

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

## Matchpoint

### ΚΟΛΛΕΓΙΟ ΑΝΑΤΟΛΙΑ

Υπεύθυνες καθηγήτριες: Αθηνά Λιόντα, Αντιγόνη Πυροβέτση

Σύμβουλος-Εθελοντής: Γεώργιος Κόκκας



## **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	3
ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ	4
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	4
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	6
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	7
Μοντέλο πρόβλεψης πωλήσεων	7
Ανάλυση νεκρού σημείου	8
ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ	12
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ	13

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η Matchpoint αποτελεί μια καινοτόμα επιχείρηση που στοχεύει στην καλλιέργεια ενός πιο υγιεινού τρόπου ζωής, μέσα από την προώθηση της σωματικής άθλησης σε ανθρώπους όλων των ηλικιών. Συγκεκριμένα, η εφαρμογή μας εστιάζεται στα αθλήματα του τένις, μπάσκετ και ποδοσφαίρου επιτρέποντας την εύκολη και γρήγορη εύρεση αθλητικών εγκαταστάσεων και συμπαικτών. Η εφαρμογή διατίθεται στους χρήστες δωρεάν επιτρέποντάς τους να κλείσουν γήπεδα και να βρουν συμπαίκτες για το αγαπημένο τους άθλημα την ώρα και στην περιοχή που τους βολεύει. Με αυτόν τον τρόπο, ο χρήστης έχει την δυνατότητα να εντάξει την σωματική άθληση στην καθημερινότητα του με το πάτημα μόλις μερικών κουμπιών και χωρίς επιβάρυνση κόστους. Έπειτα, τα αθλητικά κέντρα (μέλη του δικτύου μας) αποκτούν πρόσβαση σε ένα ευρύ αγοραστικό κοινό και απολαμβάνουν σημαντικά οφέλη διαφήμισης και προώθησης των εγκαταστάσεών τους.

Σύμφωνα με τις προβλέψεις του Τμήματος Χρηματοοικονομικών, το καθαρό κέρδος της Matchpoint θα φτάνει τα 19,893.86 € κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της. Το νεκρό σημείο υπολογίζεται στα 8 αθλητικά κέντρα και αναμένεται να επιτευχθεί μέσα σε 5 μήνες λειτουργίας. Πρωταρχικός στόχος της επιχείρησής μας είναι η καθιέρωσή της στη περιοχή της Θεσσαλονίκης και έπειτα η επέκτασή της σε ολόκληρο τον Ελλαδικό χώρο. Επίσης, στα μελλοντικά σχέδια περιλαμβάνεται η αναβάθμιση της εφαρμογής, εντάσσοντας σε αυτήν τη δυνατότητα διοργάνωσης αγώνων και τουρνουά καθώς και εξεύρεσης προπονητών. Ο περιορισμένος ανταγωνισμός, καθώς και η προσήλωση στην ανάπτυξη της επιχείρησής μας, θα εξασφαλίσουν περαιτέρω εξέλιξη στο μέλλον.

Αναγνωρίζοντας τα σημαντικά οφέλη της σωματικής άθλησης για όλους τους ανθρώπους ανεξαρτήτως ηλικίας, δημιουργήσαμε την υπηρεσία μας έχοντας ως απώτερο σκοπό την προώθηση μιας ενεργής και υγιεινής ζωής. Στην προσπάθειά μας να ενισχύσουμε τον κοινωνικό αντίκτυπο της επιχείρησής ακόμα περισσότερο, αποφασίσαμε να οργανώσουμε ημέρες καθαρισμού επιλεγμένων εξωτερικών αθλητικών εγκαταστάσεων της πόλης μας, προωθώντας την αθλητική άσκηση σε όλες τις περιοχές της πόλης. Αντίστοιχες δράσεις θα υπάρξουν και μελλοντικά.

## **ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ**

Η εφαρμογή είναι εύκολη στην χρήση και απευθύνεται σε άτομα όλων των ηλικιών, τα οποία θέλουν να εντάξουν την άθληση στην καθημερινότητά τους. Η Matchpoint διευκολύνει την εύρεση αθλητικών κέντρων διότι προσφέρει άμεση πρόσβαση σε κοντινά γήπεδα μπάσκετ, τένις και ποδοσφαίρου. Ο χρήστης μπορεί να επικοινωνήσει άμεσα με την υπηρεσία μας, καθώς και να κάνει μόνοι του κράτηση γηπέδου.

Για να χρησιμοποιήσει κάποιος την εφαρμογή πρέπει πρώτα να κάνει εγγραφή και να καταχωρηθεί ως χρήστης. Στη συνέχεια, η αρχική σελίδα της εφαρμογής προσφέρει τη δυνατότητα στον χρήστη να βρει διαθέσιμα γήπεδα ανάλογα με το άθλημα που θα επιλέξει. Ο χρήστης έχει πρόσβαση σε έναν ειδικά σχεδιασμένο χάρτη που δίνει μία ολοκληρωμένη εικόνα από τα γήπεδα στην ευρύτερη περιοχή. Η εφαρμογή συγκεντρώνει και ενσωματώνει στο δίκτυο της τον μέγιστο αριθμό αθλητικών κέντρων, ώστε να μπορέσει να καλύψει τις ανάγκες των αθλούμενων ανεξαρτήτως περιοχής.

Επιπλέον, η εφαρμογή διευκολύνει την δικτύωση και την επικοινωνία μεταξύ των αθλούμενων. Ο χρήστης μπορεί να δημιουργήσει το δικό του προφίλ και να προσθέσει πληροφορίες σχετικά με την ηλικία και το επίπεδό άθλησης του, με απώτερο σκοπό την εύκολη εύρεση παικτών. Οι αθλητές, μέσω του chat room, ανταλλάσσουν πληροφορίες μεταξύ τους, επικοινωνούν με άτομα με τα οποία έχουν κοινά αθλητικά ενδιαφέροντα και διοργανώνουν συναντήσεις.

Τέλος, η επιχείρησή μας, στα πλαίσια της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, δημιούργησε την ομάδα Corporate Social Responsibility (CSR) με σκοπό τον καθαρισμό αθλητικών εγκαταστάσεων της πόλης.

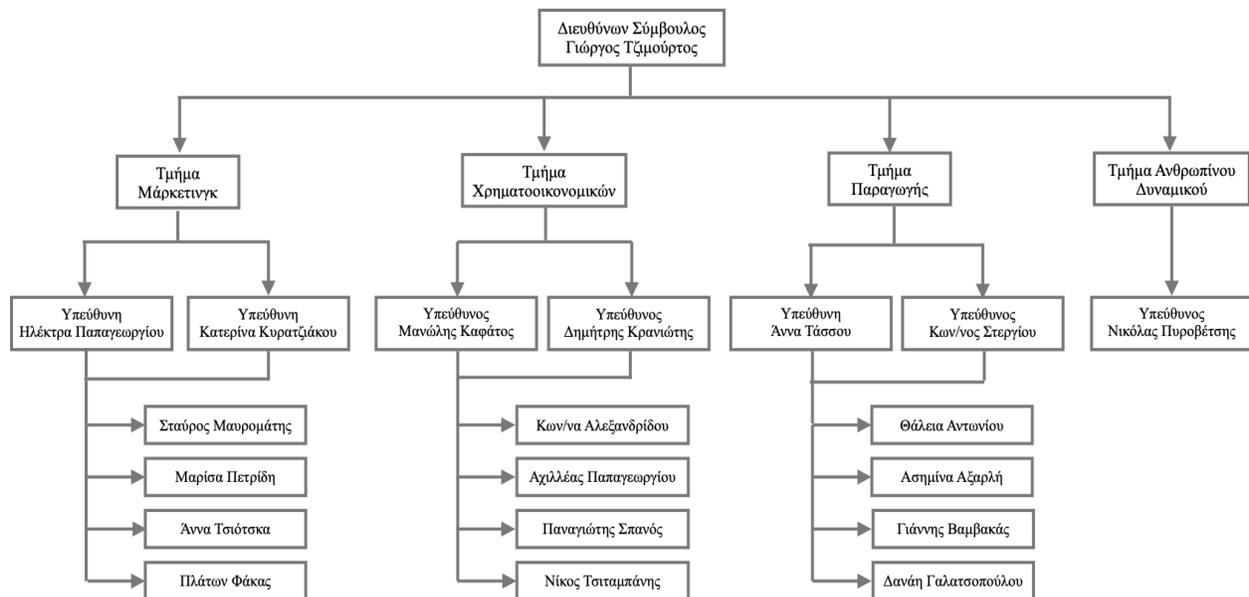
## **ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

Με γνώμονα την βέλτιστη λειτουργία και τον συντονισμό της ομάδας, η επιχείρηση χωρίστηκε σε 3 τμήματα, στο Τμήμα Παραγωγής, στο Τμήμα Μάρκετινγκ, και στο Τμήμα Χρηματοοικονομικών. Όλες οι δράσεις της επιχείρησης συντονίζονται και επιβλέπονται από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο. Κάθε τμήμα αποτελείται από 4 μαθητές Β' Λυκείου, οι οποίοι

καθοδηγούνται από 2 υπεύθυνους μαθητές της Γ' Λυκείου. Επίσης, η επιχείρηση διαθέτει υπεύθυνο Ανθρώπινου Δυναμικού. Αξίζει να σημειωθεί πως η επιλογή των μελών της επιχείρησης έγινε έπειτα από διεξαγωγή συνεντεύξεων και αξιολόγηση υποψηφίων. Με σκοπό να εξασφαλιστεί η καλύτερη δυνατή λειτουργία των τμημάτων, οι πλειοψηφία των μελών διαθέτουν σχετικά μαθήματα στο Πρόγραμμα Διεθνούς Απολυτηρίου IBDP (π.χ. οικονομικά, διοίκηση επιχειρήσεων, πληροφορική).

Παρακάτω ακολουθεί το οργανόγραμμα της εταιρείας:

Διάγραμμα 1: Οργανόγραμμα της εταιρείας



Το Τμήμα Παραγωγής ανέλαβε την δημιουργία της εφαρμογής μας. Έπειτα, το Τμήμα Μάρκετινγκ διεξήγαγε εκτενή έρευνα αγοράς, δημιούργησε λογαριασμούς σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Instagram) και ασχολήθηκε με την σχεδίαση του λογότυπου. Τέλος, το Τμήμα Χρηματοοικονομικών επικεντρώθηκε στην τιμολογιακή πολιτική, την πρόβλεψη πωλήσεων και τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων.

Οι λειτουργίες και οι δράσεις της επιχείρησής μας είναι αποτέλεσμα συλλογικών αποφάσεων που πάρθηκαν έπειτα από γόνιμους διαλόγους και συζητήσεις κατά τις εβδομαδιαίες συναντήσεις. Η λειτουργία της επιχείρησης μας είναι πολύ καινοτόμα. Εκτός από τα παραπάνω

τιμήματα δημιουργήθηκαν διατμηματικές υποομάδες (Project Teams), ώστε οι στόχοι και οι δεξιότητες κάθε τμήματος να μεταφέρονται σε όλη την επιχείρηση.

Σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να παραλειφθεί η πολύτιμη συνεργασία μας με τον εξωτερικό σύμβουλο κ. Γεώργιο Κόκκα, ο οποίος με την εμπειρία στον τομέα των νεοσύστατων επιχειρήσεων μας παρείχε χρήσιμες συμβουλές καθ'όλη την διάρκεια της χρονιάς, όπως και η βοήθεια που λάβαμε από τις υπεύθυνες καθηγήτριες κα. Αθηνά Λιόντα και κα. Αντιγόνη Πυροβέτση.

## **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Λαμβάνοντας υπόψη τη φύση της υπηρεσίας μας καθώς και τις τρέχουσες συνθήκες, θεωρούμε ότι η πιο αποτελεσματική μέθοδος προώθησης της Matchpoint είναι η χρήση ψηφιακών μέσων. Δημιουργώντας επαγγελματικούς λογαριασμούς σε Instagram και Facebook διατηρούμε ενεργή την παρουσία μας και ενημερώνουμε το κοινό για την πρόοδο της επιχείρησης και της ομάδας. Το τμήμα μάρκετινγκ διαχειρίζεται τους παραπάνω λογαριασμούς με στόχο την άμεση, διαδραστική επαφή με το κοινό και το χτίσιμο ενός brand με πιστούς καταναλωτές.

Επιπλέον, μέσω της έρευνας αγοράς, την οποία διεξήγαμε μέσω ψηφιακών ερωτηματολογίων απευθυνόμενα σε μαθητές και γονείς του Κολλεγίου Ανατόλια, προωθήσαμε τη Matchpoint εντός της ευρύτερης σχολικής κοινότητας. Τα αποτελέσματα της πρωτογενούς έρευνας δείγματος 112 ατόμων φανέρωσαν πως η πλειοψηφία των ατόμων (54.2%) δυσκολεύεται στην εύρεση συμπαικτών, ενώ το 93.2% δήλωσε ενδιαφέρον για τη χρήση της εφαρμογής μας. Τα παραπάνω στοιχεία είναι ενδεικτικά για την μελλοντική ζήτηση της υπηρεσίας.

Σημαντικό βήμα της στρατηγικής του μάρκετινγκ, υπήρξε η επικοινωνία με γνωστά τοπικά αθλητικά κέντρα, μέσω ψηφιακού ερωτηματολογίου. Η ανταπόκριση που εισπράξαμε ήταν ιδιαίτερα θετική, καθώς θεώρησαν την υπηρεσία μας “αρκετά χρήσιμη”. Επιπλέον, το γεγονός ότι δεν υπάρχει κάποιο είδος συνεργασίας μεταξύ των αθλητικών κέντρων και παρόμοιας με την δική μας εταιρεία μας διαφοροποιεί στην αγορά και μας καθιστά μια αρκετά υποσχόμενη επιχείρηση.

Ο τοπικός ανταγωνισμός είναι εξαιρετικά περιορισμένος. Συγκεκριμένα, η εταιρία Game On προσφέρει τη δυνατότητα ενοικίασης γηπέδων ποδοσφαίρου στη Θεσσαλονίκη και στην Αθήνα. Στην παγκόσμια αγορά παρόμοιες υπηρεσίες προσφέρει η Let's Play Tennis.com, που βοηθά αθλητές να βρουν συμπαίκτες στο άθλημα του τένις και ταυτόχρονα παρέχει την δυνατότητα καταγραφής της προόδου τους. Οι υπηρεσίες που προσφέρουν οι ανταγωνιστές αφορούν αποκλειστικά ένα άθλημα, σε αντίθεση με την Matchpoint, η οποία παρέχει στους χρήστες της μια ευρύτερη ποικιλία αθλημάτων, γεγονός που την διαφοροποιεί από κάθε άλλη επιχείρηση στην αγορά.

## ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

### Μοντέλο πρόβλεψης πωλήσεων

Η προώθηση στους καταναλωτές θα γίνεται μέσω διαφημίσεων στο Internet και στα social media (Facebook, Instagram) καθώς και από Word of Mouth promotion (WOM). Η θετική ανταπόκριση των ερωτηθέντων στην πρωτογενή έρευνα που διεξήχθη, σε συνδυασμό με την σταδιακά αυξανόμενη προώθηση της εταιρείας, θα οδηγήσουν σε αντίστοιχη αύξηση των χρηστών και κατά συνέπεια και των πελατών (αθλητικών κέντρων) της εταιρείας.

Τα αθλητικά κέντρα με τα οποία θα συνεργάζεται η MatchPoint αναμένουμε να ανέλθουν σε 5 τον πρώτο μήνα και να αυξάνονται κάθε μήνα ώστε στο τέλος του πρώτου χρόνου να καταλήξουμε να συνεργαζόμαστε με δεκαπέντε αθλητικά κέντρα. Επίσης, υποθέτουμε ότι μέσω της εφαρμογής μας το κάθε κέντρο θα υποδέχεται οχτώ παρέες των πέντε ατόμων που θα νοικιάζουν το γήπεδο για δύο ώρες σταθερά κάθε μήνα για τον πρώτο χρόνο.

Πίνακας 1: Οικονομικές προβλέψεις

Μήνας	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Αθλητικά κέντρα	5	6	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Έσοδα αθλητικών κέντρων	15600	18720	18720	21840	24960	28080	31200	34320	37440	40560	43680	46800

## Ανάλυση νεκρού σημείου

Τα έσοδα της Matchpoint προέρχονται από την εφάπαξ πληρωμή των αθλητικών κέντρων για την εγγραφή τους στην εφαρμογή (100 ευρώ/κέντρο) και το 10% των εσόδων των αθλητικών κέντρων.

### Πίνακας 2:Υπολογισμοί εσόδων Matchpoint

Μήνες	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Αριθμός Κέντρων	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	6	5
Έσοδα Κέντρων	46680	43680	40560	37440	34320	31200	28080	24960	21840	18720	18720	15600
Έσοδα Match Point*	4668	4368	4056	3744	3432	3120	2808	2496	2184	1872	1872	1560

\*10% από Έσοδα Αθλητικών κέντρων

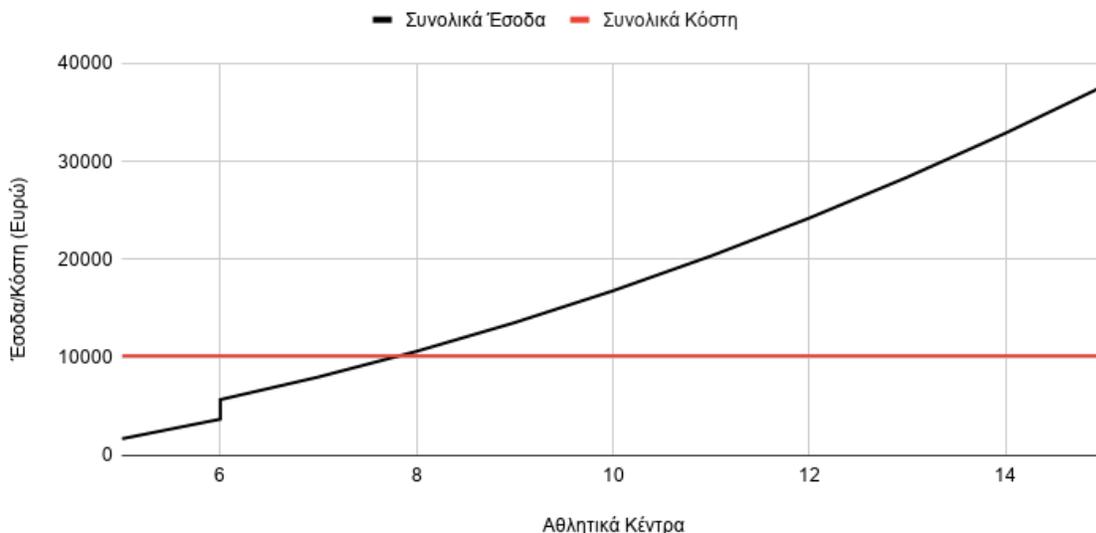
Τα συνολικά ετήσια έσοδα προκύπτουν ως εξής: Κύκλος Εργασιών = 10%\* (εσόδων αθλητικών κέντρων) + εφάπαξ πληρωμή (100 ευρώ ανά αθλητικό κέντρο)

Λόγω της φύσης της εταιρείας μας (παροχή υπηρεσιών), θεωρούμε ότι τα περισσότερα κόστη είναι σταθερά και τα συνολικά κόστη ανέρχονται στα 10,308.2 ευρώ (κόστος πωληθέντων, έξοδα διάθεσης & διοίκησης, λοιπά έξοδα) με βάση την ανάλυση των αποτελεσμάτων χρήσεως. Κατά συνέπεια, το νεκρό σημείο υπολογίζεται στα 8 περίπου αθλητικά κέντρα. Ο υπολογισμός νεκρού σημείου προκύπτει διαγραμματικά από το σημείο τομής των συνολικών εσόδων και του συνολικού κόστους.

Εάν η Matchpoint αρχίσει με 5 αθλητικά κέντρα τον πρώτο μήνα και θέσει ως στόχο την εγγραφή ενός νέου αθλητικού κέντρου μετά τον τρίτο μήνα, η κάλυψη του συνολικού κόστους της επιχείρησης για το πρώτο έτος λειτουργίας θα συμβεί τον 5ο μήνα με την εγγραφή του 8ου αθλητικού κέντρου. Η συνέχιση της εγγραφής νέων εταιρειών θα προσφέρει στην Matchpoint την προσδοκώμενη κερδοφορία της, αλλά και την δημιουργία μαξιλαριού ασφαλείας για την ενδεχόμενη διαγραφή ή απενεργοποίηση κάποιων από τα αθλητικά κέντρα - μέλη.

## Διάγραμμα 2: Νεκρό Σημείο

### Διάγραμμα Νεκρού Σημείου



Αποτελέσματα χρήσης Match Point 1ου έτους λειτουργίας (2021)	
Κύκλος Εργασιών	37,692.00
Κόστος Πωληθέντων	6,129.00
<b>Μικτό Κέρδος</b>	<b>31,563.00</b>
Έξοδα διάθεσης και διοίκησης	3,566.30
<b>Αποτέλεσμα προ τόκων και αποσβέσεων</b>	<b>27,996.70</b>
Αποσβέσεις	1,820.57
Τόκοι	0.00
<b>Αποτέλεσμα προ φόρων</b>	<b>26,176.13</b>
Φόρος εισοδήματος	6,282.27
<b>Καθαρό αποτέλεσμα</b>	<b>19,893.86</b>
Μερίσματα	0.00
Κέρδη εις νέον	19,893.86

Πίνακας 4: Ισολογισμός

<b>Ισολογισμός Matchpoint</b>	<b>31/12/2021</b>
<b>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>	
Πάγιο ενεργητικό	9,102.84
Αποσβέσεις παγίων	1,820.57
<b>Σύνολο παγίου ενεργητικού</b>	<b>7,282.27</b>
Ταμειακά Διαθέσιμα και Ισοδύναμα	19,893.86
<b>Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού</b>	<b>19,893.86</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>27,176.13</b>
<b>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>	
Μετοχικό κεφάλαιο	1,000.00
Κέρδη εις νέον	19,893.86
<b>Σύνολο ιδίων κεφαλαίων</b>	<b>20,893.86</b>
Φόρος εισοδήματος	6,282.27
<b>Σύνολο ξένων κεφαλαίων</b>	<b>6,282.27</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>27,176.13</b>

Υπογραφή Διευθύνοντος Συμβούλου:



**Γιώργος Τζιμούρτος**

Υπογραφή Οικονομικού Διευθυντή:



**Μανόλης Καφάτος**

Τον πρώτο χρόνο λειτουργίας ο κύκλος εργασιών της Matchpoint θα είναι 37,692 ευρώ. Σύμφωνα με τις προβλέψεις πωλήσεων, τα αθλητικά κέντρα που θα ενταχθούν συνολικά στο δίκτυό μας το πρώτο έτος είναι 15. Υποθέτοντας ότι μέσω της εφαρμογής μας το κάθε κέντρο θα υποδέχεται 8 παρέες των 5 ατόμων που θα νοικιάζουν το γήπεδο για δύο ώρες σταθερά κάθε μήνα, τα συνολικά έσοδα των αθλητικών κέντρων στο δίκτυό μας τον πρώτο χρόνο ανέρχονται στα 361,920 ευρώ. Από αυτό το ποσό, το 10% θα εισπραχθεί από την εταιρεία μας. Επίσης, στα έσοδά μας συμπεριλαμβάνεται και η εφάπαξ πληρωμή 100 ευρώ ανά αθλητικό κέντρο έτσι ώστε να ενταχθούν στο δίκτυό μας. Επομένως, ο κύκλος εργασιών μπορεί να υπολογιστεί ως εξής :

$$361,920 \cdot 0.1 + 100 \cdot 15 = 37,692.$$

Στο κόστος πωληθέντων συνυπολογίζεται το κόστος ανάπτυξης της εφαρμογής, δηλαδή η δημιουργία της με τη βοήθεια της ιστοσελίδας Adalo, η οποία μας χρεώνει 46.76 ευρώ/μήνα. Επίσης, το κόστος δημοσίευσης της εφαρμογής στο Google Play είναι 25 ευρώ, τα οποία καταβάλλονται με μια εφάπαξ πληρωμή τον πρώτο μήνα λειτουργίας της επιχείρησης, καθώς και στο App Store, όπου το κόστος είναι 82.88 ευρώ/χρόνο ( $46.76 \cdot 12 + 25 + 82.88 = 669$ ). Στο κόστος προστίθεται επίσης ο μισθός του υπεύθυνου συντήρησης και ανάπτυξης της εφαρμογής ( $300 \cdot 14 \cdot 1.3 = 5460$ ). Επομένως, το κόστος πωληθέντων υπολογίζεται σε 6,129 ευρώ ( $669 + 5460 = 6,129$ ). Στα έξοδα (έξοδα διάθεσης και διοίκησης) συνυπολογίζεται το κόστος προώθησης ( $30 \cdot 12 + 50 = 410$ ) καθώς και το κόστος διοίκησης που είναι 10% επί του μικτού κέρδους της εταιρείας μας. Με αυτό τον τρόπο τα έξοδα διάθεσης και διοίκησης διαμορφώνονται στα 3,556.30 ευρώ [ $410 + (10\% \cdot 31,563.00) = 3,566.30$ ].

Για να υπολογιστεί το καθαρό κέρδος αφαιρούνται οι αποσβέσεις παγίων και οι τόκοι ενώ αργότερα υπολογίζεται ο φόρος εισοδήματος επί του αποτελέσματος προ φόρων. Αναμένεται ότι οι υπολογιστές που χρησιμοποιούνται για τη διατήρηση της εφαρμογής μας θα φθαρούν και θα χρειάζονται ανανέωση σε 5 έτη. Άρα οι αποσβέσεις του πρώτου έτους θα είναι το 1/5 της αξίας των παγίων. Η αξία των παγίων της Matchpoint είναι 9,102.84 ευρώ, συνεπώς οι αποσβέσεις που αφαιρούνται είναι  $9,102.84/5$  δηλαδή 1,820.57 ευρώ. Με αυτόν τον τρόπο το αποτέλεσμα προ φόρων είναι 26,176.13 ευρώ ( $27,996.70 - 1,820.57$ ). Ο φόρος εισοδήματος βάση της Ελληνικής νομοθεσίας είναι 24% του αποτελέσματος προ φόρων, και στη περίπτωση της Matchpoint ανέρχεται στα 6,282.27 ευρώ [ $(24\%) \cdot 26,176.13 = 6,282.27$ ]. Τελικά, το καθαρό

κέρδος ανέρχεται στα 19,893.86 ευρώ. Κατά την διάρκεια του πρώτου έτους λειτουργίας δεν θα δοθούν μερίσματα και το καθαρό κέρδος θα διατηρηθεί στην εταιρεία (κέρδη εις νέον) για μελλοντικές επενδύσεις.

Όσον αφορά τον ισολογισμό της εταιρίας, το ενεργητικό αποτελείται από το πάγιο ενεργητικό δηλαδή τους υπολογιστές της Matchpoint, μειωμένο κατά 1/5 για τις σχετικές αποσβέσεις. Στο κυκλοφορούν ενεργητικό υπολογίζονται τα μετρητά στο ταμείο της εταιρείας την 31/12/2021. Το παθητικό αποτελείται από τα κεφάλαια της εταιρείας, δηλαδή το μετοχικό κεφάλαιο, τα κέρδη εις νέον, καθώς τις τρέχουσες υποχρεώσεις (οφειλές για φόρους).

## **ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ**

Η Matchpoint έχει ως σκοπό αρχικά να αναπτυχθεί τοπικά σε μεγαλουπόλεις όπως η Θεσσαλονίκη, αλλά στοχεύει στην πλήρη επέκταση της σε όλη την Ελλάδα. Για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος απαιτείται η συνεργασία με περισσότερα γήπεδα και προπονητές ώστε να εξασφαλιστεί η παροχή των υπηρεσιών σε περισσότερους ενδιαφερόμενους σε όλη την Ελλάδα. Μακροπρόθεσμα, όταν η εταιρεία επιτύχει ακόμα μεγαλύτερη οικονομική ανάπτυξη, στόχος είναι και η εξάπλωση της στο εξωτερικό.

Για να επιτύχουμε αύξηση των κερδών της εταιρείας είναι σημαντικό να την εξελίξουμε σε όλους τους τομείς. Πέρα από την αύξηση των αθλητικών κέντρων, θα μπορούσαμε να εξελίξουμε το προϊόν έτσι ώστε να γίνει πιο ελκυστικό στους χρήστες, προσθέτοντας επιπλέον υπηρεσίες όπως νέα αθλήματα (κολύμβηση, βόλεϊ) ή διοργάνωση τουρνουά. Συνεπώς, με την εξέλιξη της επιχείρησης σε αυτούς τους τομείς θα πετύχουμε όλους τους στόχους μας, με σταθερό άξονα την προώθηση της σωματικής άθλησης.

# ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

Εικόνες από την εφαρμογή

