

Η σκέψη μου αφορά στην επέκταση της οικογενειακής επιχείρησης εστίασης κι 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

ΕΡΩΤΗΣΗ ΣΠΟΥΔΑΣΤΗ

Θεωρείτε ότι είναι καλύτερο να ξεκινήσουμε από το internet café ή από την προσθήκη της δυνατότητας παροχής καλού, γρήγορου και εύκολου γεύματος;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ MENTOR:

α) Περίληψη

Διαβάζοντας την πρότασή σας, οφείλω να σημειώσω ότι με συγκίνησαν δύο σημεία:

- Η προσπάθειά σας να διατηρήσετε μία οικογενειακή επιχείρηση 40 ετών, εκσυγχρονίζοντας, τόσο τις παρεχόμενες από αυτήν υπηρεσίες και προϊόντα, όσο και την όλη της εικόνα, χωρίς όμως να αλλάξετε το πνεύμα, το περιβάλλον και την ατμόσφαιρά της
- Η προσπάθειά σας να επιστρέψετε και να δημιουργήσετε στον τόπο σας, μετά το πέρας των σπουδών σας.

β) Υποδείξεις του Mentor

Παρόλ' αυτά, η πρότασή σας έχει κάποια σημεία τα οποία και θα πρέπει να διερευνήσετε περισσότερο, αν όχι και να επανεξετάσετε

γ) Ερωτήσεις που δέχθηκε ο Mentor και απαντήσεις που δόθηκαν

Στην ερώτησή σας αν είναι να είναι καλύτερο να ξεκινήσετε τον εκσυγχρονισμό της οικογενειακής επιχείρησης από το internet café ή από την προσθήκη της δυνατότητας παροχής καλού, γρήγορου και εύκολου γεύματος, η απάντηση δεν είναι απλή.

Θα πρέπει να κάνετε μία έρευνα στην πόλη σας. Μία έρευνα που να δείχνει ποια είναι η μεγαλύτερη ανάγκη του κοινού στο οποίο απευθύνεστε. Ένα καλό και οικονομικό φαγητό (κατά προτίμηση εύκολο και γρήγορο, χωρίς πολλές σάλτσες και λάδια, για να μπορέσει μετά να πάει στην επαγγελματική συνάντηση ή στο μάθημα) ή ένας χώρος για πιο απομονωμένη σύνδεση και πλοήγηση στο διαδίκτυο κατά την ώρα του διαλείμματος ή του κενού από τις επαγγελματικές υποχρεώσεις.

Μία πρώτη προσέγγιση (μάλλον πιο συντηρητική από τη δική σας) είναι η δυνατότητα παροχής ασύρματης πρόσβασης στο διαδίκτυο στους πελάτες της επιχείρησής σας κατά τη διάρκεια του σύντομου μικρού γεύματος που θα μπορούν να πάρουν.

Θα μπορούσατε επίσης, να σκεφτείτε και την προοπτική του να χρησιμοποιείται ο επάνω όροφος (αυτός που έτσι κι αλλιώς σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε για τη δημιουργία των χωρισμένων θέσεων διαδικτυακής εργασίας) για μικρά επαγγελματικά γεύματα για όσους από τους πελάτες σας θα προτιμούσαν η επαγγελματική τους συνάντηση να γίνει σε έναν λιγότερο τυπικό και επίσημο χώρο, που όμως να μην υστερεί καθόλου ούτε σε ποιότητα και καθαριότητα αλλά και σε όρους διακριτικότητας.

Βέβαια, για να γίνουν όλ' αυτά, θα πρέπει πρώτα από όλα να έχετε οριοθετήσει το ποια είναι η ομάδα στόχος σας και ποιες είναι οι ανάγκες τους και το ποιες είναι οι οικονομικές δυνατότητες που έχουν να ξοδέψουν κάποια από τα χρήματά τους και τον ελεύθερό τους χρόνο στην επιχείρησή σας.

δ) Σφάλματα

- Το σημαντικότερο σφάλμα σας, έχει ήδη αναφερθεί. Δεν ορίζετε την ομάδα στόχο, τα χαρακτηριστικά του και τον τρόπο προσέγγισής του.
- Επίσης, δεν φαίνεται να έχετε σκεφτεί καθόλου τις ανάγκες σε προσωπικό που έχει η επιχείρησή σας με την νέα μορφή που θα θέλατε να της δώσετε.
- Λείπει η ανάλυση SWOT, η οποία δεν είναι μόνο ένα επιπλέον βήμα, το οποίο μπορεί και να παραλειφθεί χωρίς να δημιουργηθούν σοβαρά προβλήματα. Η ανάλυση SWOT βοηθά στην καταγραφή και αναγνώριση από μέρους σας τόσο των δυνατών σημείων, όσο και των αδύνατων σημείων της επιχείρησής σας. Επίσης, των ευκαιριών και των απειλών που δημιουργούνται από το επιχειρηματικό περιβάλλον αλλά και τη γενικότερη κατάσταση. Και το γεγονός, ότι όλα αυτά παρουσιάζονται και οπτικά με τη μορφή του πίνακα, βοηθά ακόμη περισσότερο.

ε) Δυνατά στοιχεία του επιχειρηματικού σχεδίου

- Το πιο δυνατό σημείο του σχεδίου είναι η περιγραφή των οικονομικών αναγκών για την έναρξη λειτουργίας των θέσεων «διαδικτυακής»εργασίας του internet café.
- Επίσης, η πρόβλεψη των διαφημιστικών δαπανών.

Βεβαίως, και τα δύο χρειάζεται να επανεξεταστούν υπό το πρίσμα των τελικών επιλογών που θα κάνετε για τον εκσυγχρονισμό της επιχείρησής σας

στ) Αδύνατα στοιχεία του επιχειρηματικού σχεδίου

Ενώ, φαίνεται ότι έχετε μία σχετικά καλή γνώση και της αγοράς και της πόλης σας, και ενώ έχετε ασχοληθεί και με τον ανταγωνισμό και με τα ανταγωνιστικά προϊόντα/υπηρεσίες, γενικώς, η πρότασή σας είναι πολύ απλωμένη, με την έννοια ότι υπάρχουν στοιχεία σε διάφορα σημεία και δεν είναι συγκεντρωμένη η πρόταση.

ζ) Σχόλια

Αυτό που θα περίμενα είναι, αφού αναφέρετε ότι στην πόλη σας υπάρχουν ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, και αφού λέτε ότι σκοπεύετε να φτιάξετε internet café να προβλέψετε και κάποιου είδους διαδικτυακή διαφήμιση. Επίσης, και κάποια πρόβλεψη για διαφήμιση στον περιοδικό και ημερήσιο τύπο της πόλης σας. Παράλληλα, αφού είστε μία πόλη παραθαλάσσια (ίσως και τουριστική) ίσως θα έπρεπε να μεριμνήσετε και για ξενόγλωσση διαφήμιση.

Επίσης, μία άλλη υπηρεσία που πιθανόν να μπορούσατε να προσφέρετε στους πελάτες σας, να είναι και η δυνατότητα ανάγνωσης του εφημερίδων, τόσο τοπικές, όσο και πανελλαδικές αλλά και ξενόγλωσσες.

ΔΙΟΡΘΩΜΕΝΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

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. Ο συνολικός χώρος της επιχείρησης είναι 100 τετραγωνικά μέτρα (50 ο κάθε όροφος) και η αυλή.

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, τσάϊ, 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 παίξουν 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 δουλειά και αρκετή μάλιστα.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ/ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΘΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Η αρχική ιδέα είναι να διαμορφώσουμε τον επάνω όροφο του καφενείου, ώστε να εξασφαλίζεται κάποια μορφής «ιδιωτικότητας», ώστε όποιοι πελάτες μας το επιθυμούν να μπορούν να επισκέπτονται την επιχείρησή μας για κάποιο επαγγελματική συνάντηση

ή ακόμη και για κάποιο επαγγελματικό μικρό και γρήγορο γεύμα. Επίσης, στους εσωτερικούς και εξωτερικούς χώρους του καφενείου θα προσφέρεται και η δυνατότητα ασύρματης πρόσβασης στο διαδίκτυο.

Αργότερα, θα διερευνήσουμε και τη δυνατότητα επέκτασης των δραστηριοτήτων μας σε internet cafe.

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).

ΟΜΑΔΑ ΣΤΟΧΟΣ

Το παραδοσιακό καφενείο απευθύνεται συνήθως σε άνδρες, μιας κάποιας ηλικίας που επιθυμούν να περάσουν κάποιες ώρες της ημέρας συντροφιά με τους φίλους τους.

Το δικό μας καφενείο, ενώ ξεκίνησε να λειτουργεί με τον παραδοσιακό τρόπο, εδώ και αρκετά χρόνια (από τότε που τη διαχείρισή του ανέλαβε ο πατέρας μου, το 1995) απευθύνεται και στο γυναικείο πληθυσμό της πόλης.

Πρώτες, μας επισκέφθηκαν οι φοιτήτριες της πόλης (κυρίως για τα επιτραπέζια παιχνίδια που έχουμε, αλλά και για τις πολλές ποικιλίες καφέ και τσαγιού). Στη συνέχεια, γίναμε απαραίτητη συνήθεια και για τις υπόλοιπες κυρίες της πόλης μας, οι οποίες θα περάσουν για τον καφέ τους, μετά την απογευματινή βόλτα για ψώνια στην αγορά της πόλης.

Αλλά και οι εργαζόμενες και οι υπάλληλοι, θα περάσουν από το καφενείο μας, κατά τη διάρκεια του διαλείμματός τους.

Η πόλη μας είναι ιδιαίτερος τουριστική και με μακρά τουριστική περίοδο. Έχοντας δε αξιόλογα ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, έχει ξένους και επισκέπτες (υψηλότατου επιπέδου συνήθως) καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Όλοι αυτοί είναι η ομάδα στόχος μας.

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 ιδιαίτερες 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
Καταχώρηση banner στο internet	200 ευρώ
Καταχώρηση διαφήμισης στον τοπικό τύπο	200 ευρώ
Σύνολο	1600 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
Συνδρομή εφημερίδες	για τοπικές	3	20 ευρώ/μήνα	240 ευρώ/έτος
Ασύρματη σύνδεση με το διαδίκτυο	με το	1	50 ευρώ/μήνα	600 ευρώ/έτος
Σύνολο				930 ευρώ

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΠΟΥ ΘΑ ΧΡΕΙΑΣΤΕΙ

Με δεδομένο ότι ήδη καλύπτεται και εξυπηρετείται ο χώρος με ένα άτομο στον κάτω όροφο και ένα στην κουζίνα, πιστεύουμε ότι με ένα επιπλέον άτομο για να εξυπηρετεί τις ανάγκες του επάνω ορόφου, θα μπορούσαμε να καλύψουμε όλη μας την πελατεία.

ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Δυνατά Σημεία (Strengths)	Αδύνατα Σημεία (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Καλή και σταθερή πελατεία ➤ Καλό όνομα ➤ Καλή τοποθεσία ➤ Ποιότητα και πολύ καλές τιμές 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Οι προηγούμενες δύο γενιές (ο παππούς μου και ο πατέρας μου), δεν έχουν αποσυρθεί ακόμη
Ευκαιρίες (Opportunities)	Απειλές (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Τουρίστες ➤ Φοιτητές ➤ Επαγγελματίες ➤ Επιστήμονες 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Οικονομική Κρίση