

Business Plan

BRID^{ING}

Γεφυρώνοντας τις γενιές

1^ο ΕΠΑΛ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΥ





Όραμα μας...

Να δημιουργήσουμε προστιθέμενη αξία στην επικοινωνία της ευαίσθητης τρίτης ηλικίας και της νέας γενιάς

Γιατί πιστεύουμε ότι ...

Όταν το μέλλον δημιουργεί γέφυρες με το παρελθόν, δε χάνεται η μνήμη.

Απευθυνόμαστε...

Σε μεμονωμένα άτομα ηλικίας από 65 ετών και άνω ή σε δομές φιλοξενίας ατόμων αυτής της ηλικιακής ομάδας, με σκοπό να γεμίσουμε δημιουργικά το χρόνο τους, να τους δώσουμε κίνητρο για επικοινωνία και να τους διατηρήσουμε uptodate.

Σε εθελοντές που βρίσκουν challenge στο να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους με αντάλλαγμα την ενδυνάμωσή τους μέσα από ανταλλαγή επικοινωνίας, άντλησης του αποστάγματος της ζωής και μετουσίωσής του με σύγχρονα μέσα.

Σε οργανισμούς που θέλουν να υποστηρίξουν το έργο μας συμβάλλοντας στην επίτευξη των στόχων της Βιώσιμης Ανάπτυξης για βελτίωση της ποιότητας ζωής των ατόμων της ευαίσθητης τρίτης ηλικίας αλλά και των νέων.



Γιατί διαφέρουμε;

Καταγράφουμε τη μνήμη

Παράλληλα με την κοινωνικοποίηση των ατόμων κατά την επικοινωνία μας, ανακαλούμε ιστορίες και εμπειρίες ζωής, τις καταγράφουμε και τις αναπαράγουμε δημιουργικά.



Τί κάνουμε

Γεφυρώνουμε τις γενιές

Η μαθητική εικονική επιχείρηση BRIDGING “Γεφυρώνοντας τις γενιές», χτίζει γέφυρες επικοινωνίας μεταξύ μαθητών-εθελοντών και ατόμων της ευαίσθητης τρίτης ηλικίας μέσα από σύγχρονα μέσα τεχνολογίας όπως smartphones, tablets, laptops και applications. Ένα διαδικτυακό καφεενεδάκι, που δημιουργεί αξία για τους πελάτες μας, βελτιώνοντας την ποιότητα ζωής τους, ενισχύοντας την κοινωνικοποίησή τους και την παραμονή τους στο σημερινό κοινωνικό γίγνεσθαι. Παράλληλα, οι εθελοντές μας αποκτούν γνώσεις και εμπειρίες που τους βοηθούν να εξελιχθούν και να αναπτυχθούν.



Οι υπηρεσίες μας.. προς τα μέλη και τους εθελοντές μας



Ψυχαγωγία-Ενημέρωση

Οι εθελοντές κουβεντιάζουν με τα μέλη μας για την καθημερινότητα και την επικαιρότητα χρησιμοποιώντας τον ημερήσιο τύπο και τα περιοδικά, παίζουν παιχνίδια γνώσεων, διαβάζουν βιβλία, σχολιάζουν εκπομπές κλπ

Ψηφιακές Δεξιότητες

Προσφέρουμε άτυπη μορφή εκπαίδευσης στη χρήση νέων τεχνολογιών επικοινωνίας

Επαγγελματική εμπειρία

Μέσω αυτής της διαδικασίας οι εθελοντές μας μπορούν να αποκτήσουν νέες δεξιότητες που θα τους βοηθήσουν στο επιστημονικό/επαγγελματικό τους πεδίο πχ μαθητές και φοιτητές που ασχολούνται με ανθρωποκεντρικά επαγγέλματα

Καταγραφή ιστοριών

Καταγράφουμε γνώσεις ως παρακαταθήκη στις επόμενες γενιές και τις ψηφιοποιούμε αφού λάβουμε τη συγκατάθεση του μέλους μας. Για παράδειγμα, ο κος Νίκος από τη Σάμο μας διδάσκει τα μυστικά της αμπελοργίας και οικιακής οινοποιίας. Η κα Κατερίνα από την Άνδρο μας διδάσκει έναν ξεχασμένο τρόπο κεντήματος. Ο κος Γιώργος από την Ελευσίνα διηγείται την εμπειρία του ως εθελοντής στον πόλεμο της Κορέας

Δημιουργική Αναπαλαίωση

Οι εθελοντές μας αξιοποιούν το υλικό και το μετασχηματίζουν δημιουργώντας βίντεο, ντοκιμαντέρ, παραστάσεις. Για παράδειγμα, έχουμε δημιουργήσει υλικό για τον ποντιακό ελληνισμό και έχουμε λάβει διακρίσεις για το έργο μας στον διαγωνισμό «Ποντιακός Ελληνισμός. Μνήμες και Όνειρα. Παρελθόν, Παρόν και Μέλλον».*

Επαγγελματικός Προσανατολισμός

Οι εθελοντές μας μπορούν να αποκτήσουν ιδέες για επαγγελματική απασχόληση ή να βοηθηθούν με συμβουλές πάνω στο επάγγελμά τους από την εμπειρία των μεγαλύτερων. Όλοι θυμόμαστε να έχουμε πει: η γιαγιά μου/ο παππούς μου έλεγε ότι.....

Δείτε τα ντοκιμαντέρ μας εδώ:

- <http://www.ece.uth.gr/main/el/content/1259-diethnes-synedrio-gefyronontas-tis-genies-diepistimonikotita-kai-afigiseis-zois-ston-21>
- <https://www.facebook.com/RadioPontosStuttgart/videos/2218310171596243/>

Market Share



Έρευνα Αγοράς

Πραγματοποιήσαμε έρευνα αγοράς με τηλεφωνικές συνεντεύξεις σε **78 άτομα** προκειμένου να διαπιστώσουμε εάν βιώνουν το πρόβλημα της μοναξιάς και της απομόνωσης και εάν θα βρίσκουν ενδιαφέρουσα την ιδέα μας

Τα **συμπεράσματα** στα οποία καταλήξαμε είναι τα ακόλουθα :

- 99% αποδοχή της υπηρεσίας μας
- 80% δήλωσαν πρόθεση να καταβάλλουν αντίτιμο ενώ 20% δήλωσαν αδυναμία καταβολής λόγω οικονομικών δυσκολιών



Λοιπές έρευνες

Αναζητήσαμε και διαβάσαμε έρευνες που έχουν γίνει σχετικά με τις επιπτώσεις του κορονοϊού στην κοινωνικοποίηση των ατόμων της τρίτης ηλικίας :

<http://www.inhealthcare.gr/assets/uploads/manuscripts/399768947f9b175074d85a52d212b542.pdf>

<https://epale.ec.europa.eu/el/blog/nie-widzialna-reka-wsparcie-seniorow-w-czasie-kwarantanny>

<http://www.ece.uth.gr/main/el/content/1259-diethnes-synedrio-gefyronontas-tis-genies-diepistimonikotita-kai-afigiseis-zois-ston-21>



Διαπιστώσαμε το κενό που υπάρχει στην αγορά

- Επικοινωνία με ραντεβού σε σταθερή εβδομαδιαία βάση
- Απλή καθημερινή επικοινωνία παππού-εγγονού, και όχι επικοινωνία με ειδικούς ψυχολόγους
- Καταγραφή εμπειριών



Σχεδιάσαμε υπηρεσίες με υψηλές προδιαγραφές επιτυχίας

- Αναλύσαμε τον τρόπο λειτουργίας των ανταγωνιστών μας καθώς και άλλων επιχειρήσεων με παρόμοιο μοντέλο σε άλλο κλάδο πχ the tipping point , προκειμένου να υιοθετήσουμε τα θετικά τους σημεία

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

Η απομόνωση των ατόμων της τρίτης ηλικίας εντάθηκε με την πανδημία και υπάρχει διστακτικότητα στην ζήτηση επαγγελματικής βοήθειας αλλά και προβλήματα στη βοήθεια για χρήση νέας τεχνολογίας

Η ΛΥΣΗ

Το κοινωνικό περιβάλλον και το τεχνολογικό περιβάλλον τη δεδομένη στιγμή ήταν ανοιχτό να δεχθεί την επιχειρηματική μας ιδέα. Ο εγκλεισμός (lockdown) απομόνωσε και στέρησε την καθημερινή επαφή σε όλες τις ηλικιακές ομάδες. Η τεχνολογία, σαν από μηχανής θεός βρήκε τρόπους και λύσεις επικοινωνίας. Η Bridging "Γεφυρώνοντας τις γενιές" εκμεταλλεύτηκε την τεχνολογία και ένωσε το παρελθόν με το μέλλον.

Marketing Plan

Ανταποκριθήκαμε στο κάλεσμα του Δήμου Ελευσίνας για παροχή βοήθειας προς τους σεισμόπληκτους συμπολίτες μας προσφέροντας είδη πρώτης ανάγκης. Υποστηρίζουμε όσους χρειάζονται βοήθεια και παροτρύνουμε με το παράδειγμά μας και άλλους να ακολουθήσουν στο πλαίσιο των αρχών της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης.



Προσέλκυση Χορηγών

Η ανάπτυξη χρηματοδοτούμενων προγραμμάτων είναι βασική και γι αυτό παρουσιάζουμε την ιδέα μας σε μεγάλους θεσμικούς φορείς και εταιρείες.



Προσέλκυση Εθελοντών

Η παροχή υπηρεσιών χωρίς αμοιβή είναι ένα πρόβλημα που ξεπερνάμε με υψηλά αντισταθμιστικά οφέλη, τα οποία παρουσιάζουμε στους εθελοντές μας μέσω των social media και της ιστοσελίδας μας.



Προσέλκυση πελατών

Λόγω της μειωμένης εξοικείωσης των πελατών μας με την τεχνολογία επιδιώκουμε να μας γνωρίσουν και να συνεργαστούμε μέσω word of mouth και μέσω των φροντιστών τους.

Δημιουργήσαμε την ιστοσελίδα www.bridging.gr για να εξυπηρετήσουμε τις επικοινωνιακές μας ανάγκες και παράλληλα να την αξιοποιήσουμε ως βάση εγγραφής των μελών και συνεργατών μας αλλά και επικοινωνίας μαζί μας.

Δίνοντας έμφαση στη διαχείριση των προσωπικών δεδομένων με βάση τον νέο κώδικα GDPR αξιοποιούμε τη βάση δεδομένων που δημιουργείται, αναπτύσσοντας λογισμικό, για να συνδυάσουμε τα θέλω των μελών και συνεργατών μας και να διευκολύνουμε την παροχή των υπηρεσιών μας.

Προτεραιότητά μας είναι να προσελκύσουμε το ενδιαφέρον όλων των κατηγοριών stakeholders μέσω δηλώσεων των μελών και συνεργατών μας με βιντεοσκοπημένο μήνυμα που αναρτούμε στην ιστοσελίδα μας και τη σελίδα μας στο facebook αλλά και στο κανάλι μας στο youtube.

Επιδιώκουμε την προβολή της ιδέας μας από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και έχουμε στείλει ενημερωτικό δελτίο τύπου σε τοπικά μέσα και μέσα ευρείας εμβέλειας.

Ήδη η ιδέα μας έχει δημοσιευτεί σε ηλεκτρονικά μέσα και έχουμε προγραμματίσει τηλεοπτικές εμφανίσεις το επόμενο διάστημα.



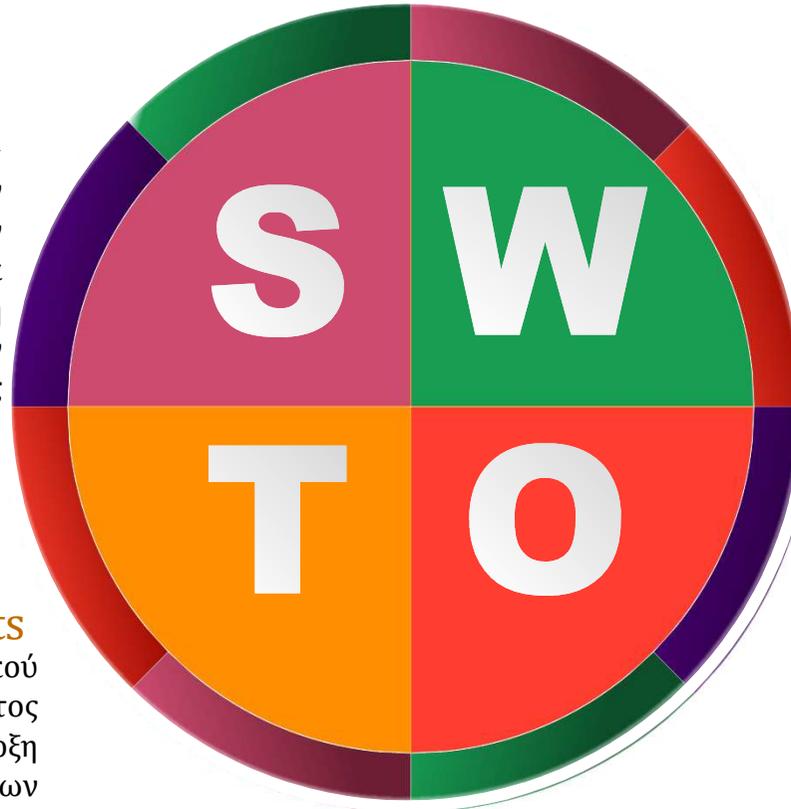
Strength

Ισχυρό δίκτυο εθελοντών
Ισχυρό Δίκτυο υποστηρικτών
Διαφοροποιημένες υπηρεσίες για παραμονή μετά την κρίση
Υποστήριξη των 17 Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης



Threats

Αστάθεια φορολογικού συστήματος
Γραφειοκρατία στην έναρξη νέων επιχειρήσεων
Αντιγραφή από ανταγωνιστές



Weakness

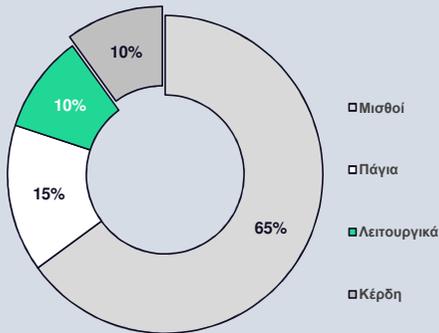
Ανταγωνισμός
Εναλλακτικά Προϊόντα (Γραμμές Στήριξης, ΚΑΠΗ, FB, Καλλιτεχνικές ομάδες)

Opportunity

Αυξημένη ανάγκη επικοινωνίας λόγω πανδημίας
Στέρηση επικοινωνίας με συνομήλικους λόγω διακοπής λεσχών φιλίας ή απώλειας

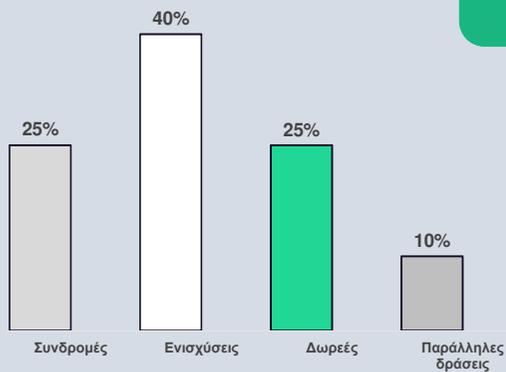
Χρηματοοικονομική Ανάλυση

IN THE BUSINESS WORLD,



KPIs

NPV	16380,2
Profitability Index	28%
Payback Period	3,9
IRR	16%



01

Αποφασίσαμε να ιδρύσουμε μια ΑΜΚΕ λόγω του κοινωνικού σκοπού που εξυπηρετούμε ώστε να μπορούμε να αντλούμε κεφάλαια από διαφορετικές πηγές και να τα επενδύουμε προς όφελος των μελών μας και της επιχείρησής μας.

02

Τα έσοδά μας στηρίζονται στις συνδρομές των μελών μας αλλά και σε χορηγικά προγράμματα κοινωνικού σκοπού. Στόχος μας είναι τα επόμενα χρόνια να υπάρξει σταδιακά αύξηση των συνδρομών και μείωση των χορηγικών προγραμμάτων.

Συνδρομές μελών 15.000€ (300 τακτικά και 100 free)
Ενίσχυση από προγράμματα Περιφέρειας, Δήμων, ΕΕ 25.000€
Δωρεές Ιδρυμάτων, Φορέων 15.000€
Παραστάσεις κοινωφελούς σκοπού/ Παράλληλες δράσεις 5.000€

03

Η επιχείρησή μας ως υπηρεσία που παρέχεται εξ αποστάσεως είναι εντάσεως εργασίας. Τα κύρια πάγια στοιχεία της είναι ο ηλεκτρονικός εξοπλισμός.

Διαχειριστικό κόστος/ μισθοί 45.000€
Έδρα (φιλοξενία από Δήμο) 0€
Τέλη τηλεφωνίας, ίντερνετ 2.000€
Τεχνολογικός εξοπλισμός 8.000€

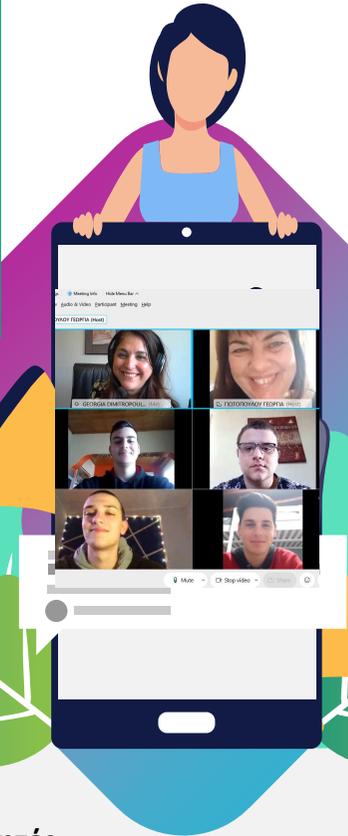
Ψυχαγωγικό/ενημερωτικό υλικό 2.000€
Website 100€ / Προβολή 0€ (χορηγοί επικοινωνίας)
Λοιπά έξοδα 2.000€

04

Για τη χρηματοοικονομική ανάλυση χρησιμοποιήσαμε ειδική πλατφόρμα αξιολόγησης επιχειρηματικών σχεδίων και τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Παράρτημα.

Οργάνωση - Λειτουργία

Αναθέσαμε σε κάθε στέλεχος τις αρμοδιότητές του με βάση τα ενδιαφέροντα και τις επαγγελματικές προσδοκίες του.



Δίνουμε έμφαση στην προσεκτική αξιολόγηση και εκπαίδευση των εθελοντών μας ώστε να εξασφαλίζουμε ότι θα υπάρχει ευγένεια και διακριτικότητα στην επικοινωνία με τα μέλη/πελάτες μας.

Οι εθελοντές μας αξιολογούνται με συνέντευξης και συμπληρώνουν φόρμα στην οποία αναφέρουν τυχόν προβλήματα σωματικής και κυρίως ψυχικής υγείας, ενδιαφέροντα, μορφωτικό επίπεδο κλπ.

Υπεύθυνοι καθηγητές
Γιωτοπούλου Γεωργία, Οικονομολόγος
Βολοβότσης Γεώργιος, Μηχανολόγος

Εθελόντρια σύμβουλος
Δημητροπούλου Γεωργία
Οικονομολόγος - Στέλεχος Ομίλου ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ στον τομέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης

Η φιλοσοφία μας στη διαχείριση των ανθρώπων

Αναγνωρίζουμε τη συμβολή του ανθρώπινου παράγοντα ως καθοριστική για την επιτυχία μιας επιχείρησης και επενδύουμε στις γνώσεις, τα talέντα, την εκπαίδευση και το ήθος των συνεργατών μας.
Η συμβολή ειδικών από διαφορετικούς κλάδους ήταν καθοριστική στο ξεκίνημα και στην οργάνωση της επιχείρησής μας και συνεχίζεται.



Εξωτερικοί Συνεργάτες / εθελοντές:

ψυχολόγοι, γιατροί, κοινωνικοί λειτουργοί, εκπαιδευτικοί μας βοηθούν στην ανάπτυξη των υπηρεσιών μας και στη διαχείριση των μελών/πελατών μας.

Η επιχείρηση θα ξεκινήσει την λειτουργία της κατ' αρχάς με 3 άτομα έμμισθο προσωπικό που στελεχώνει τα ακόλουθα τμήματα και υποστηρίζεται από εθελοντές – συνεργάτες.



Τμήμα Παραγωγής
Μοχάμμαντ Αχάντ
Μαργαρίτης Λεωνίδας
Μαράτος Σταύρος



Τμήμα Marketing/Πωλήσεων
Μπορμπόκης Κωνσταντίνος
Κατσούρης Ευάγγελος
Γιάρτσεβα Γεωργία
Μαυρίδου Όλγα
Λυσαίος Παντελεήμων
Συνεργάτης της ομάδας στο τμήμα Marketing/Πωλήσεων η μαθήτρια Χατζημάρκου Άννα-Γεωργία (2ο ΓΕΛ Κω)



Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού
Νικολάου Γεράσιμος
Λαζαρίδης Γεώργιος
Ζερζελίδης Κωνσταντίνος



Τμήμα Οικονομικών
Τσομακλίδου Φωτεινή
Τσάτσα Ελευθερία
Τριανταφυλλίδου Ελένη
Κωσταρά Βασιλική
Σιρινίδου Κλεαρέτη

Το τμήμα αυτό λειτουργεί outsourcing

Η δυναμική μας

Η μαθητική εικονική επιχείρηση Bridging μπορεί να ξεκίνησε την πορεία της εν καιρώ πανδημίας, εντός της Ελληνικής Επικράτειας, όμως έχει προοπτικές να εξελιχθεί και εκτός των συνόρων. Κάποιοι από τους Έλληνες του εξωτερικού ενθουσιάστηκαν με την ιδέα ότι θα μπορούσαν οι κοινότητες τους να συνεργαστούν με τη Bridging "Γεφυρώνοντας τις γενιές" και να διηγηθούν ιστορίες ζωής, να κουβεντιάσουν, ατομικά ή σε ομάδες με Ελλαδίτες συνομήλικους τους και με νέους μέλη /εθελοντές της ομάδας Bridging.

Η επιχείρησή μας έχει δυνατότητες ανάπτυξης στο μέλλον, οι οποίες προσδιορίζονται από τους εξής παράγοντες, στους οποίους είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε με περαιτέρω εκπαίδευση και επενδύσεις:

Επέκταση του πελατολογίου μας σε περισσότερους προορισμούς εντός και εκτός Ελλάδος

Επέκταση της στόχευσής μας σε νέες κατηγορίες συνεργατών του εξωτερικού

Επέκταση της στόχευσής μας σε νέες κατηγορίες πελατών όπως άτομα με αναπηρίες

Προσαρμογή των προϊόντων στις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών

Μπορεί να υπάρχουν ανάλογες παροχές και σε άλλες χώρες, όμως το επαναλαμβάνουμε ότι, στην καταγραφή της εμπειρίας και της μνήμης καινοτομούμε.

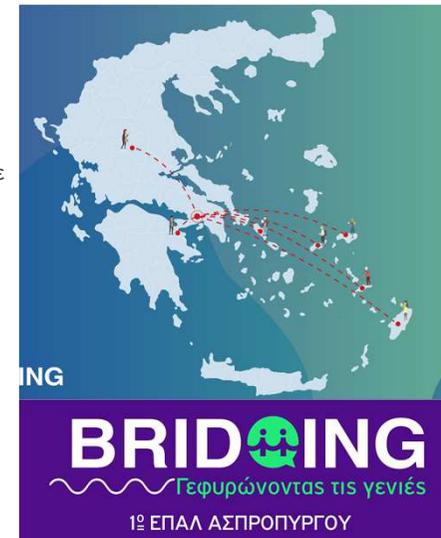
Επιχειρηματική εμπειρία

Έμπειρα στελέχη της αγοράς, τα στελέχη προηγούμενων εικονικών επιχειρήσεων, αποφοίτων του σχολείου μας και πλέον φοιτητών συνέβαλλαν υπό την καθοδήγηση του μέντορα μας στην μεταφορά της επιχειρηματικής κουλτούρας και μας βοήθησαν στα επιμέρους βήματα ανάπτυξης της επιχείρησής μας.

Δεχτήκαμε τις επιστημόνες των πελατών μας και αναπτύξαμε το φάσμα των υπηρεσιών μας.

Κατά την ανάπτυξη της επιχείρησής μας υπήρξαν εντάσεις, συγκρούσεις αλλά φροντίσαμε να λειτουργήσουν παραγωγικά για το καλό της ομάδας.

Πιστεύουμε ότι με συνεχή εκπαίδευση θα καταφέρουμε να διακριθούμε σε επαγγελματίες συνεισφέροντας στην οικονομία της περιοχής μας.



300+

Τα μεμονωμένα μέλη μας

Καθημερινά προστίθενται νέα μέλη στην ομάδα. Από αυτό συμπεραίνουμε πόσο ανάγκη έχουν οι άνθρωποι να επικοινωνήσουν, να μοιραστούν τις ιστορίες τους, να νουθετήσουν και να παραμείνουν εντός του κοινωνικού γίνεσθαι.

2+

Οι φορείς με ομαδικά μέλη

Ήδη έχουμε ξεκινήσει συνεργασία με το Γηροκομείο Πειραιά και τα ΚΑΠΗ Ασπροπύργου γεγονός που μας δείχνει ότι οι υπηρεσίες μας δεν εξαρτώνται από την πανδημία αλλά έχουν διάρκεια στο χρόνο.

60+

Εθελοντές

Εκτός από τους μαθητές εθελοντές, και τους εξειδικευμένους συνεργάτες μας, μας έχουν τιμήσει και σημαντικές προσωπικότητες όπως η κα Μ. Ευθυμίου που θα μας βοηθήσει ως ιστορικός στη διατήρηση της μνήμης.

5

Χορηγοί Προγραμμάτων

Ήδη δύο Δήμοι ζήτησαν συνεργασία με τη Bridging και θέλουν παράλληλα με τις λέσχες φιλίας, ΚΑΠΗ, να εντάξουν την επιχειρηματική μας ιδέα ως ξεχωριστή υπηρεσία της κοινωνικής μέριμνας.

Θουκυδίδης, Ιστορία ΣΤ', παρ.18 (Αλκιβιάδης)

«Νομίζατε νεότητα μεν και γήρας άνευ
άλλήλων μηδέν δύνασθαι, όμοϋ δέ τό
τε φαϋλον και τό μέσον και τό πάνυ
άκριβές άν ξυγκραθέν μάλιστ' άν
ισχύειν.»

(Σκεφτείτε πως νιάτα και γηρατεία, αν δεν αλληλοβοηθηθούν, δε
μπορούν να κάνουν τίποτα, ενώ η ανωριμότητα, η ωριμότητα και
η σύνεση των ηλικιωμένων, αν συγκεραστούν σωστά, θα
μπορούσαν ν' αποτελέσουν ένα ισχυρότατο σύνολο)



ΓΙΑΤΙ ΕΜΑΣ

ΕΠΕΝΔΥΣΤΕ

Αυτό που χαρακτηρίζει τα μέλη της
Bridging είναι ο ενθουσιασμός,
η ομαδικότητα και η συνεργασία
και η πίστη στην ιδέα.

Γνωρίζουμε καλά τί θα πει
απομόνωση και τον τρόπο να το
αλλάξουμε.

www.bridging.gr

Είπαν για μας..



Μ. Ευθυμίου
Καθηγήτρια Ιστορίας στο ΕΚΠΑ

Οι μαθητές του Α' ΕΠΑΛ Ασπροπύργου, με την καθοδήγηση φωτισμένων δασκάλων τους, πήραν την απόφαση να δράσουν με τρόπο ουσιαστικό και γόνιμο, μέσα στην πανδημία. Να γεφυρώσουν τις γενιές. Να βγάλουν καλό μέσα από το κακό. Να μην αφήσουν τον ιό να νικήσει.

Δεν υπάρχει μεγαλύτερο μάθημα ζωής.
Τους ευχαριστούμε.



Π. Καλδής
Πρύτανης Πανεπιστημίου
Δ. Αττικής

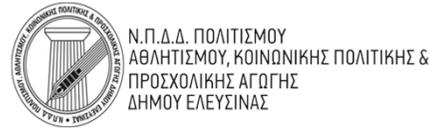
Με μεγάλη μας χαρά θα στηρίξουμε την επιχείρηση Bridging "Γεφυρώνοντας τις γενιές", αρχικά «εικονικά», μέσω του λογότυπου του Πανεπιστημίου, και εν συνεχεία, ουσιαστικά, προσφέροντας κάθε δυνατή βοήθεια, προκειμένου οι δράσεις σας να έχουν διάρκεια στο χρόνο και την ανταπόκριση που τους αξίζει. Για το σκοπό αυτό, ορίζουμε τον κ. Αριστείδα Παπαρηγορίου, Επίκουρο Καθηγητή του Τμήματος Διοίκησης Τουρισμού, υπεύθυνο επικοινωνίας του Πανεπιστημίου μας με την εικονική σας επιχείρηση.



Δρ. Α. Νικολόπουλος,
Διευθυντής
Διεύθυνσης Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης
Δυτικής Αττικής

Η ΔΕΔΑ υποστηρίζει την εκπαιδευτική δράση που υλοποιείται από το 1^ο ΕΠΑΛ Ασπροπύργου αφού οι μαθητές σε εξαιρετικά δύσκολες συνθήκες της πανδημίας καλλιεργούν την ενσυναίσθηση και αποδεικνύουν έμπρακτα την αλληλουποστήριξη τους σε ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας που πλήττονται από τη μοναξιά και άλλα κοινωνικά προβλήματα. Ευχόμαστε ολόψυχα καλή συνέχεια και καλή επιτυχία στο έργο τους.

Θερμές Ευχαριστίες στους Χορηγούς – Υποστηρικτές μας



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ





"Όταν το μέλλον δημιουργεί γέφυρες με το παρελθόν η μνήμη δεν χάνεται".



Model Canvas

Key Partners

Εταιρείες τεχνολογίας και τηλεπικοινωνιών ως χορηγοί

Περιφέρειες – Δήμοι ως υποστηρικτές

Εταιρείες ως υποστηρικτές στο πλαίσιο ΕΚΕ

Σχολεία-Πανεπιστήμια (Μαθητές, Κοινωνικοί Λειτουργοί, Νοσηλευτές και άλλες ειδικότητες) ως εθελοντές

Σχολεία εξωτερικού ως συνεργάτες για επέκταση δραστηριοτήτων στη χώρα τους

Key Activities

- προσωπική επαφή για τον σχολιασμό της καθημερινότητας, κουβέντα, διάβασμα, παιχνίδια κλπ.) αλλά και διοργάνωση ομαδικών συναντήσεων
- ανταλλαγή εμπειριών διαφορετικών γενεών και καταγραφή της μνήμης
- δημιουργική αναπαραγωγή υλικού
- εκπαίδευση στην αξιοποίηση της τεχνολογίας και των σύγχρονων μέσων επικοινωνίας
- παροχή ηλεκτρονικού εξοπλισμού

Key Resource

- Προσωπικό – εθελοντές
- Δωρεάν εφαρμογές download Smartphones, tablets, laptops

Value Proposition

Επίλυση προβλήματος απομόνωσης-μοναξιάς και καταγραφής μνήμης

Αξιοποίηση των δωρεάν εφαρμογών (app based) για άμεση, εύκολη και οικονομική επικοινωνία

Προγραμματισμός επικοινωνίας (rdv) με τη χρήση ψηφιακής πλατφόρμας

Εξατομικευμένη επικοινωνία βασισμένη στις ανάγκες του πελάτη

Επέκταση δραστηριοτήτων στο εξωτερικό

Customer Relationships

Καλλιέργεια διαπροσωπικής επαφής

Βάση δεδομένων για διαχείριση χρόνου και πελατών

Channels

Δίκτυο Κοινωνικών Υπηρεσιών (SMS, word of mouth)

Τοπικές εφημερίδες

Social Media / Website

Open webinars

Customer Segments

Άτομα ηλικιακής ομάδας 60+ που βρίσκονται σε απομόνωση λόγω της πανδημίας αλλά και για άλλους λόγους πχ διαμένουν σε απομακρυσμένες τοποθεσίες, έχουν δυσκολίες μετακίνησης

Γηροκομεία, Μονάδες Φροντίδας, ΚΑΠΗ κλπ

Έμμεση πελατειακή ομάδα:

Νέοι που ενδιαφέρονται να βοηθήσουν τις ομάδες στόχο (παιδιά, ανίψια, φίλοι κλπ)

Cost Structure

Διαχειριστικό κόστος/ μισθοί 45.000€

Έδρα (φιλοξενία από Δήμο) 0€

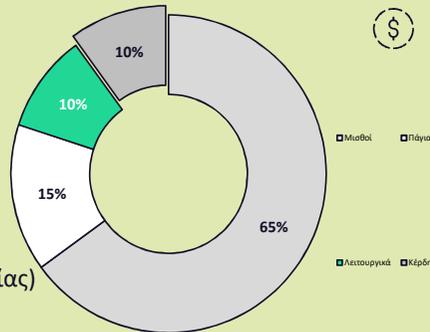
Τέλη τηλεφωνίας, ίντερνετ 2.000€

Τεχνολογικός εξοπλισμός 8.000€

Ψυχαγωγικό/ενημερωτικό υλικό 2.000€

Website 100€ / Προβολή 0€ (χορηγοί επικοινωνίας)

Λουπά έξοδα 2.000€



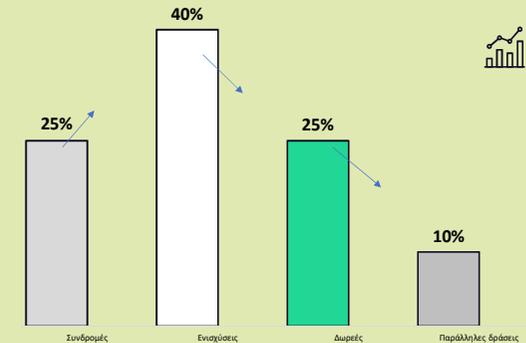
Revenue Streams

Συνδρομές μελών 15.000€ (300 τακτικά και 100 free)

Ενίσχυση από προγράμματα Περιφέρειας, Δήμων, ΕΕ 25.000€

Δωρεές Ιδρυμάτων, Φορέων 15.000€

Παραστάσεις κοινωφελούς σκοπού/ Παράλληλες δράσεις 5.000€



Χρηματοοικονομική Ανάλυση

10 Steps to Calculate a Financial Plan

1. Input Items to buy

	Cost, €	Operation period, years	Salvage Value, €	Reference
Vehicles	0	5	0	Operation period is a period of exploitation of the equipment, cars or buildings. Salvage value is the estimated resale value of an asset at the end of its useful life.
Buildings	0	20	0	
Equipment	2000	3	100	
Furniture	1000	3	50	
Computers	5000	3	250	
Other	0	3	0	
Branding, goodwill and other intangible assets	0	10	0	
Website	100	10	5	

2. Describe additional Start-Up costs

Registration of the company, €	100,0
Raw materials for pilot batches, €	0,0
Renovation of premises, €	1000,0

Your initial capital is 9200,0€

3. Plan running costs

	Years				
	1	2	3	4	5
Cost of materials	2000,0	2100,0	2205,0	2315,3	2431,0

4. Plan labour costs

	Years				
	1	2	3	4	5
Planned number of employees	4,0	4,0	4,0	5,0	5,0
Planned salary per month, €	620,0	620,0	620,0	650,0	650,0
Employee social contributions rate, %	31	%			

5. Plan commercial costs					
	1	2	3	4	5
General occupancy expenses per year, €	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
Advertising costs, €	0,0	0,0	1000,0	1000,0	1000,0
Telecommunication expenses, €	2000,0	2000,0	2500,0	2700,0	3000,0
Utilities, €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Delivery and warranty costs, €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Accounting and outsourcing costs	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
6. Plan utility charges					
	1	2	3	4	5
Electricity, €	1000,0	1050,0	1102,5	1157,6	1215,5
Natural gas, €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Heating, €	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Water supply, €	200,0	210,0	220,5	231,5	243,1
Other utility charges, €	0	0	0	0	0
Total utility charges, €	1700,0	1760,0	1823,0	1889,2	1958,6
7. Do you plan financial risks? If yes, enter the amount of months you are ready to finance business operations if there is no sale					
How many months you are ready to finance your business, months	12				
The value of reserves, €	49228,4				
You need for opening business, €	58428,4				
8. Plan funding					
Enter value of your own current capital, €	200				
Apply for a credit, €	58228,4				
Credit terms					
Credit period, years	3				
Credit rate, %	5				
Costs of production					
	1	2	3	4	5
Costs of production	52139,9	52299,9	53967,9	61001,9	61489,1
9. Plan a margin, %					
	15				
Annual income					
	1	2	3	4	5
Annual income	59960,8	80000,0	12000,0	12000,0	150000,0
10. Plan a discount rate, %					
	12				

Key performance indicators

Discounted Cash Flow	74808,6
Costs of Investing	58428,4
NPV	16380,2
Profitability Index	28%
Payback Period	3,9
IRR	16%

Χρηματοοικονομική Ανάλυση

Table 1 - The cost of the necessary fixed assets,€

Fixed assets:	Purchase Price, €	Period of Operation, Years	Salvage Value, €	Depreciable cost
Vehicles	0	5	0	0
Buildings	0	20	0	0
Equipment	2000	3	100	1900
Furniture	1000	3	50	950
Computers	5000	3	250	4750
Other	0	3	0	0
Branding, goodwill and other intangible assets	0	10	0	0
Website	100	10	5	95
Total	8100			

Table 2 - Calculation of the depreciation costs of the company's fixed assets according to a strightline method, €

Fixed assets	Depreciation per year				
	1	2	3	4	5
Vehicles	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Buildings	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipment	633,3	633,3	633,3	0,0	0,0
Furniture	316,7	316,7	316,7	0,0	0,0
Computers	1583,3	1583,3	1583,3	0,0	0,0
Other	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depreciation of the fixed assets	2533,3	2533,3	2533,3	0,0	0,0
Branding, goodwill and other intangible assets	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Website	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
Depreciation of intangible assets	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
Depreciation,€	2542,8	2542,8	2542,8	9,5	9,5

Table 3 - Planning of material expenses

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Material expenses,€	2000,0	2100,0	2205,0	2315,3	2431,0

Table 4 - Planning of personnel quantity and salary budget

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Personnel quantity	4	4	4	5	5
Planned salary per month, €	620	620	620	650	650
Salary fund, €	29760,0	29760,0	29760,0	39000,0	39000,0
Social insurance, €	9225,6	9225,6	9225,6	12090,0	12090,0
Salary budget,€	38985,6	38985,6	38985,6	51090,0	51090,0

Table 5 - Commercial costs' budget

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
General occupancy expenses per year, €	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
Advertising costs, €	0,0	0,0	1000,0	1000,0	1000,0
Telecommunication expenses, €	2000,0	2000,0	2500,0	2700,0	3000,0
Licenses, €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Delivery and warranty costs,€	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Accounting and outsourcing costs	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Electricity, €	1000,0	1050,0	1102,5	1157,6	1215,5
Natural gas, €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Heating, €	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Water supply, €	200,0	210,0	220,5	231,5	243,1
Other utility charges, €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Commercial costs, €	5700,0	5760,0	7323,0	7589,2	7958,6

Table 6 - Operation costs' planning

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Material expenses,€	2000,0	2100,0	2205,0	2315,3	2431,0
Salary budget,€	38985,6	38985,6	38985,6	51090,0	51090,0
Commercial costs, €	5700,0	5760,0	7323,0	7589,2	7958,6
Depreciation,€	2542,8	2542,8	2542,8	9,5	9,5
Operation costs, €	49228,4	49388,4	51056,4	61003,9	61489,1

Table 7 - Need of funds

Indicator	Value, €
Initial capital	9200
Reserves	49228,4
Funds needed	58428,4

Table 8 - Capital structure

Indicator	Value	Specific Weight,%
Own funds	200,0	0,3
Credit funds (BANK / CROWDFUNDING)	58228,4	99,7
Total Capital	58428,4	100,0

Table 9 - Loan amount distribution

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Loan amount, €	19409,5	19409,5	19409,5	0,0	0,0
Bank interest, €	2911,4	2911,4	2911,4	0,0	0,0
Total debt amount, €	22320,9	22320,9	22320,9	0,0	0,0

Table 10 - Break-even point

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Operating expenses, €	49228,4	49388,4	51056,4	61003,9	61489,1
Financial expenses, €	2911,4	2911,4	2911,4	0,0	0,0
Break-even point, €	52139,9	52299,9	53967,9	61003,9	61489,1

Table 11 - Planning of revenues

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Production costs, €	52139,9	52299,9	53967,9	61003,9	61489,1
Sales, €	59960,8	60144,8	62063,0	70154,5	70712,5

Table 12 - Planning of financial results

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Earnings,€	59961	80000	12000	120000	150000
Costs, €	52140	52300	53968	61004	61489
Profit before taxes,€	7821	27700	-41968	58996	88511
Income tax (20%), €	1564	5540	-8394	11799	17702
Net profit, €	6257	22160	-33574	47197	70809

Χρηματοοικονομική Ανάλυση

Table 13 - Planning of cash flows

Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Input Cash Flows,€	118189,3	80000	12000	120000	150000
Output Cash Flows,€	81582	77618	65352	72794	79182
Cash Flow, €	36607	2382	-53352	47206	70818

Table 14 - Discounting of cash flows

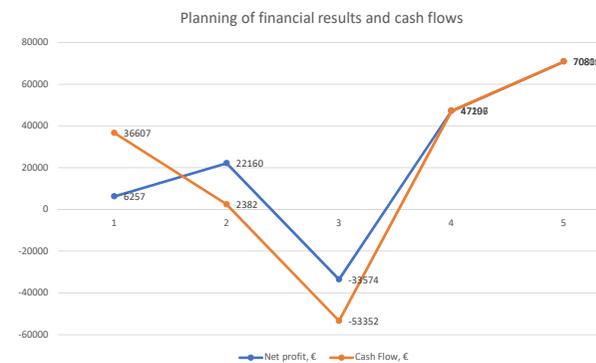
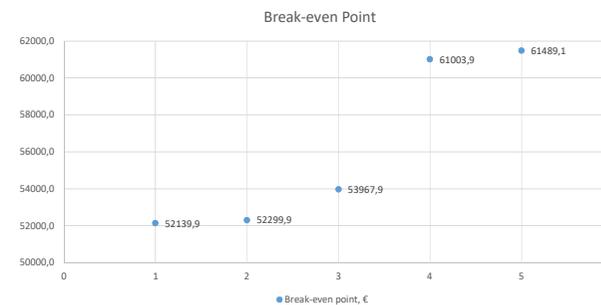
Indicator	Years				
	1	2	3	4	5
Discounting rate	1,000	0,893	0,797	0,712	0,636
Cash Flow,€	36607	2382	-53352	47206	70818
Discounted Cash Flow, €	36607	2127	-42532	33601	45006

Table 15 - IRR Calculations

Indicator	Investing	Cash Flow				
		1	2	3	4	5
Value	-58428	36607	2382	-53352	47206	70818

Table 16 - Business Plan Key performance indicators

Indicator	Value
Discounted Cash Flow, €	74808,63
Investments, €	58428,43
Net Present Value, €	16380,20
Profitability Index	0,28
Payback Period	3,91
IRR	16%



Πηγή <http://businessexponow.co.uk/business-plan-template-in-excel/>

BRIDGING

Γεφυρώνοντας τις γενιές

Μέλη - Εθελοντές

Η ομάδα μας

