα οχήματα είναι πλήρως εξοπλισμένα με αισθητήρες υποβοηθούμενης οδήγησης , gps καθώς και εσωτερικές και εξωτερικές κάμερες για την επίτευξη της μέγιστης ασφάλειας.

Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα επικοινωνίας με το κέντρο βοήθειας με live chat τις ώρες 9:00-17:00 ή με το 24h τηλεφωνικό κέντρο, για οποιοδήποτε πρόβλημα προκύψει στον πελάτη πριν και μετά την ενοικίαση του οχήματος του. Συνεχής παρακολούθηση σε πραγματικό χρόνο, των μισθωμένων οχημάτων από τους υπαλλήλους της εταιρίας για μέγιστη ασφάλεια.

Ανάλυση ανταγωνισμού

Εξετάζοντας το ανταγωνιστικό πλαίσιο του κλάδου της βραχυχρόνιας εκμίσθωσης οχημάτων , καθώς και της αστικής μετακίνησης με μέσα μαζικής μεταφοράς παρουσιάζουμε τον ανταγωνισμό της αγοράς. Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός που υπάρχει, κρίνεται να αντιμετωπίσει αυτό το εγχείρημα, ονομαστικά είναι τα ταξί/ραδιοταξί, υπηρεσίες τύπου uber/taxibeat και τα μέσα μαζικής μεταφοράς. Στους προαναφερθέντες τύπους παροχής υπηρεσιών εμφανίζεται ανταγωνισμός ως προς την μετακίνηση, παρόλα αυτά δεν απαντά στην ανάγκη της ιδιωτικής χρήσης. Για το λόγο αυτό, η δικιά μας υπηρεσία εμφανίζει το συγκεκριμένο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, με τις παρακάτω υπηρεσίες:

- Άμεση και γρήγορη εκμίσθωση χωρίς προϋπόθεση ελαχίστου χρόνου μίσθωσης.
- Ανταγωνιστικές τιμές ιδιαίτερα για μικρές αποστάσεις και χρόνους.
- Πιο καθαρές και «πράσινες» μετακινήσεις με τη χρήση ηλεκτρικών οχημάτων.
- Υπερσύγχρονα συστήματα ασφαλείας με άμεση παροχή βοήθειας οποιαδήποτε στιγμή χρειαστεί.

Business Model Canvas-Επιχειρηματικός Καμβάς

1.Πρόταση Αξίας

Η πρόταση αξίας που προσφέρουμε στον πελάτη αποτελείται από την δυνατότητα ολιγόλεπτης ενοικίασης ηλεκτρικού οχήματος μέσω εφαρμογής, χωρίς αλληλεπίδραση με υπάλληλο, σε όποιο χρόνο τον εξυπηρετεί. Με αυτόν

τον τρόπο, επιτυγχάνουμε ευελιξία και ιδιωτικότητα στην μετακίνηση του, ανάγκη που απορρέει και εντείνεται από τις συνθήκες της πανδημίας, τα τελευταία δύο έτη. Εξειδικευμένο προσωπικό θα αναλαμβάνει την απολύμανση των οχημάτων και την επαναφόρτιση τους, έπειτα από κάθε ενοικίαση για τη μέγιστη υγειονομική ασφάλεια των πελατών. Τα οχήματα θα είναι εξοπλισμένα με υπερσύγχρονα συστήματα ασφαλείας και υποβοήθησης οδηγού, ενώ ταυτόχρονα έμπειρη ομάδα προσωπικού θα παρακολουθεί σε πραγματικό χρόνο τα μισθωμένα οχήματα, με δυνατότητα άμεσης επέμβασης ή επίλυσης προβλημάτων, εφόσον καταστεί αναγκαίο. Επιπλέον, η υπηρεσία που αποκλειστικά προσφέρεται στην αγορά είναι η μίσθωση οχήματος για μικρό χρονικό διάστημα σε ανταγωνιστικές τιμές και σε συνδυασμό με τα παραπάνω δημιουργεί ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την επιχείρηση , σε έναν ήδη ώριμο τομέα της αγοράς.

2.Συνεργάτες

Μερικές από τις συνεργασίες που επιθυμούμε να πραγματοποιήσουμε είναι αρχικά με τα γραφεία ενοικίασεως HERTZ (και τις θυγατρικές της), όπου θα κάνουμε χρήση του στόλου των ηλεκτρικών τους οχημάτων, όπου μέσω της υπηρεσίας μας θα ενοικιάζονται περισσότερα και σε καθημερινή βάση, δημιουργώντας και για την Hertz νέες πηγές εσόδων. Επίσης, η ομάδα μας θα πλαισιώσει και θα ενισχύσει το ήδη υπάρχον προσωπικό της Hertz, στους τομείς της επικοινωνίας και του service και της απολύμανσης των οχημάτων. Μια ακόμα συνεργασία που καλούμαστε να επιτύχουμε να επιτύχουμε είναι με την Polis Park, εταιρεία ιδιωτικών σταθμών οχημάτων, στην οποία θα παρέχεται ετήσια συνδρομή για την δέσμευση ορισμένων χώρων της, έπειτα και από την εγκατάσταση σταθμών ηλεκτρικής φόρτισης σε αυτούς.

3.Δραστηριότητες

Αρχικές δράσεις που θα δρομολογήσει η επιχείρηση είναι η ανάπτυξη εφαρμογής και ιστοσελίδας , μέσω της οποίας ο πελάτης μπορεί ,να δημιουργήσει ένα ιδιωτικό προφίλ, να μισθώσει όποιο όχημα επιλέξει, αλλά και να επικοινωνήσει με την εταιρία, όποτε και όπως εκείνος επιθυμεί. Σύνταξη επικοινωνιακής ομάδας, που θα λειτουργεί την υπηρεσία του live chat, το οποίο αποτελεί σημαντικό κανάλι επικοινωνίας και εξυπηρέτησης των πελατών.

4.Βασικοί Πόροι

Τα βασικά εργαλεία που θα χρησιμοποιεί η εταιρία, με σκοπό να υποστηρίξει τις λειτουργικές διαδικασίες της, είναι η δημιουργία εφαρμογής και ιστοσελίδας. Καθώς και εξειδικευμένο προσωπικό (υπαλλήλους και νομικός σύμβουλος), το οποίο θα συμβάλλει σε αποτελεσματικότερη, αμεσότερη επικοινωνία και εξυπηρέτηση με τους υποψήφιους πελάτες. Επιπλέον, επενδυτικός πόρος αποτελεί το αρχικό κεφάλαιο κίνησης, το οποίο κρίνεται αναγκαίο για την έναρξη λειτουργίας του επιχειρηματικού εγχειρήματος.

5.Κανάλια-Σχέσεις με πελάτες

Τα κανάλια επικοινωνίας της εταιρίας με τους δυνητικούς πελάτες θα υποστηρίζονται με εξυπηρέτηση μέσω email, call center, live chat. Επιπλέον, ένας τρόπος επικοινωνίας με τους πελάτες είναι μέσω της χρήσης social media, όπου η εταιρία θα ενημερώνει, επικοινωνεί και προωθεί τις υπηρεσίες της.

6.Αγορά Στόχος

Η αγορά στόχος που απευθύνεται η επιχείρηση είναι άτομα άνω των 25 ετών, που ενδιαφέρονται για άμεση λύση της μετακίνησης τους, εντός στα όρια της πόλης (Αθήνα), αλλά από και προς τον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών, Σιδηροδρομικό Σταθμό και λιμάνια (Πειραιάς, Ραφήνα). Ένα ακόμα κοινό, στο οποίο εστιάζει είναι κάτοικοι ή επισκέπτες Αθήνας ,κυρίως νέοι εργαζόμενοι που μετακινούνται εντός της πόλης για την εργασία τους.

7.Ροές εσόδων

Οι κύριες πηγές εσόδων μας αφορούν τα φυσικά πρόσωπα , τα οποία αφορούν μεμονωμένους πελάτες που θα πληρώνουν για ατομική χρήση οχήματος. Επιπλέον, άλλη κατηγορία αφορά τα νομικά πρόσωπα, δηλαδή εταιρείες οι οποίες θα μπορούν να παρέχουν την υπηρεσία μας στους εργαζόμενους τους, για διευκόλυνση τις επαγγελματικές τους μετακινήσεις. Τέλος, έσοδα προς την επιχείρηση θα δημιουργούνται και από τα ποσοστά των συνεργασιών που θα πραγματοποιήσει με εξωτερικούς συνεργάτες.

9.Δομή Κόστους

Στη δομή του κόστους θα αναφερουμε αρχικά ένα κατα προσέγγιση αρχικό κεφάλαιο και σε συνέχεια θα κάνουμε μια πρόβλεψη για τις ροές εσόδων μας τα επόμενα πέντε χρόνια.

Για την αρχική μας επένδυση σε γενικά πλαίσια υπολογίζονται

1. οι συνεργασίες μας με τις εταιρείες που προαναφέραμε hertz, polis park στο ύψος του 850.000* ευρώ και 250.000* ευρώ αντίστοιχα (με αποπληρωμή με το πέρας του πρώτου έτους λειτουργίας του εγχειρήματος),
2. η αγορά,οι άδειες χρήσης και η εγκατάσταση των τεχνολογιών που αναφέρθηκαν 50.000* ευρώ,
3. τα έξοδα μίσθωσης χώρων γραφείου 3*700ευρώ , ο συνολικός εξοπλισμός τους που υπολογίζεται στα 15.000 ευρώ,
4. μισθοί και εργοδοτικές εισφορές για 10 υπαλλήλους στα {660[€] (βασικό μισθό)+ 330[€] (ασφάλιστρα)}μήνα άρα 9.000*14 μισθούς = 126.000€/έτος,
5. δημιουργία QR code, λογότυπου και ιστότοπου 600[€]/έτος ,
6. το συνολικό budget για το μάρκετινγκ το οποίο περιλαμβάνει πλήρες διαφημιστικό πακέτο που περιλαμβάνει και google adds και διαφήμιση σε όλα τα κοινωνικών δίκτυα 15.000€/έτος , διαφημιστικά δώρα όπως στυλό,μπρελόκ κτλ 6.300[€]/για 7.000 τμχ, διαφήμιση στον σταθμό Συντάγματος 240.000€/τρίμηνο (υπολογίζουμε μόνο τους θερινούς

μήνες), ολοσέλιδη διαφήμιση στο περιοδικό Blue της Aegean Airlines
6.000ε/χρόνο

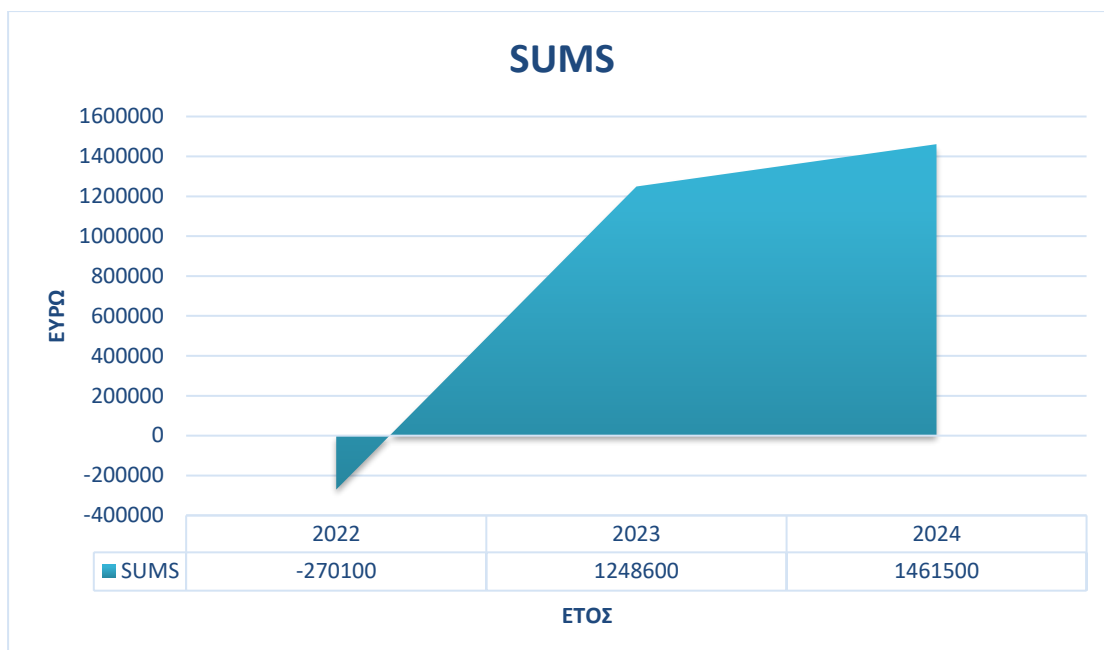
καταλήγουμε στο σύνολο των 1.584.100^ε το πρώτο έτος και 393.900 το
επόμενο έτος

Η πρόταση που έχουμε να κάνουμε για τις χρεώσεις μας στους πελάτες είναι η
εξής, στην περίπτωση της χρονοχρέωσης με το λεπτό θα έχουμε 6^ε/ώρα ή
10λεπτά του ευρώ το λεπτό ενώ για μεγαλύτερες μισθώσεις θα ισχύουν οι
υπάρχουσες χρεώσεις της συνεργάτιδας εταιρείας. Ένας απλός υπολογισμός
που μπορεί να γίνει για τον προσδιορισμό του νεκρού σημείου είναι ότι για
έναν στόλο 250 οχημάτων τα οποία θα βρίσκονται σε χρήση κατα μέσω όρου
για δύο ώρες την μέρα θα ισχύει $6^{\text{ε}} * 2.4\text{h} * 250\text{οχημ} = 3.600\text{ε}/\text{μέρα}$
(*τυχαίες τιμές)

ΕΤΟΣ	ΧΡΕΩΣΗ/ΩΡΑ	ΟΧΗΜΑΤΑ	ΜΕΣΟΣ ΧΡΟΝΟΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	ΣΥΝΟΛΑ/ΜΕΡΑ	ΣΥΝΟΛΑ ΕΤΟΥΣ
2022	6	250	2.4	3600	1314000
2023	6	250	3	4500	1642500
2024	6	250	3.4	5100	1861500
2025	6	400	4	9600	3504000
2026	6	400	5.5	13200	4818000
2027	6	400	6	14400	5256000

Αρα και έχουμε

ΕΣΟΔΑ/ΕΤΟΣ	ΕΞΟΔΑ/ΕΤΟΣ
1314000	1584100
1642500	393900
1861500	400000
3504000	1000000
4818000	500000
5256000	550000



Συμπεράσματα

Μέσα από την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας έγινε προσπάθεια προσέγγισης και ανάπτυξης ενός στρατηγικού πλάνου, το οποίο αφορά μια ώριμη αγορά, καθώς και ανάδειξη «κρυφών» επιχειρηματικών ευκαιριών. Συγκεκριμένα, παρατέθηκαν όλες οι λειτουργίες και τα επιχειρηματικά εργαλεία που συντελούν στην υλοποίηση του επιχειρηματικού εγχειρήματος, ενώ παράλληλα διαμορφώθηκε το ανταγωνιστικό πλαίσιο του κλάδου που θα δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση. Επιπλέον, αναλύθηκε ο επιχειρηματικός καμβάς και όλες οι παράμετροι που το απαρτίζουν, με σκοπό να εξεταστούν σε υψηλότερο επίπεδο οι τρόποι για αποτελεσματικότερη υλοποίηση των λειτουργικών διαδικασιών. Τέλος, πραγματοποιήθηκε κοστολόγηση βασισμένη σε προτεινόμενα έσοδα και έξοδα, ώστε να καταστεί δυνατή η ανάλυση και εύρεση του break-even point, για να εντοπιστεί τότε η επιχείρηση θα παρουσιάσει κέρδη και θα είναι βιώσιμη.