

Η σκέψη μου αφορά στην επέκταση της οικογενειακής επιχείρησης εστίασης και αναψυχής

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η οικογένειά μου διατηρεί εδώ και δύο γενιές ένα καφενείο. Αυτό που σκέφτομαι είναι να αναλάβω τη διαχείριση του καφενείου και να επεκτείνω τις εργασίες του στον τομέα του internet café.

Πιθανότατα, αργότερα, να καταφέρω να το επεκτείνω και στον τομέα του γρήγορου φαγητού.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Το καφενείο το άνοιξε ο παππούς μου το 1970. Είναι σε ένα πολύ καλό σημείο της πόλης. Η πελατεία του είναι σταθερή και εξασφαλισμένη τα τελευταία 40 χρόνια. Στη συνέχεια, το 1995, τη διαχείριση του καφενείου ανέλαβε ο πατέρας μου και το καφενείο γνώρισε μία νέα άνθηση με νέα γενιά πελατών και θαμώνων (αυτήν του πατέρα μου).

Ο πατέρας το συστήνει στο γιο του και εκείνος στην παρέα του. Πρόκειται για επιχείρηση η οποία δεν έχει υποστεί ακόμη έντονα τις συνέπειες της κρίσης.

Το καφενείο είναι διώροφο, στον κάτω όροφο βρίσκεται η σάλα και η «κουζίνα», στον πάνω όροφο, βρίσκονται κάποια λιγότερα τραπέζια (για περισσότερη ησυχία) και οι τουαλέτες. Στο υπόγειο του κτηρίου βρίσκεται η αποθήκη.

Το καφενείο έχει μία αυλή, με μία συκιά στην άκρη της και καλύπτεται από κληματαριά. Η δυναμικότητα του καφενείου (όταν είναι γεμάτο) είναι 50 άτομα.

ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ/ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Το καφενείο, προσφέρει καφέ, τσαϊ, σοκολάτα, αναψυκτικά και βουτήματα. Επίσης, γλυκά του κουταλιού και φρέσκα σύκα (από τη συκιά της αυλής του) κάθε Αύγουστο και Σεπτέμβριο. Φυσικά, υπάρχει πάντα η δυνατότητα παραγγελίας μύρας, ούζου, τσίπουρου, τσικουδιάς και καλού χύμα κρασιού που πάντα συνοδεύονται και από τους αντίστοιχους μεζέδες και ποικιλίες. Τις βραδινές ώρες, προσφέρονται και άλλα αλκοολούχα ποτά (π.χ. ούισκυ)

Οι θαμώνες, έχουν την ευκαιρία να παίζουν τάβλι και σκάκι στη σκιά της κληματαριάς. Ο πατέρας μου, προσέθεσε και το σκραμπλ, στα επιτραπέζια παιχνίδια που μπορεί να παίξει κάποιος στο καφενείο.

Η αυλή μας έχει πολλή δροσιά. Τους καλοκαιρινούς μήνες είναι παράδεισος. Το χειμώνα θερμαίνεται με σόμπα. Αρχικά, αυτή ήταν σόμπα πετρελαίου και τα τελευταία χρόνια έχει αντικατασταθεί από σόμπα πέλετ.

Ο ΚΛΑΔΟΣ ΣΤΟΝ ΟΠΟΙΟ ΕΝΤΑΣΣΕΤΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Η επιχείρηση είναι μία εταιρεία που ανήκει στον ευρύτερο κλάδο των επισιτιστικών καταστημάτων.

Η κρίση έχει πλήξει και αυτόν τον κλάδο, ωστόσο, λόγω της σταθερής του πελατείας, το δικό μας καφενείο ακόμη έχει δουλειά και αρκετή μάλιστα.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ/ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΘΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Η αρχική ιδέα είναι να εγκαταστήσουμε μερικούς υπολογιστές με δυνατότητα σύνδεσης με το διαδίκτυο στον επάνω όροφο του καφενείου, αφού πρώτα διαμορφωθεί κατάλληλα με χωρίσματα, για διασφάλιση της «ιδιωτικότητας» του χρήστη. Επίσης, στους εσωτερικούς και εξωτερικούς χώρους του καφενείου θα προσφέρεται και η δυνατότητα ασύρματης πρόσβασης στο διαδίκτυο.

Αργότερα, και με δεδομένο ότι υπάρχει κουζίνα στο καφενείο, μπορούμε να επεκτείνουμε τις εργασίες μας στην κατασκευή μικρών και γρήγορων γευμάτων για τους πελάτες μας.

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

Το καφενείο βρίσκεται σε πολύ καλό σημείο. Είναι κοντά στο κέντρο της πόλης (10 λεπτά με τα πόδια), κοντά σε αξιοθέατα της πόλης μας, κοντά στην αγορά (10 λεπτά με τα πόδια και το Σάββατο το πρωί 5 λεπτά με τα πόδια από το παζάρι). Επίσης, είναι πολύ κοντά στη θάλασσα (5 λεπτά με τα πόδια από παραλία που για δεύτερη συνεχή χρονιά κερδίζει γαλάζια σημαία).

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Μιλώντας για ανταγωνισμό, θα πρέπει αρχικά να ορίσουμε το προϊόν/υπηρεσία. Όσον αφορά στο επίπεδο του παραδοσιακού καφενείου, όπου θα πάει ο πελάτης, κυρίως, για την παρέα, υπάρχει στην πόλη μας (η οποία δεν παύει να είναι μια κλασική ελληνική επαρχιακή πόλη, ανεξάρτητα από την ανάπτυξη που έχουν επιφέρει τα ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης που υπάρχουν σε αυτήν) αρκετός ανταγωνισμός με σταθερή πελατεία.

Στόχος μας είναι, κυρίως, η διατήρηση της πελατείας μας και του καλού μας ονόματος και δευτερευόντως η απόκτηση νέας πελατείας, η οποία φυσικά και μας ενδιαφέρει αλλά με απώτερο στόχο να γίνει και αυτή μέρος της μόνιμης και σταθερής πελατείας μας.

Στο ίδιο ακριβώς στοχεύουν και οι υπόλοιποι ανταγωνιστές. Αυτό το επιτυγχάνουν είτε με νέες υπηρεσίες/προϊόντα ή με προσφορές (π.χ. το εμφιαλωμένο νερό δωρεάν ή τα συνοδευτικά βουτήματα δωρεάν ή καινούργιες γεύσεις καφέ ή τσαγιού).

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Ανταγωνιστικό προϊόν, όσον αφορά στην πρόσβαση στο ασύρματο διαδίκτυο είναι ο προσωπικός υπολογιστής του κάθε χρήστη.

Όσον αφορά στον καφέ/ τσάι ή οποιοδήποτε άλλο προϊόν προσφέρουμε και πάλι είναι το σπίτι του κάθε πελάτη μας, αφού μπορεί να τα φτιάξει και στο σπίτι του (όπου πιθανότατα, μπορεί να είναι και πιο οικονομικά).

Όσον αφορά στο περιβάλλον και την ατμόσφαιρα της παρέας και πάλι ο ισχυρότερος ανταγωνισμός, έρχεται από το σπίτι του καθενός από τους πελάτες μας.

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΙΜΩΝ – ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Οι τιμές μας θα είναι ιδιαίτερος ανταγωνιστικές. Παρόλη την ευκολία πρόσβασης που έχει το καφενείο και παρόλη την ποικιλία σε γεύσεις καφέ, τσαγιού και ροφήματος σοκολάτας που προσφέρουμε, οι τιμές μας δεν είναι πολύ ακριβές.

Τα βουτήματα προσφέρονται χωρίς χρέωση, το ίδιο και το πρώτο ατομικό μπουκάλι εμφιαλωμένο νερό.

Επίσης, ήδη τα επιτραπέζια παιχνίδια προσφέρονται δωρεάν. Το ίδιο θα γίνει και με την ασύρματη σύνδεση με το διαδίκτυο.

Όσον αφορά, στο internet café, στη χρήση δηλαδή του ειδικά διαμορφωμένου χώρου και στην απομονωμένη χρήση και πλοήγηση με τους υπολογιστές της επιχείρησης, οι τιμές θα εξαρτώνται από το χρόνο σύνδεσης και χρήσης.

Θα είναι η χρέωση με την ώρα, π.χ. 10 ευρώ η μία ώρα, 18 ευρώ το δίωρο, 25 ευρώ το τρίωρο κτλ. Ωστόσο, ο τιμοκατάλογος οι χρονοχρεώσεις θα διαμορφωθεί όταν δημιουργηθεί και η αντίστοιχη πελατεία και δούμε επί του πρακτέου τη ζήτηση που θα έχει η υπηρεσία.

Διαφήμιση – Δημόσιες Σχέσεις

Είπαμε ήδη ότι στόχος μας είναι η διατήρηση της πελατείας μας αλλά και η κατάκτηση νέας που όμως θα έχει τα ίδια χαρακτηριστικά με την υπάρχουσα.

Θα είναι δηλαδή, κατά το δυνατόν σταθερή και μόνιμη.

Αυτό σημαίνει ότι θα είναι και οι κυριότεροι διαφημιστές μας.

Φυσικά, πρόκειται να εκδοθούν ενημερωτικά φυλλάδια, που θα περιγράφουν τις νέες μας υπηρεσίες και θα μοιραστούν στους χώρους όπου συχνάζουν οι πιθανοί πελάτες μας.

Διαφημιστικά σποτάκια θα παίξουν τόσο στους ραδιοφωνικούς σταθμούς της πόλης μας, όσο και στον τοπικό τηλεοπτικό σταθμό. Τα έξοδα διαφήμισης προβλέπονται να είναι τα εξής:

Είδος/ Αιτιολογία δαπάνης	Συνολικό κόστος
Διαφημιστικά φυλλάδια	200 ευρώ
Ραδιοφωνικό σποτάκι	500 ευρώ
Τηλεοπτικό σποτάκι	500 ευρώ
Σύνολο	1200 ευρώ

Προϋπολογισμός έναρξης

Στην αρχή, θα πρέπει να κάνουμε τα εξής έξοδα:

Είδος/ Δαπάνης	Αιτιολογία	Αριθμός	Μοναδιαίο Κόστος	Συνολικό κόστος
Χωρίσματα εργασίας	θέσεων	3	30 ευρώ	90 ευρώ
Γραφεία θέσεων εργασίας		3	80 ευρώ	240 ευρώ
Καρέκλες θέσεων εργασίας		3	30 ευρώ	90 ευρώ
Υ/Η θέσεων εργασίας		3	400 ευρώ	1200 ευρώ
Ασύρματη σύνδεση με το διαδίκτυο		1	50 ευρώ/μήνα	600 ευρώ/έτος
Σύνολο				2220 ευρώ

Παρακαλείστε να:

- εντοπίσετε λάθη που πιθανά υπάρχουν στο επιχειρηματικό σχέδιο
- διορθώσετε το επιχειρηματικό σχέδιο

Ημερομηνία παράδοσης: 1 Ιουνίου 2022

Ημερομηνία παρουσίασης: 8 Ιουνίου 2022