

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

## «Δωρικός Σάπων»

### ΓΕΛ ΓΕΡΑΚΙΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ



doricsoap



doricsoap



<https://blogs.sch.gr/doric-soap/>



doricsoap@gmail.com



# Περιεχόμενα

1. Περίληψη .....	3
1.1 Συνεργάτης-Σύμβουλος .....	4
1.2 Υπεύθυνοι Καθηγητές .....	4
2. Στοιχεία Επιχειρηματικού Σχεδίου .....	4
2.1 Εισαγωγή .....	4
2.2 Οργανόγραμμα .....	5
3. Παραγωγική Διαδικασία .....	6
3.1 Ισχύουσα Νομοθεσία .....	6
3.2 Στάδια Παραγωγικής Διαδικασίας .....	7
3.3 Στρατηγικές Προώθησης Προϊόντος .....	8
4. Χρηματοοικονομική Ανάλυση .....	9
4.1 Πρόβλεψη Νεκρού Σημείου .....	9
4.2 Οικονομικά Αποτελέσματα .....	9
5. Μελλοντικά Σχέδια .....	15
Παράρτημα .....	14



Γενικό Λύκειο Γερακίου,  
Λακωνία

 **Inspirational  
Mentor**



**Πέγκυ Αντωνάκου**  
Γενική Διευθύντρια Google  
Νοτιοανατολική Ευρώπη

# **1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Κάθε μέρα χρησιμοποιούμε προϊόντα φρεσκάδας για το σώμα μας. Ένα από αυτά είναι το σαπούνι. Μας προσφέρει φρεσκάδα, χαλάρωση και απολυμαίνει το σώμα μας από τα μικρόβια. Έτσι εμπνευστήκαμε τη «Δωρικός Σάπων» η οποία παράγει προϊόντα με εξαιρετικές πρώτες ύλες όπως το ελαιόλαδο και τα διάφορα θεραπευτικά βότανα του Πάρνωνα.

Ο κύριος στόχος της επιχείρησής μας είναι η κατάκτηση της τοπικής αγοράς και η προσέλκυση περισσότερων καταναλωτών. Σε δεύτερο πλάνο και η σταδιακή επέκταση σε διπλανές περιοχές έως και σε πανελλήνια κλίμακα. Στα μελλοντικά σχέδια συμπεριλαμβάνεται η βελτίωση του προϊόντος μας και η ετήσια αύξηση του κύκλου εργασιών.

Θέλοντας να συνεχίσουμε την αυλή πολιτιστική κληρονομιά του τόπου μας επιλέξαμε το προϊόν αυτό. Για την αναγνωρισιμότητα της επιχείρησης, διοργανώσαμε 2 μπαζάρ. Αυτό βέβαια δεν αναιρεί το γεγονός πως δεν κρατήσαμε μία ενεργή στάση στα μέσα μαζικής ενημέρωσης, δημοσιεύοντας το έργο μας και κρατώντας ενήμερο το αγοραστικό κοινό για τα νέα προϊόντα.

Η εικονική επιχείρηση «Δωρικός Σάπων» φιλοδοξεί να υλοποιήσει ένα ολοκληρωμένο σχέδιο παραγωγής, αποθήκευσης, συσκευασίας και προώθησης σαπουνιών με κύριο συστατικό το ανακυκλωμένο ελαιόλαδο και τα σπάνια βότανα του Πάρνωνα. Η νομική της μορφή είναι ανώνυμη εταιρεία με κύριους μετόχους 30 μαθητές της Α τάξης του ΓΕΛ Γερακίου. Η έδρα της εταιρείας είναι το κτίριο του ΓΕΛ Γερακίου. Ως χώρος παραγωγής, συσκευασίας και αποθήκευσης χρησιμοποιείται το χημείο του σχολείου και χώρος συνεδριάσεων η αίθουσα του Α1. Η επιχείρηση χωρίστηκε σε 3 τμήματα, στο τμήμα παραγωγής, στο τμήμα μάρκετινγκ και στο τμήμα χρηματοοικονομικών. Η επιλογή των προσώπων που στελέχωσαν τα αντίστοιχα τμήματα πραγματοποιήθηκε με αξιολόγηση των υποψηφίων. Με απόφαση του διοικητικού συμβουλίου η εκπροσώπηση της εταιρείας έχει ανατεθεί στην διευθύνουσα σύμβουλο Αποστολοπούλου Χριστίνα. Το μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης ανέρχεται στο ποσό των 90 ευρώ διαιρεμένο σε 30 μετοχές ονομαστικής αξίας 1 ευρώ. Η επιχείρηση «Δωρικός Σάπων» δέχτηκε σε όλη την πορεία των εργασιών της την υποστήριξη της Inspirational Mentor κ. Πέγκυς Αντωνάκου.

### **1.1 Inspirational Mentor:** Αντωνάκου Πέγκυ

- General Manager Google, South East Europe

### **1.2.Οι καθηγητές:**

- Κουγιουμουτζής Κωνσταντίνος, ΠΕ04.04 (Βιολόγος)
  - Laboratory of Botany
  - Section on Plant Biology
  - Department of Biology School of Natural Sciences, University of Patras
- Πολίτη Σταματική, ΠΕ078 (Κοινωνιολόγος)
- Σαράντη Ανθή, ΠΕ04.01 (Φυσικός)

## **2. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ**

### **Δωρικός Σάπων («DoricSoap»)**

Το προτεινόμενο επιχειρηματικό σχέδιο αφορά στη δημιουργία μιας μαθητικής εικονικής επιχείρησης προσανατολισμένης στην παραγωγή χειροποίητων σαπουνιών.

### **2.1 Εισαγωγή:**

**A.** Δράσεις ευαισθητοποίησης, οι οποίες αναδεικνύουν τα μοναδικά πλεονεκτήματα του τόπου σε συνδυασμό με τις συνθήκες όπου έχει δημιουργήσει αναγκαιότητα παραγωγής ποιοτικών και φιλικών προς το περιβάλλον.

**B.** Την προώθηση του δωρικού σάπωνος στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

## **2.2 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ**

<b>Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου</b> Αποστολοπούλου Χριστίνα			
<b>Δ/νση Διοίκησης Υπεύθυνος</b>	<b>Δ/νση Πωλήσεων Υπεύθυνος</b>	<b>Δ/νση Οικονομικών Υπεύθυνος</b>	<b>Δ/νση Παραγωγής Υπεύθυνος</b>
Μαρουδά Ελένη	Κουτσοβασίλη Ανδριάνα	Σεϊτανάκη Αντωνία-Νεκταρία	Βλάχος Ευάγγελος
<b>Μέλη</b>	<b>Μέλη</b>	<b>Μέλη</b>	<b>Μέλη</b>
Αποστολοπούλου Χριστίνα	Μποτέζ Εστέρα	Μήτρη Ιωάννα	Μαλτέζος Παναγιώτης
	Τραϊφόρου Αντωνία	Μήτρη Ελένη	Κουτσοβασίλη Νίκη
	Τσιπούρα Μαρίζα	Βουβουριώτης Ιωάννης-Νεκτάριος	Γκάμπορ Γκάμπριελ
	Ροζακλή Γεωργία	Μιράκα Παντελεήμων	Θεοδωρακάκος Θεόδωρος
	Ρήγα Βενετία		Θεοδωρακάκος Γεώργιος
	Τσολομίτης Γεώργιος		Σταθάκης Πυθαγόρας
	Τσιγγάρης Αθανάσιος		Τσολομίτης Ιωάννης
	Ντιμίτροβα Γεωργία		Ποπέσκου Σπυρίδων
	Βλάχου Αγγελική		Τσολομίτη Ευδοξία
	Λάτση Αργυρώ		Τσολομίτη Παναγιώτα
			Φλώρος Νικόλαος

### **3. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ**

#### **3.1 ΙΣΧΥΟΥΣΑ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ:**

Η παραγωγή και πώληση των σαπουνιών υπόκειται στον Κανονισμό για τα Καλλυντικά Προϊόντα (Κανονισμός (ΕΚ) αριθμ. 1223/2009 όπως τροποποιήθηκε τον Ιούλιο 2013). Οι διατάξεις του κανονισμού μεριμνούν για τη σύνθεση και την επισήμανση των προϊόντων, με στόχο τη διασφάλιση της προστασίας, της υγείας και την ενημέρωση των καταναλωτών. Ο κανονισμός προβλέπει, την εκτίμηση της ασφάλειας των προϊόντων.

### **3.2 ΣΤΑΔΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ:**

#### 1. Προμήθεια πρώτων υλών:

- απιονισμένο νερό
- ανακυκλωμένο ελαιόλαδο
- καυστική αμμωνία
- αιθέρια έλαια
- μη εμπορεύσιμα εσπεριδοειδή
- βότανα (βάλσαμο, χαμομήλι , ευκάλυπτος , μέντα , λεβάντα , κανέλλα )

#### 2. Εκτέλεση συνταγής με απαρέγκλιτη τήρηση όλων των κανόνων ασφαλείας .

#### 3. Ποιοτικός έλεγχος των προϊόντων.

#### 4. Συσκευασία μετά την παρέλευση 40 ημερών.

Κατά τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας η συμβολή του κ. Κουγιουμουτζή Κωνσταντίνου (Δρ Βιολογίας, Μεταδιδάκτορα του Τομέα Βιολογίας Φυτών του Τμήματος Βιολογίας του Πανεπιστημίου Πατρών) ήταν καταλυτική. Συνέβαλε αποφασιστικά στην εκπαίδευσή μας σχετικά με τη χρησιμότητα των ενδημικών φυτών και βότανων της περιοχής μας. Έτσι εμπλουτίσαμε και διαφοροποιήσαμε τα προϊόντα μας έναντι ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

### **3.3 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ**

Λαμβάνοντας υπόψη τη φύση της υπηρεσίας μας καθώς και τις σημερινές συνθήκες, θεωρούμε ότι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος προώθησης της Δωρικός Σάπων είναι η χρήση εργαλείων digitalmarketing για να μεταφέρουμε στο κοινό μας τις αξίες και τη φιλοσοφία μας για να προωθήσουμε τα προϊόντα μας στους μελλοντικούς αγοραστές. Δημιουργώντας, έτσι, επαγγελματικούς λογαριασμούς σε Instagram και Facebook φροντίζουμε με συνεχή παρουσία να ενημερώνουμε το κοινό για την πρόοδο της επιχείρησης και της ομάδας. Το τμήμα μάρκετινγκ διαχειρίζεται τους παραπάνω λογαριασμούς.

Ακόμη έχουμε και την ιστοσελίδα μας <https://blogs.sch.gr/doric-soap/> η οποία προσφέρει μία ακόμα πιο λεπτομερή παρουσίαση της επιχείρησης. Μέσω αυτών των λογαριασμών ήδη μας έχουν προσεγγίσει πελάτες.

Το τμήμα χρηματοοικονομικών επικεντρώθηκε στην τιμολογιακή πολιτική, την πρόβλεψη πωλήσεων και την σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων.

<b>ΑΠΕΙΛΕΣ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Έντονος ανταγωνισμός</li><li>• Ανάγκη έντονης διαφοροποίησης από αντίστοιχα προϊόντα.</li><li>• Αστάθεια στην ελληνική και παγκόσμια οικονομία</li></ul>
<b>ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Χαμηλό κόστος ίδρυσης και παραγωγής προϊόντος</li><li>• Πρωτότυπη προώθηση προϊόντος(διακόσμηση και πολιτική δώρων)</li><li>• Σύνδεση του προϊόντος με την τοπική παραγωγή(ελαιόλαδο)και αξιοποίηση των ενδημικών βοτάνων του Πάρνωνα.</li></ul>
<b>ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ελαστική ζήτηση προϊόντος.</li></ul>
<b>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Επικοινωνήσαμε το προϊόν σε παγκόσμιο επίπεδο (δημιουργία ιστοσελίδας).</li><li>• Εξασφαλίσαμε συνεργασίες με τοπικά καταστήματα και ξενοδοχεία.</li><li>• Διαφημίσαμε το προϊόν και μέσω του τοπικού τύπου.</li></ul>



## **4. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ**

### **4.1 ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ**

➤ **Υπολογισμός «Εσόδων»**

<b>Τιμή Πώλησης Προϊόντος</b>	2,60 ευρώ
<b>Μεταβλητό κόστος ανά μονάδα προϊόντος</b>	0,90 ευρώ

**A.**

<b>Έσοδα έναντι του παγίου κόστους (τιμή πώλησης μείον τα μεταβλητικά κόστη)</b>	$2,60 - 0,90 = 1,70$ ευρώ
--	---------------------------

**B.**

<b>Εκτίμηση συνολικού Παγίου Κόστους</b>	
<b>Αγορά Κεφαλαιουχικού Εξοπλισμού</b>	520 ευρώ

➤ **Νεκρό Σημείο**

(Εκτίμηση Συνολικού Κόστους (B) ÷ Έσοδα έναντι του παγίου Κόστους (A))

$520 \text{ ευρώ} \div 1,70 \text{ ευρώ ανά μονάδα προϊόντος}$	306 μονάδες προϊόντων
--	-----------------------

Η επιχείρηση, κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της, παρουσιάζει κέρδη μετά την παραγωγή **306 μονάδων προϊόντων**.

### **4.2 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ**

Στόχος της «**Δωρικός Σάπων**», κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της είναι η παραγωγή και οι διάθεση 1000 μονάδων προϊόντων.

Ήδη υπάρχουν πωλήσεις 135 μονάδων προϊόντος με έσοδα 350 ευρώ και το τμήμα πωλήσεων έχει δεχθεί παραγγελίες 500 μονάδων προϊόντος.

<b>Έσοδα πωλήσεων</b>	$1000 * 2,60 = 2.600$ ευρώ
-----------------------	----------------------------

- Για την παραγωγή 1000 προϊόντων απαιτούνται τα κάτωθι κόστη:

Είδος	Ποσότητα	Τιμή αγοράς	Κόστος
Ανακυκλωμένο Ελαιόλαδο	50Kgr	0,50 €	25,00 €
Καυστικό Νάτριο (NaOH)	5,83kgr	3,00 €	17,50 €
Αιθέρια Έλαια	4 τεμ.	6,00 €	24,00 €
Συσκευασίες	1.000 τεμ	0,10 €	100,00 €
Γκρέιτ Φρουτ*			0,00 €
Διαφήμιση			30,00 €
Ρεύμα			86,00 €
Λοιπά λειτουργικά έξοδα			80,00 €
Μισθοί	14,8 ημερ.	26,52	393,50 €
Ασφαλιστικές εισφορές			144,00 €
<b>Σύνολο</b>			<b>900,00 €</b>

### **ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ:**

- Η προμήθειά των εσπεριδοειδών είναι εντελώς δωρεάν , καθώς πρόκειται για μη εμπορεύσιμα προϊόντα.
- Το εργατικό κόστος είχε υπολογιστεί σύμφωνα με την υπ. αριθμό 107675/2021 που δημοσιεύθηκε στο ΦΕΚ 6263/Β/27-12-2021 και οι ασφαλιστικές εισφορές με την υπ. αριθμό 521910/15-12-2021 εγκύκλιο του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλιστών.
- Κατά τη διάρκεια του πρώτου έτους λειτουργίας, δεν θα δοθούν μερίσματα και το καθαρό κέρδος θα διατηρηθεί στην εταιρεία (κέρδη εις νέον), για τις μελλοντικές μας επενδύσεις.

➤ Αποτελέσματα χρήσης 1ο έτους λειτουργίας

<b>Κύκλος Εργασιών</b>	2.600
<b>Κόστος Πωλήσεων</b>	900
<b>Αποτλέσματα προ τόκων και αποσθέσεων</b>	1.700
<b>Αποσθέσεις</b>	520
<b>Τόκοι</b>	0
<b>Αποτελέσματα προ φόρων</b>	1.180
<b>Φόρος εισοδήματος</b>	259,6
<b>Μερίσματα</b>	0
<b>Κέρδη εις νέον</b>	920,4

➤ Ισολογισμός Δωρικός Σάπων 31/12/2022

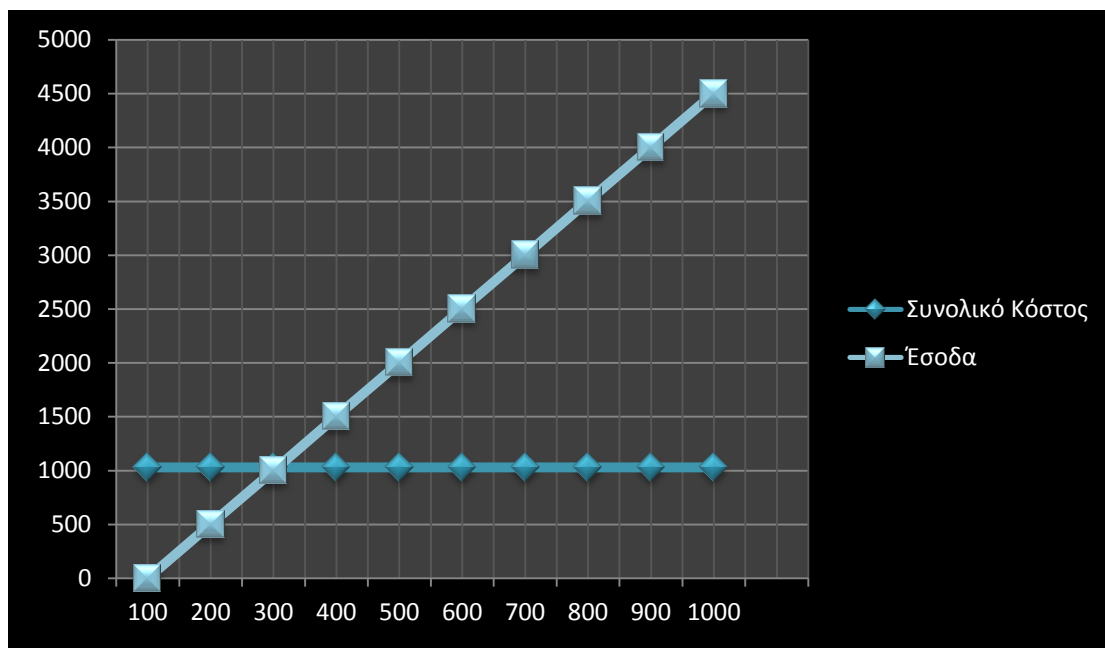
➤ Ενεργητικό

<b>Πάγια</b>	520
<b>Μείον Αποσβέσεις Παγίων</b>	520
<b>Υπόλοιπο ενσώματων παγίων</b>	0
<b>Πελάτες</b>	2.600
<b>Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα</b>	90
<b>Σύνολο Ενεργητικού</b>	2690

➤ Παθητικό

<b>Μετοχικό Κεφάλαιο</b>	90
<b>Κέρδη εις νέον</b>	920,4
<b>Σύνολο ιδίων κεφαλαίων</b>	1010,4
<b>Προμηθευτές</b>	1420
<b>Φοροι</b>	259,6
<b>Σύνολο Παθητικού</b>	2.690

➤ **Διάγραμμα Νεκρού Σημείου**



**Νεκρό σημείο:** 306 μονάδες προϊόντος

## **5. ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ**

Η «Δωρικός Σάπων» ήδη διέθεσε τα προϊόντα του στην τοπική αγορά με σχετική ευκολία . Η τιμή αναλογικά με το βάρος του προϊόντος (45gr-2,60 ευρώ ) δεν θεωρείται χαμηλή. Τα περιθώρια κέρδους άγγιξαν το 65,4%. Η ποικιλία των προϊόντων μας ανταποκρίθηκε στις ανάγκες και τις απαιτήσεις κάθε ηλικίας και φύλου.

Βραχυπρόθεσμα στοχεύουμε στην εξέλιξη των προϊόντων μας (π.χ. ελκυστικότητα ) και στην αύξηση διατήρησης του πελατολογίου μας.

Μακροπρόθεσμα τα κέρδη μας θα χρηματοδοτήσουν τις επενδύσεις μας ώστε να προσεγγίσουμε την παγκόσμια αγορά.

Ακολουθούμε την συμβουλή της Inspirational Mentor μας κ.Πέγκυς Αντωνάκου «δεν πουλάμε σαπούνια, παρουσιάζουμε την ιστορία του τόπου μας».

## Παράρτημα



**Σαπούνι από:**

Παρθένο ελαιόλαδο, γαρύφαλλο, πορτοκάλι και αποξηραμένες φέτες πορτοκάλι.



**Σαπούνι από:**

Παρθένο ελαιόλαδο και δυόσμο.



**Σαπούνι από:**

Παρθένο Ελαιόλαδο ,βαλσαμέλαιο και έλαιο βασιλικού



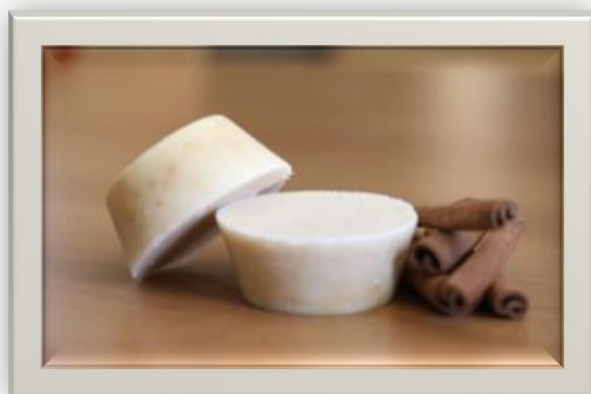
**Σαπούνι από:**

παρθένο ελαιόλαδο, χαμομήλι, λεμόνι και έλαιο καρύδα.



**Σαπούνι από:**

Παρθένο ελαιόλαδο και μέλι



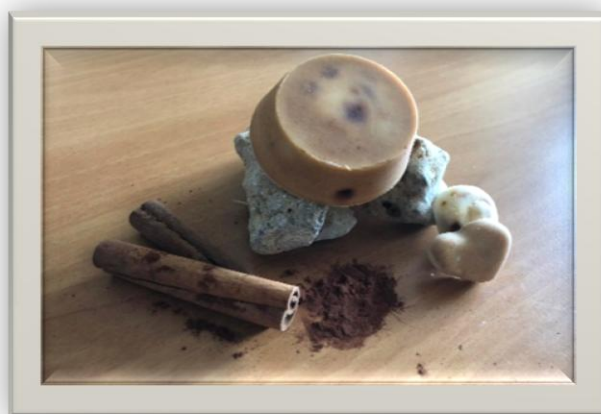
**Σαπούνι από:**

Παρθένο Ελαιόλαδο και κανέλλα



**Σαπούνι από:**

Παρθένο Ελαιόλαδο ,δεντρολίβανο  
και γκρέιπφρουτ



**Σαπούνι από:**

Παρθένο Ελαιόλαδο, κανέλλα και  
κακάο

## Η ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ ΜΑΣ



https://blogs.sch.gr/d...  
blogs.sch.gr

Σύνδεση

DS  
«Δωρικός Σάπων»

Αρχική Gallery Διευθύνσεις-Τμήματα  
Οργανόγραμμα Επικοινωνία

### Εικονική μαθητική επιχείρηση «Δωρικός Σάπων» – Doric soap




Η εικονική επιχείρηση αποτελεί ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα που απευθύνεται σε μαθητές ηλικίας 15- 18 ετών και υλοποιείται δωρεάν από το junior Achievement Greece σε δημόσια και ιδιωτικά σχολεία από όλη την Ελλάδα.




## ΠΡΟΦΙΛ INSTAGRAM

The screenshot shows the Instagram profile for 'doricsoap'. At the top, there is a back arrow, the username 'doricsoap', a notification bell, and a menu icon. Below this is a circular profile picture showing a landscape. To the right of the profile picture are statistics: 11 posts, 137 followers, and 10 accounts followed. The bio reads: 'Χειροποίητα Σαπούνια Στο πλαίσιο του προγράμματος "Εικονική Επιχείρηση" Junior Achievement Greece η Α τάξη του ΓΕΛ Γερακίου δημιουργήσαμε τη "Δωρικός Σάπων"'. Below the bio, it says 'Ακολουθείται από .tsipoura, nikipoutsonvasili και 48 ακόμη'. There are three buttons: 'Ακολουθείτε v', 'Στείλτε μήνυμα', and a '+0' button. At the bottom, there are icons for a grid and a profile. The main content area is a grid of 9 images showing the soap-making process and finished products.

← **doricsoap** 🔔 ⋮

 **11** Δημοσιεύσ... **137** Ακόλουθοι **10** Ακολουθεί

**Χειροποίητα Σαπούνια**  
Στο πλαίσιο του προγράμματος "Εικονική Επιχείρηση" Junior Achievement Greece η Α τάξη του ΓΕΛ Γερακίου δημιουργήσαμε τη "Δωρικός Σάπων"

 Ακολουθείται από **.tsipoura, nikipoutsonvasili** και **48** ακόμη

Ακολουθείτε v    Στείλτε μήνυμα    +0

