



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΑΙΓΑΙΟΥ

ΠΟΛΥΤΕΧΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ
ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΑΙΓΑΙΟΥ
ΠΟΛΥΤΕΧΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ

ΠΡΟΠΤΥΧΙΑΚΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΚΑΙ
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΩΝ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΚΕΝΤΡΟ ΕΡΕΥΝΑΣ ΓΙΑ
ΤΗΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ
ΔΙΑΚΥΒΕΡΝΗΣΗ



MyHoneyBee – Ανάπτυξη Επιχειρηματικής Ιδέας και Συστήματος Παροχής Προϊόντων και Υπηρεσιών Μελισσοκομίας

Γερακίνης Ιωάννης

321/2011022, icsd11022@icsd.aegean.gr

Γκιάτας Δημήτριος

321/2011028, icsd11028@icsd.aegean.gr

Επιβλέπων: Καθηγητής, Χαραλαμπίδης Ιωάννης

ΜΑΡΤΙΟΣ 2021

www.aegean.icsd.gr/is-lab

Η Διπλωματική Εργασία παρουσιάστηκε ενώπιον
του Διδακτικού Προσωπικού του Πανεπιστημίου Αιγαίου
Σε Μερική Εκπλήρωση των απαιτήσεων για την απόκτηση του διπλώματος του Μηχανικού
Πληροφοριακών και Επικοινωνιακών Συστημάτων

Η ΤΡΙΜΕΛΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΔΙΔΑΣΚΟΝΤΩΝ
ΕΠΙΚΥΡΩΝΕΙ ΤΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΤΩΝ
Γερακίνη Ιωάννη
&
Γκιάτα Δημήτριο

Χαραλαμπίδης Ιωάννης, Επιβλέπων

Καθηγητής

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών
και Επικοινωνιακών Συστημάτων

Λουκής Ευριπίδης, Μέλος

Καθηγητής

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών
και Επικοινωνιακών Συστημάτων

Κοκολάκης Σπύρος, Μέλος

Καθηγητής

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών
και Επικοινωνιακών Συστημάτων

© 2021

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος.

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
Πανεπιστήμιο Αιγαίου

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ - ΑΦΙΕΡΩΣΕΙΣ

Θέλουμε να ευχαριστήσουμε τον καθηγητή μας κ Ιωάννη Χαραλαμπίδη για την εμπιστοσύνη του στο πρόσωπο μας, καθώς και για την πολύτιμη καθοδήγηση του για την εκπόνηση της διπλωματικής εργασίας μας.

Ιδιαιτέρες ευχαριστίες θα θέλαμε να δώσουμε στην Ζωή Λαχανά για την στήριξή της, την υπομονή της καθώς και την διάθεση της να μας λύση οποιαδήποτε απορία σχετικά με την εργασία μας. Επιπλέον ένα μεγάλο ευχαριστώ στον Μιχάλη Λούτσαρη για την πολύτιμη βοήθεια του και την παροχή πολύ σημαντικών πληροφοριών και τον Γερακίνη Δημήτριο οικονομολόγο και μελισσοκόμο για την απαραίτητη καθοδήγηση που μας έδωσε, τόσο στον οικονομικό τομέα και την σύνταξη του επιχειρηματικού σχεδίου, όσο και για τις πολύ σημαντικές πληροφορίες για τον κόσμο της μέλισσας. Τέλος θα θέλαμε να δώσουμε ένα τεράστιο ευχαριστώ στους γονείς και τις οικογένειες μας για τις θυσίες, την υπομονή και την ηθική συμπαράσταση τους όλα αυτά τα χρόνια

Περίληψη

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια ανάπτυξη του διαδικτύου καθώς και όλων των εργαλείων και μέσων που σχετίζονται με αυτό το ηλεκτρονικό εμπόριο έχει μπει για τα καλά στην καθημερινότητα τόσο των ελληνικών επιχειρήσεων όσο και των καταναλωτών. Όλο και περισσότεροι επιχειρηματίες ξεκινούν ή εμπλουτίζουν τις επιχειρήσεις τους με ένα ηλεκτρονικό κατάστημα, ή με μία ιστοσελίδα για την καλύτερη προώθηση, πώληση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους. Η ραγδαία αυτή ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου στην χώρα μας προσφέρει νέες ευκαιρίες και βοηθάει στην δημιουργία καινοτόμων ιδεών και επιχειρήσεων, που σχετίζονται με μορφές εμπορίου όπως η ανταλλαγή αγαθών ή παροχής υπηρεσιών από επαγγέλματα και τομείς που το κέρδος τους βασίζεται στην μεταπώληση, παραγωγή αγαθών και όχι στην παροχή υπηρεσιών.

Στο πλαίσιο αυτό θα υλοποιηθεί ένα πληροφοριακό σύστημα το οποίο θα επιτρέπει τους καταναλωτές να νοικιάζουν κυψέλες και τις υπηρεσίες που συνοδεύουν αυτές, όπως τη φροντίδα και τη συλλογή μελιού, με δυνατότητες ενημέρωσης για την πορεία αυτών (φωτογραφίες ή και βίντεο). Για να επιτευχθεί αυτό, θα πρέπει να διερευνηθούν παρόμοιες πρακτικές να δημιουργηθεί μία τιμολογιακή πολιτική για τη προσφερόμενη υπηρεσία ανάλογα με τις απαιτήσεις του ενοικιαστή. Τέλος, πριν από τη δημιουργία του συστήματος και της εφαρμογής για κινητές συσκευές θα πρέπει να σχεδιαστεί η καμπάνια της αρχικής προώθησης της συγκεκριμένης υπηρεσίας.

© 2020

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος.

Γερακίνης Ιωάννης

&

Γκιάτας Δημήτριος

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών και Επικοινωνιακών Συστημάτων
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΙΓΑΙΟΥ

My Honey Bee - Development of Business Idea and Delivery System for Beekeeping Products and Services

Abstract

In recent years there has been a development of the internet as well as all the tools and media related to it. E-commerce has entered for good into the daily lives of both Greek businesses and consumers. Increasingly more entrepreneurs are starting or enriching their businesses with an online store, or with a website for better promotion and sale of their products and services. This rapid development of e-commerce in our country offers new opportunities and helps to create innovative ideas and businesses, related to forms of trade such as the exchange of goods or services from professions and sectors whose profit is based on resale, production of goods and not in the provision of services.

In this context, an information system will be implemented which will allow consumers to rent beehives and the services that accompany them, such as the care and collection of honey, with information on their progress (photos or videos). To achieve this, similar practices should be explored to create a pricing policy for the service offered according to the tenant's requirements. Finally, before creating the system and the application for mobile devices, the campaign of the initial promotion of the specific service should be designed.

©2020

GerakinisIoannis

&

GkiatasDimitrios

Department of Information and Communication Systems Engineering
School of Engineering, University of the Aegean

Περιεχόμενα

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ - ΑΦΙΕΡΩΣΕΙΣ	3
Περίληψη	4
Abstract	5
Περιεχόμενα	6
Πίνακας Εικόνων	10
1.Εισαγωγή	13
1.1 Ανάγκη Διπλωματικής	14
1.2 Σκοπός Διπλωματικής	14
1.3 Αντικείμενο Διπλωματικής	14
1.4 Δομή της Διπλωματικής Εργασίας	15
2. Ανάλυση Πεδίου / Τρέχουσα Κατάσταση	16
2.1 Βασικές Έννοιες	16
2.2 Τρέχουσα Κατάσταση/ Ελλάδα	17
2.3 Τρέχουσα Κατάσταση/ Εξωτερικό	24
2.4 Συμπεράσματα επί της Τρέχουσας Κατάστασης	31
3. Μεθοδολογία	34
3.1 Οι ερευνητικές ερωτήσεις / Τα ερευνητικά ζητήματα	34
3.2 Τα μεθοδολογικά βήματα και βοηθήματα	34
4. Εργαλεία	36
4.1 Ανάλυση των Εργαλείων	36
4.2 Συμπεράσματα Επί των Εργαλείων	38
5.Αρχιτεκτονική Συστήματος	39
5.1 Απαιτήσεις	39
Λειτουργικές Απαιτήσεις:	39
Μη λειτουργικές απαιτήσεις	41
5.2 Διαγράμματα	42
Use case Diagrams	42
Activity Diagrams	43
6. Επιχειρηματικό Σχέδιο	46
6.1 Business Summary	46
6.2 Η Ομάδα	46
6.2.1 Το προφίλ της Διοίκησης	46
6.2.2 Οργανόγραμμα	46
6.3 Το επιχειρηματικό μοντέλο	47

6.3.1 Όραμα, αποστολή και αξίες	47
6.3.2 Πώς δουλεύει το επιχειρηματικό μας μοντέλο	47
6.3.3 Τι προσφέρει η επιχείρησή μας	49
6.3.4 Οι αγορές – στόχος	50
6.3.5 Πλάνο Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας[6]	50
Προϊόντα και Υπηρεσίες	51
Τιμολογιακή Πολιτική	51
Δίκτυο Διανομής	52
Προώθηση και Επικοινωνία	52
Ανθρώπινο Δυναμικό	53
Διεργασίες	54
Αποδεικτικό-Ενημερότητας	54
Πόροι της εταιρείας	55
6.4 Εξωτερικό Περιβάλλον	56
6.4.1 Η οικονομία	56
6.4.2 Ανάλυση Αγοράς	58
Αγορά Ηλεκτρονικού Εμπορίου	58
Μελισσοκομία	59
6.4.3 Ανάλυση Ανταγωνιστών	60
6.4.4 SWOT Ανάλυση	61
6.4.5 Ανταγωνιστικά προτερήματα του επιχειρηματικού μοντέλου	62
6.5 Χρηματοοικονομική Ανάλυση	63
6.5.1 Ανάλυση «νεκρού σημείου» (Break-even Analysis)	63
6.5.2 Σενάρια πωλήσεων και εκτιμήσεις	65
6.5.3 Δαπάνες κεφαλαίου & λειτουργίας	70
6.5.4 Απαιτήσεις Χρηματοδότησης	72
6.6 Στάδια Υλοποίησης	73
6.7 Ανάλυση ρίσκου	74
6.7.1 Περιοριστικοί παράγοντες	74
6.7.2 Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας	74
6.7.3 Ειδικοί παράγοντες και αντίμετρα	75
7. Εφαρμογή	76
7.1 Αρχική Σελίδα	76
7.2 Σελίδα Ποιοι Είμαστε	77
7.3 Σελίδα Λογαριασμός	78
7.4 Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών	82

7.5 Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος	84
7.6 Υποσέλιδο (Footer)	85
7.6.1 Σύνδεσμοι κοινωνικών δικτύων	85
7.6.2 Σελίδα Πολιτική Απορρήτου	87
7.6.3 Σελίδα Όροι Χρήσης	88
7.7 Ηλεκτρονικό Κατάστημα	89
7.7.1 Σελίδα Προβολής Κατηγορίας Προϊόντων	90
7.7.2 Προβολή Προϊόντος	91
7.7.3 Προσθήκη Προϊόντος στο Καλάθι	93
7.8 Σελίδα Καλαθιού	95
7.9 Σελίδα Ολοκλήρωσης Παραγγελίας	97
8. Αποτελέσματα της Έρευνας, Ανάλυση και Συζήτηση	100
8.1. Αποτελέσματα της έρευνας και συμβολή της εργασίας	100
8.2. Συζήτηση Αποτελεσμάτων	101
8.3 Ανάλυση Υπηρεσιών	102
9. Συμπεράσματα	105
9.1. Συμπεράσματα επί της μεθοδολογίας	105
9.2 Συμπεράσματα επί των αποτελεσμάτων του εργαλείου - δυνατότητες επαναχρησιμοποίησης (απαιτήσεις πίνακας)	106
9.2.1 Απαιτήσεις	107
Λειτουργικές Απαιτήσεις	107
Μη Λειτουργικές Απαιτήσεις	107
9.3 Προοπτικές/ Επόμενα Βήματα	108
10. Αναφορές	109
10.1 Αναφορές	109
10.2 Χρήσιμες Ιστοσελίδες	109
11. Παράρτημα	111
Α. Εγχειρίδιο Χρήσης	111
ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΧΡΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΧΡΗΣΤΕΣ ΤΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑΣ MyHoneyBee.gr	111
Αρχική Σελίδα	111
Σελίδα Ποιοι Είμαστε	112
Σελίδα Λογαριασμός	112
Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών	115
Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος	116
Υποσέλιδο (footer)	117
Σελίδα Ηλεκτρονικό Κατάστημα	117

B. Ερωτηματολόγιο

121

Πίνακας Εικόνων

Εικόνα 1 - Γράφημα Ελληνικής Στατιστικής Υπηρεσίας	13
Εικόνα 2 – Αρχική Σελίδα honeybees.gr 1/2	17
Εικόνα 3- Σελίδα Υπηρεσίες honeybees.gr 2/2	17
Εικόνα 4- Αρχική Σελίδα spitimeliou.gr 1/2	18
Εικόνα 5- Αρχική Σελίδα spitimeliou.gr 2/2	18
Εικόνα 6- Αρχική Σελίδα melissocosmos.com 1/2	19
Εικόνα 7- Σελίδα Ενότητα Αρχαρίων melissocosmos.com 2/2	19
Εικόνα 8- Αρχική Σελίδα ellinikomelli.gr 1/2	20
Εικόνα 9- Σελίδα Νέα Προϊόντα ellinikomelli.gr 2/2	21
Εικόνα 10- Αρχική Σελίδα bee-shop.gr 1/3	21
Εικόνα 11- Σελίδα Βάζα - Φιάλες bee-shop.gr 2/3	22
Εικόνα 12- Σελίδα Συχνές Ερωτήσεις bee-shop.gr 3/3	23
Εικόνα 13- Αρχική Σελίδα foxhoundbeecompany.com 1/3	24
Εικόνα 14- Αρχική Σελίδα foxhoundbeecompany.com 2/3	24
Εικόνα 15- Αρχική Σελίδα foxhoundbeecompany.com 3/3	25
Εικόνα 16- Αρχική Σελίδα gorawhoney.com 1/2	26
Εικόνα 17- Σελίδα Προϊόντων Καταστήματος gorawhoney.com 2/2	26
Εικόνα 18- Αρχική Σελίδα honeybeesonline.com 1/2	27
Εικόνα 19- Σελίδα Package Bees & Queens For Sale honeybeesonline.com 2/2	27
Εικόνα 20- Αρχική Σελίδα beebaltic.com 1/2	28
Εικόνα 21- Σελίδα Our Story beebaltic.com 2/2	28
Εικόνα 22- Αρχική Σελίδα bestbees.com 1/3	29
Εικόνα 23- Σελίδα About bestbees.com 2/3	29
Εικόνα 24- Ιστοσελίδα bestbees.com 3/3	30
Εικόνα 25- Στάδια Υλοποίησης MyHoneyBee	35
Εικόνα 26- Use Case Diagram - MyHoneyBee Ιστότοπος	42
Εικόνα 27- Activity Diagram 1/2- MyHoneyBee Ιστότοπος	43
Εικόνα 28- Activity Diagram 2/2- MyHoneyBee Ιστότοπος	43
Εικόνα 29- Οργανόγραμμα Επιχείρησης- MyHoneyBee Επιχείρηση	46
Εικόνα 30- Πίνακας Βασικών Μεγεθών μέχρι το 2023	57
Εικόνα 31- Γράφημα Ελληνικής Στατιστικής Υπηρεσίας	59
Εικόνα 32- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2021- 1 από 2	65
Εικόνα 33- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2021- 2 από 2	65
Εικόνα 34- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2021- 1 από 2	66
Εικόνα 35- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2021- 2 από 2	66
Εικόνα 36- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2022- 1 από 2	67
Εικόνα 37- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2022- 2 από 2	67
Εικόνα 38- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2022- 1 από 2	67
Εικόνα 39- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2022- 2 από 2	68
Εικόνα 40- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2023- 1 από 2	68
Εικόνα 41- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2023- 2 από 2	68
Εικόνα 42- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2023- 1 από 2	69
Εικόνα 43- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2023- 2 από 2	69
Εικόνα 44- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2021- 1 από 2	70
Εικόνα 45- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2021- 2 από 2	70
Εικόνα 46- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2022- 1 από 2	71
Εικόνα 47- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2022- 2 από 2	71
Εικόνα 48- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2023- 1 από 2	72

Εικόνα 49- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2023- 2 από 2	72
Εικόνα 50- Στάδια Υλοποίησης - 1 από 3	73
Εικόνα 51- Στάδια Υλοποίησης - 2 από 3	73
Εικόνα 52- Στάδια Υλοποίησης - 3 από 3	74
Εικόνα 53- Αρχική Σελίδα- MyHoneyBee Ιστότοπος	76
Εικόνα 54- Αρχική Σελίδα 2- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	76
Εικόνα 55- Αρχική Σελίδα 3- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	77
Εικόνα 56- Σελίδα Ποιοι Είμαστε- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	77
Εικόνα 57- Σελίδα Λογαριασμός (Σύνδεση/Εγγραφή)- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	78
Εικόνα 58- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Χάσατε τον κωδικό σας;”)- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	78
Εικόνα 59- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Εγγραφή”)- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	79
Εικόνα 60- Email επιβεβαίωσης λογαριασμού και γνωστοποίησης κωδικού πρόσβασης- MyHoneyBee Ιστότοπος	79
Εικόνα 61- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Παραγγελίες”)- MyHoneyBee Ιστότοπος	80
Εικόνα 62- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Μεταμορφώσεις”)- MyHoneyBee Ιστότοπος	80
Εικόνα 63- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Διευθύνσεις”)- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	81
Εικόνα 64- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Στοιχεία Λογαριασμού”)- MyHoneyBee Ιστότοπος	81
Εικόνα 65- Σελίδα Λογαριασμός Επιλογή “Αποσύνδεση”- MyHoneyBee Ιστότοπος	82
Εικόνα 66- Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών 1- MyHoneyBee Ιστότοπος	82
Εικόνα 67- Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών 2- MyHoneyBee Ιστότοπος	83
Εικόνα 68- Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος 1/2- MyHoneyBee Ιστότοπος	84
Εικόνα 69- Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος 2/2- MyHoneyBee Ιστότοπος	84
Εικόνα 70- Σύνδεσμοι Επικοινωνίας, πολιτική απορρήτου και όροι χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος....	85
Εικόνα 71- Σελίδα Twitter MyHoneyBeeGR.....	85
Εικόνα 72-Σελίδα Facebook MyHoneyBeeGR.....	86
Εικόνα 73- Σελίδα InstagramMyHoneyBeeGR	86
Εικόνα 74- Σελίδα Πολιτική Απορρήτου- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	87
Εικόνα 75- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	88
Εικόνα 76- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	89
Εικόνα 77- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	90
Εικόνα 78- Σελίδα Προβολή Κατηγορίας προϊόντων- MyHoneyBee Ιστότοπος	90
Εικόνα 79- Γρήγορη Προβολή Προϊόντος- MyHoneyBee Ιστότοπος	91
Εικόνα 80- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	92
Εικόνα 81- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	92
Εικόνα 82- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	93
Εικόνα 83- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	94
Εικόνα 84- Σελίδα Κενό Καλάθι - MyHoneyBee Ιστότοπος	95
Εικόνα 85- Σελίδα Καλάθι με Προϊόν- MyHoneyBee Ιστότοπος.....	96
Εικόνα 86- Σελίδα Ολοκλήρωση Παραγγελίας 1/2 - MyHoneyBee Ιστότοπος	97
Εικόνα 87- Σελίδα Ολοκλήρωση Παραγγελίας 2/2 - MyHoneyBee Ιστότοπος	98
Εικόνα 88- Σελίδα Στοιχεία Αποστολής Παραγγελίας - MyHoneyBee Ιστότοπος	98
Εικόνα 89- Μήνυμα Ηλεκτρονικού Ταχυδρομείου Επιβεβαίωσης Παραγγελίας 1/2 - MyHoneyBee Ιστότοπος	99
Εικόνα 90- Μήνυμα Ηλεκτρονικού Ταχυδρομείου Επιβεβαίωσης Παραγγελίας 2/2 - MyHoneyBee Ιστότοπος	99
Εικόνα 91- Αρχική Σελίδα MyHoneyBee.gr	111
Εικόνα 92- Σελίδα Ποιοι είμαστε MyHoneyBee.gr	112
Εικόνα 93- Σελίδα Λογαριασμός MyHoneyBee.gr	112
Εικόνα 94- Σελίδα Χάσατε τον κωδικό σας MyHoneyBee.gr	113
Εικόνα 95- Σελίδα Λογαριασμός Πίνακας Ελέγχου MyHoneyBee.gr	113
Εικόνα 96 Σελίδα Λογαριασμός Διευθύνσεις MyHoneyBee.gr	114

Εικόνα 97 Σελίδα Λογαριασμός Στοιχεία Λογαριασμού MyHoneyBee.gr 1/2	114
Εικόνα 98 Σελίδα Λογαριασμός Στοιχεία Λογαριασμού MyHoneyBee.gr 2/2	115
Εικόνα 99 Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών MyHoneyBee.gr	115
Εικόνα 100- Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών, Φόρμα ενοικίασης MyHoneyBee.gr	116
Εικόνα 101- Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος MyHoneyBee.gr	116
Εικόνα 102- Υποσέλιδο ιστοτόπου MyHoneyBee.gr	117
Εικόνα 103- Σελίδα Προϊόντος MyHoneyBee.gr	117
Εικόνα 104- Σελίδα Καλαθιού MyHoneyBee.gr	118
Εικόνα 105- Σελίδα Ολοκλήρωσης Παραγγελίας MyHoneyBee.gr 1/2	119
Εικόνα 106- Σελίδα Ολοκλήρωσης Παραγγελίας MyHoneyBee.gr 2/2	120
Εικόνα 107- Σελίδα Στοιχείων Παραγγελίας MyHoneyBee.gr	120
Εικόνα 108- Ερωτηματολόγιο 1/6.....	121
Εικόνα 109- Ερωτηματολόγιο 2/6.....	122
Εικόνα 110- Ερωτηματολόγιο 3/6.....	123
Εικόνα 111- Ερωτηματολόγιο 4/6.....	124
Εικόνα 112- Ερωτηματολόγιο 5/6.....	125
Εικόνα 113- Ερωτηματολόγιο 6/6.....	126

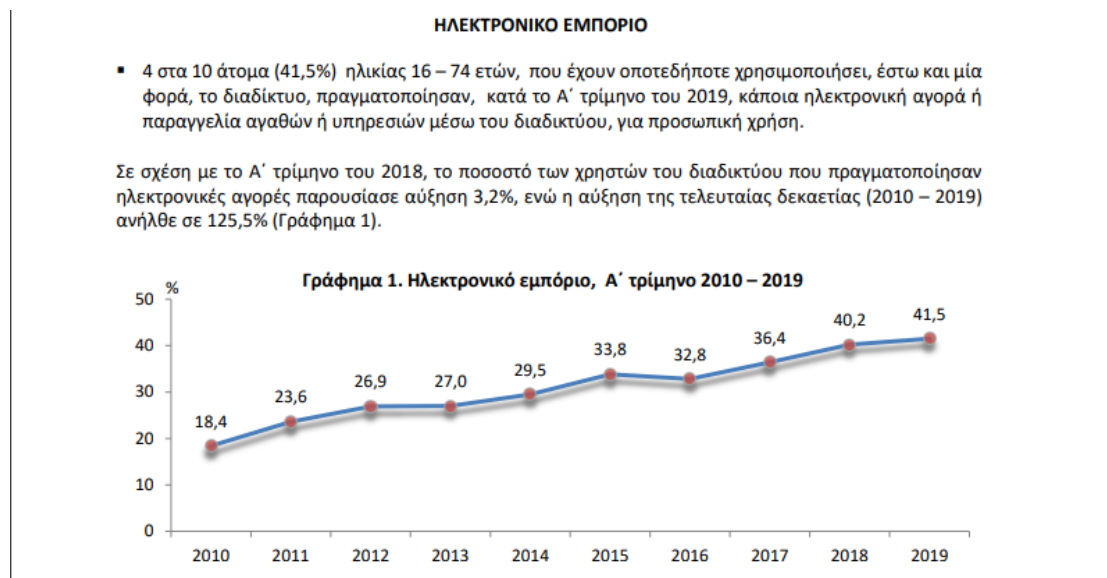
1.Εισαγωγή

Το διαδίκτυο έχει κατακλύσει όλες σχεδόν τις πτυχές της καθημερινότητας και της ζωής μας γενικότερα. Μέσα από αυτό έχουμε αυτοματοποιήσει πολλές από τις καθημερινές μας εργασίες και υποχρεώσεις, κάνοντας το σημαντικό κομμάτι της σύγχρονης ζωής. Το διαδίκτυο έχει αναδιαμόρφωση των τρόπων σκέψης όλων των ανθρώπων και κατά επέκταση όλων των κλάδων που επηρεάζονται είτε από την χρήση του είτε και από την ίδια του την ύπαρξη. Έχει βοηθήσει την οικονομία αφού μέσα από αυτό σχεδόν όλες οι υπάρχουσες επιχειρήσεις έχουν βρει καινούργιους τρόπους προβολής η ακόμα και απευθείας παροχής των υπηρεσιών τους.

Με την τεράστια επικοινωνία και πρόσβαση στην πληροφορία που μας δίνει το διαδίκτυο υπάρχουν πλέον ευκαιρίες ανάπτυξης και προώθησης κλάδων και επιχειρήσεων που τα προηγούμενα χρόνια ήταν πολύ πιο δύσκολο να υπάρξουν και να σταθούν επικερδείς. Πλέον μέσα από αυτό μπορούν να χτιστούν και να ξεκινήσουν διάφορα project επιχειρήσεων με πάρα πολύ μικρό κόστος και με πολύ μικρό αριθμό ανθρώπινου δυναμικού. Προτεραιότητα της κάθε επιχείρησης είναι η προβολή και η ύπαρξη της στο διαδίκτυο. Για αυτό ακριβώς το λόγο όλες οι καινούργιες αλλά και οι παλαιότερες εταιρείες και επιχειρήσεις έχουν κατασκευάσει και την αντίστοιχη ιστοσελίδα, μέσα από την οποία κάνουν προβολή των προϊόντων και των υπηρεσιών τους και δίνουν πρόσβαση στα αγαθά τους.

Εδώ και μερικά χρόνια ο τρόπος των συναλλαγών άλλαξε και σιγά-σιγά αποκτά σημαντικό ρόλο, στον τομέα αυτό, το Ηλεκτρονικό Εμπόριο το οποίο αναπτύσσεται ραγδαία και στην Ελλάδα.

Στο σημείο αυτό επισημαίνουμε ότι η Ελλάδα καθυστερημένα σε σύγκριση με άλλες Ευρωπαϊκές χώρες έλαβε αποφάσεις για την προώθηση του Ηλεκτρονικού εμπορίου, αποφάσεις όπως οι 3035/B2-48-2001[1] και 7681/B2-255-2001[2], όταν στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες το Ηλεκτρονικό εμπόριο είχε, ήδη, βασικό μερίδιο στις συναλλαγές. Το Ηλεκτρονικό εμπόριο είναι μια συναλλαγή ολοκληρωμένη και πραγματοποιείται μέσω του διαδικτύου χωρίς τη φυσική παρουσία των συμβαλλομένων. Στο πιο κάτω γράφημα της ελληνικής στατιστικής υπηρεσίας[3] (11-12-19) αποτυπώνεται η χρήση ηλεκτρονικού εμπορίου και ασφάλεια στο διαδίκτυο στην Ελλάδα.



Εικόνα 1 - Γράφημα Ελληνικής Στατιστικής Υπηρεσίας

Η εισαγωγή στην αγορά και τις δυνατότητες που προσφέρει το διαδίκτυο αποτελεί κύριο στόχο ολοένα και περισσότερων επιχειρήσεων και οντοτήτων τόσο της οικονομίας όσο και των υπολοίπων κλάδων που απαρτίζουν τη ζωή και τη καθημερινότητα μας. Με αυτό τον τρόπο μπορούμε πλέον να αναπτύξουμε καινοτόμες ιδέες και να τις κάνουμε πράξη χωρίς πολύ μεγάλο κεφάλαιο και ανθρώπινο δυναμικό, καθώς πλέον με το διαδίκτυο οι επιχειρήσεις έχουν γίνει πιο εύκολα υλοποιήσιμες και πιο

απλές στην διαχείριση και την λειτουργία τους. Επιτυγχάνεται πλέον η προβολή επιχειρήσεων οι οποίες δραστηριοποιούνται σε κλάδους που δεν έχουν την απαραίτητη προβολή ή την ευκαιρία υλοποίησης κάποιων ιδεών που σχετίζονται μαζί τους, πριν την ύπαρξη του διαδικτύου. Τέτοιοι κλάδοι είναι, για παράδειγμα, η ανταλλαγή προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών από επαγγέλματα που έχουν ως μόνο κέρδος την παραγωγή αγαθών.

1.1 Ανάγκη Διπλωματικής

Η υποβάθμιση της μελισσοκομίας και η συνεχής μείωση του πληθυσμού των μελισσών, ταυτόχρονα με την σημαντικότητα τους για το οικοσύστημα και το φυσικό μας περιβάλλον, οδηγήθηκαν στην ανάγκη υλοποίησης της παρούσας εργασίας. Η διπλωματική εργασία αυτή λοιπόν αποτελεί συμβολή στην ανάπτυξη κάθε μορφής δραστηριοτήτων που σχετίζονται με τη μελισσοκομία ενός σημαντικού κλάδου οικονομικής και περιβαλλοντικής ανάπτυξης τόσο σε εγχώριο όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο.

Το μέλι και τα άλλα προϊόντα της κυψέλης σίγουρα είναι μικρής σημασίας όταν συγκρίνονται με τις οικολογικές και περιβαλλοντολογικές ωφέλειες που αποκομίζει ο άνθρωπος από τα μελίσσια με την επικοινωνία που επιτελεί στις καλλιέργειες και στη βλάστηση γενικά.

Η ολοκλήρωση της εργασίας αυτής θα έχει ως συνέπεια οφέλη τόσο για τη ίδια τη μελισσοκομία όσο και για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες όσων θα ήθελαν να ασχοληθούν με το κλάδο της μελισσοκομίας αλλά θα έχει και μια μεγάλη συνεισφορά στην αύξηση του πληθυσμού των μελισσών που είναι τόσο σημαντικές για την λειτουργία του οικοσυστήματος μας. Οφέλη που καθιστούν αναγκαία την υλοποίηση της.

1.2 Σκοπός Διπλωματικής

Σκοπός της διπλωματικής εργασίας είναι η εκπόνηση μιας επιχειρηματικής ιδέας που κύριο μέλημα της είναι η ανάπτυξη ενός πλήρως λειτουργικού πρωτοτύπου το οποίο θα είναι ικανό να παρέχει, εξ' αποστάσεως, υπηρεσίες και προϊόντα μελισσοκομίας στους Καταναλωτές.

Η δημιουργία και ο σχεδιασμός του θα γίνει με γνώμονα την απλότητα και την ευχρηστία προκειμένου ο χρήστης να μπορεί να περιηγείται και να βρίσκει αυτό που ψάχνει, με όσο το δυνατόν πιο εύκολο, γρήγορο και κατανοητό τρόπο. Το λειτουργικό αυτό πρότυπο περιλαμβάνει την υλοποίηση ενός διαδικτυακού χώρου (ιστοσελίδα: <http://islab.samos.aegean.gr/myhoneybee/>) και μιας εφαρμογής με σκοπό την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των δυνατοτήτων του προτύπου.

1.3 Αντικείμενο Διπλωματικής

Αντικείμενο της διπλωματικής μας αποτελεί η δημιουργία ενός ολοκληρωμένου ηλεκτρονικού καταστήματος που θα προσφέρει και θα προβάλλει υπηρεσίες και αγαθά που σχετίζονται με τη μελισσοκομία και τον κόσμο της μέλισσας. Συγκεκριμένα, θα πραγματοποιηθούν:

- 1) Η μελέτη παρόμοιων πρακτικών στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό.
- 2) Ο σχεδιασμός ενός επιχειρηματικού σχεδίου με αξιοποίηση των παραπάνω καθώς επίσης και της τιμολογιακής πολιτικής.
- 3) Η ανάπτυξη ενός πληροφοριακού συστήματος το οποίο θα παρέχει υπηρεσίες στους ενδιαφερόμενους (μελισσοκόμους ή μη) με βάση το επιχειρηματικό σχέδιο που δημιουργήθηκε.

- 4) Τέλος, πριν από τη δημιουργία του συστήματος και της εφαρμογής για κινητές συσκευές θα πρέπει να σχεδιαστεί η καμπάνια της αρχικής προώθησης της συγκεκριμένης υπηρεσίας.

1.4 Δομή της Διπλωματικής Εργασίας

Στις πρώτες σελίδες της διπλωματικής μας εργασίας, εισάγεται ο σκοπός της, το αντικείμενο της καθώς και ο βασικός σκελετός από τον οποίο δομείται. Γίνεται μία πρώτη επαφή με το αντικείμενο που θα αναλύσουμε παρακάτω και δίνονται οι απαραίτητες πληροφορίες που χρησιμεύουν στην καλύτερη δυνατή κατανόηση του περιεχομένου.

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζονται κάποιες βασικές έννοιες οι οποίες χρησιμοποιούνται κατά κόρων στην διπλωματική αυτή εργασία με σκοπό να γίνουν όσο τον δυνατόν πιο κατανοητές και ευανάγνωστες. Στην συνέχεια του κεφαλαίου αυτού γίνεται και παρουσιάζεται μια σημαντική έρευνα στο διαδίκτυο, που αποτελεί ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της εργασίας μας, καθώς μέσα από αυτή την διαδικασία υπήρξε απόρροια πολλών συμπερασμάτων για την κατάσταση της αγοράς τόσο στο εσωτερικό της χώρας όσο και στο εξωτερικό αλλά και πολύ σημαντικά συμπεράσματα για έρευνα και εξέλιξη του αντικειμένου.

Στο τρίτο κεφάλαιο περιγράφεται η μεθοδολογία πίσω από την συγκρότηση της ιδέας και στην συνέχεια τα στάδια που ακολουθήθηκαν μέχρι την υλοποίηση της.

Το τέταρτο κεφάλαιο της διπλωματικής αποτελείται από τα βασικά εργαλεία που χρησιμοποιήθηκαν για το χτίσιμο και την υλοποίηση της και επιπλέον κάποια κύρια συμπεράσματα σχετικά με τα εργαλεία αυτά. Αμέσως μετά καταγράφεται η αρχιτεκτονική του συστήματος και δίνονται τα απαραίτητα διαγράμματα για την καλύτερη κατανόηση των απαιτήσεων της εφαρμογής και τα διαγράμματα για καλύτερη απεικόνιση των λειτουργιών της ιστοσελίδας μας.

Το έκτο κεφάλαιο αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα κομμάτια της εργασίας μας και αυτό γιατί περιλαμβάνει το επιχειρηματικό σχέδιο (Business plan) που εκπονήθηκε. Μέσα από την κατασκευή και συμπλήρωση του καταφέραμε να κατανοήσουμε τα οικονομικά δεδομένα της εποχής και της αγοράς στην οποία απευθυνόμαστε. Κατανοώντας καλύτερα τα δεδομένα αυτά καταφέραμε να συντάξουμε καλύτερα τόσο την καμπάνια μας καθώς και την καλύτερη ανάπτυξη και τον προσανατολισμό της εταιρείας μας μετά την δημιουργία της και την κατεύθυνση που πρέπει να πάρει τον πρώτο καιρό.

Στην επόμενη θεματική ενότητα παραθέτονται φωτογραφίες και περιγραφή της ιστοσελίδας μας και παρουσιάζονται οι λειτουργίες της καθώς και οι διάφορες επιλογές που προσφέρονται στον χρήστη είτε είναι πελάτης είτε είναι παράγωγος. Τέλος έχουμε τα αποτελέσματα των ερευνών που πραγματοποιήσαμε καθώς και διάφορα συμπεράσματα που αποκομίσαμε κατά την διάρκεια πραγματοποιήσεων της διπλωματικής μας εργασίας. Κλείνοντας καταγράφονται οι πηγές μας μέσα από τις οποίες αντλούμε απαραίτητες πληροφορίες που μας ήταν πάρα πολύ σημαντικές για την υλοποίηση της εργασίας μας.

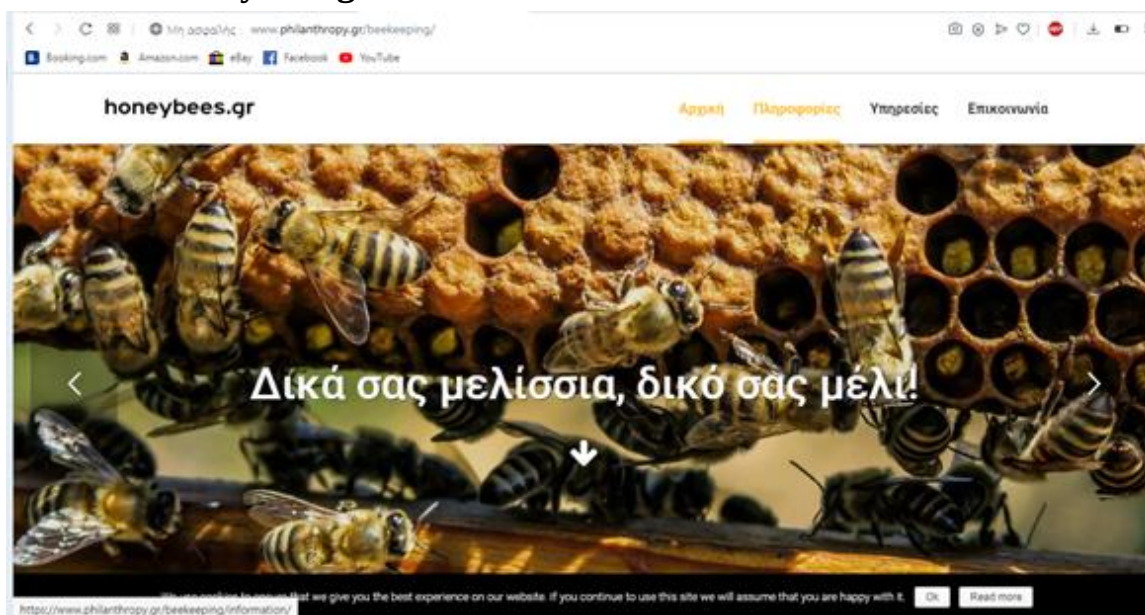
2. Ανάλυση Πεδίου / Τρέχουσα Κατάσταση

2.1 Βασικές Έννοιες

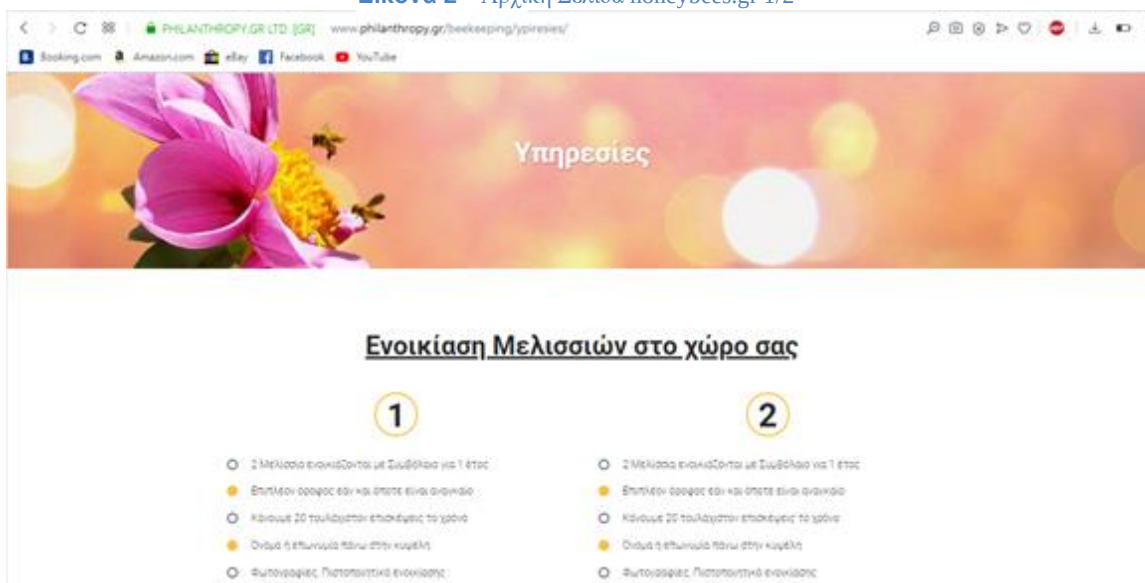
- **Επικονίαση:** Επικονίαση ονομάζεται η διαδικασία μέσω της οποίας πραγματοποιείται η γονιμοποίηση των φυτών. Για να γίνει η γονιμοποίηση θα πρέπει να μεταφερθούν οι γυρεόκοκκοι από τους ανθήρες στο στίγμα του υπέρου. Η διαδικασία επιτυγχάνεται κυρίως με τη βοήθεια των εντόμων και του αέρα. Οι μέλισσες έχουν ενεργό ρόλο στην γονιμοποίηση των φυτών, καθώς δρουν ως μηχανισμοί μεταφοράς της γύρης. Μία μέτρια αποικία μελισσών υπολογίζεται ότι έχει 20 έως 40 φορές περισσότερη αξία για την επικονίαση των φυτών, παρά για την παραγωγή μελιού.
- **Πρόπολη:** Η πρόπολη (bee-glue) είναι κολλώδης ουσία, που παράγουν οι μέλισσες και την εμπλουτίζουν με κερί, γύρη ένζυμα και άλλες ουσίες. Η πρόπολη χρησιμοποιείται από τις μέλισσες για να στεγανοποιήσουν και να απολυμαίνουν το εσωτερικό της κυψέλης όπου θα φιλοξενηθούν οι γόννοι των μελισσών και θα αποθηκευτούν το μέλι και η γύρη. Η ετυμολογία της λέξης προέρχεται από τα συνθετικά προ και πόλις, μπροστά δηλαδή από την πόλη. Η λέξη εμπεριέχει την έννοια της προστασίας και της άμυνας. Οι θεραπευτικές ιδιότητες της πρόπολης ήταν γνωστές από την αρχαιότητα, κατά τη διάρκεια της οποίας αναφερόταν και ως «μαύρο κερί». Λαοί οι οποίοι ευδοκίμησαν στα παράλια της Μεσογείου χρησιμοποιούσαν την πρόπολη ως φάρμακο, καθώς έχουν διαπιστώσει την αντιφλεγμονώδη δράση της
- **Κυψέλη:** Κυψέλη είναι μία φυσική ή ανθρώπινη δομή μέσα στην οποία ζουν μέλισσες. Τις φυσικές κυψέλες συνήθως αποτελούν κουφάλες δέντρων, ανοίγματα βράχων ή άλλες μικρές φυσικές κοιλότητες. Οι τεχνητές κυψέλες είναι κατά κύριο λόγο ξύλινες, ενώ τα τελευταία χρόνια κατασκευάζονται πλαστικές κυψέλες και κυψέλες από άλλα υλικά. Οι κυψέλες εσωτερικά αποτελούνται από ξύλινα πλαίσια με κηρήθρες, κούφιας στο εσωτερικό και κατασκευασμένες από κερί, οι οποίες συνιστούν τον σκελετό τους. Μέσα στις κηρήθρες η βασίλισσα γεννά τα αυγά και εκεί αναπτύσσονται οι προνύμφες των μελισσών και αποθηκεύονται θρεπτικές ουσίες όπως μέλι και γύρη. Οι τεχνητές κυψέλες έχουν σκοπό την εκμετάλλευση των μελισσών για το μέλι τους, την επικονίαση και τα λοιπά υποπροϊόντα τους.

2.2 Τρέχουσα Κατάσταση/ Ελλάδα

1. www.honeybees.gr



Εικόνα 2 – Αρχική Σελίδα honeybees.gr 1/2 ¹



Εικόνα 3- Σελίδα Υπηρεσίες honeybees.gr 2/2 ²

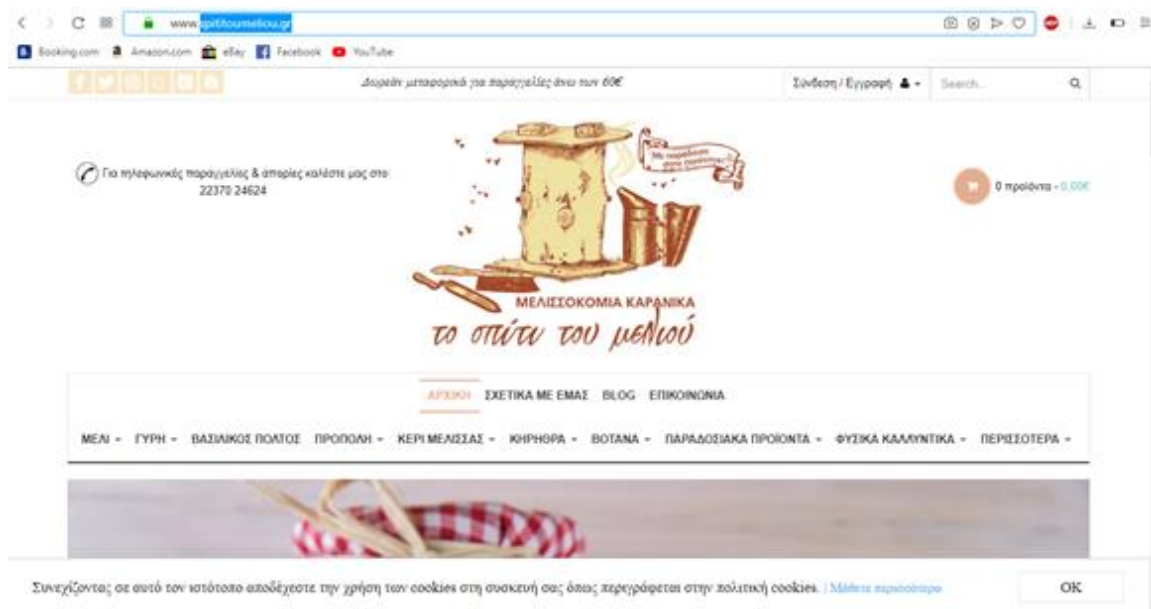
Ο συγκεκριμένος ιστότοπος, προσεγγίζει τον πελάτη με μια οικολογική οπτική τονίζοντας την αναγκαιότητα και σημαντικότητα των μελισσών σε ένα οικοσύστημα. Δίνονται λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με το περιεχόμενο της ιστοσελίδας και τις υπηρεσίες της. Προσφέρουν στους πελάτες την δυνατότητα της ενοικίασης δύο κυψελών για τις όποιες υπάρχει η δυνατότητα να τοποθετηθούν σε ένα μελισσοκομείο των συνεργατών της ιστοσελίδας είτε σε ένα χώρο επιλογής του πελάτη. Παρέχονται επιπλέον υπηρεσίες από τους ανθρώπους του ιστοτόπου και ανάλογα με την τοποθεσία και το αν θέλει ο πελάτης ή όχι ο πελάτης να συμμετέχει στις διαδικασίες και στις αποφάσεις που είναι απαραίτητες για την παραγωγή των προϊόντων. Μέσα από την ενοικίαση των κυψελών

¹ Πηγή: <https://www.philanthropy.gr/beekeeping/>

² Πηγή: <https://www.philanthropy.gr/beekeeping/ypiresies/>

αποσκοπούν κυρίως στην γνωριμία του πελάτη με τον κόσμο της μέλισσας και να γνωρίσει πως και από πού προέρχεται το μέλι το οποίο κατέχει. Δεν αναφέρεται κάπου το οικονομικό σκέλος της συμφωνίας, επίσης ο πελάτης δεν δικαιούται όλο το προϊόν της κυψέλης του αλλά ένα ποσοστό της παραγωγής που διαφέρει ανάλογα με το πακέτο που θα επιλέξει. Τέλος δίνεται η δυνατότητα σε πελάτες που δεν θέλουν να μπουν σε όλη αυτή την διαδικασία, αλλά θέλουν να μάθουν για τον κόσμο της μέλισσας, επίσκεψη σε κάποιο μελισσοκομείο της επιλογής τους. Παρατηρείται μεγάλη έλλειψη σε διάφορες πληροφορίες και η κύρια επικοινωνία και ενημέρωση γίνεται τηλεφωνικός.

2. spititoumeliou.gr



Εικόνα 4- Αρχική Σελίδα spititoumeliou.gr 1/2 ³



Εικόνα 5- Αρχική Σελίδα spititoumeliou.gr 2/2 ⁴

Ο συγκεκριμένος ιστότοπος είναι μια προσπάθεια από τους κατόχους του να προωθήσουν τα προϊόντα τους και να έρθουν πιο κοντά με τους πελάτες και το κοινό τους. Το περιεχόμενο της εν λόγω ιστοσελίδας αποτελείται από ένα ηλεκτρονικό κατάστημα και ένα blog ενημέρωσης σχετικά με τα

³ Πηγή: <https://www.spititoumeliou.gr/>

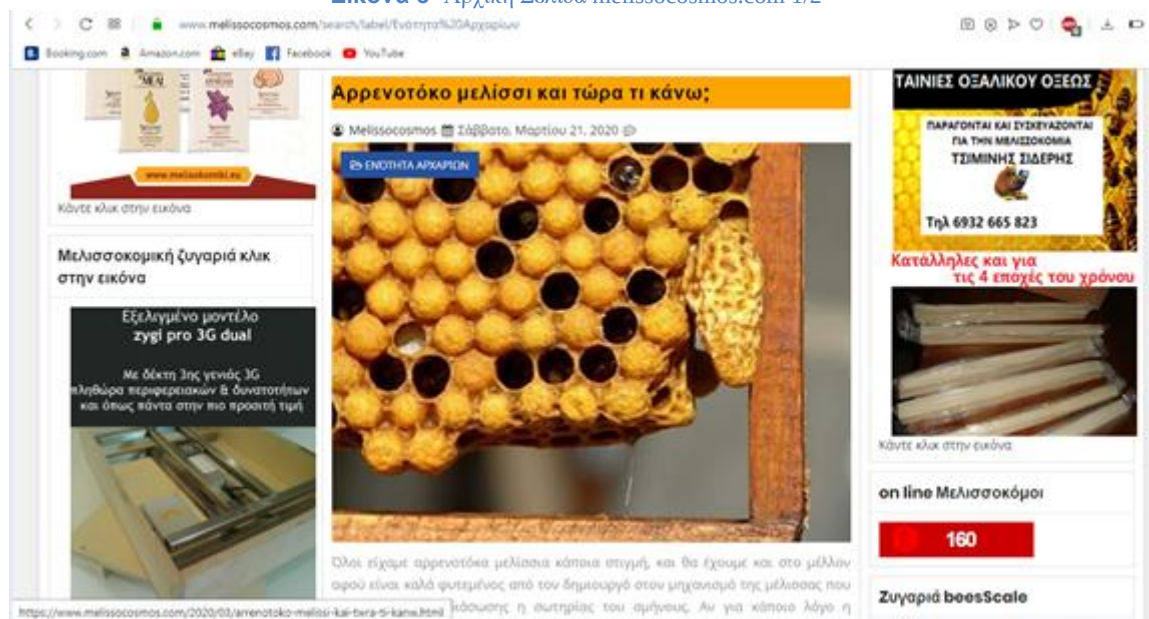
⁴ Πηγή: <https://www.spititoumeliou.gr/>

προϊόντα και τη προέλευση τους. Ο ιστότοπος περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα σχετικά με τις μέλισσες, το μέλι και τα υποπροϊόντα των μελισσών και επιπλέον περιέχει ηλεκτρονικό κατάστημα το οποίο περιέχει καλλυντικά από φυσικά προϊόντα, παραδοσιακά γλυκά του κουταλιού καθώς και βότανα με περιγραφές και προέλευση σχετικά με τα προϊόντα τους. Η γενική του μορφή και εικόνα δίνει μια καλοστημένη ιστοσελίδα με διακριτές ενότητες και πολύ σωστή έρευνα και πληροφόρηση σχετικά με κάθε ενότητα και τα προϊόντα που αντιπροσωπεύει. Τόσο το blog ενημέρωσης όσο και το ηλεκτρονικό κατάστημα είναι χωρισμένο σε ενότητες και ο πελάτης μπορεί εύκολα να βρει το προϊόν που τον ενδιαφέρει είτε για αγορά είτε για να ενημερωθεί για αυτά.

3. www.melidsocosmos.com



Εικόνα 6- Αρχική Σελίδα melidsocosmos.com 1/2 ⁵



Εικόνα 7- Σελίδα Ενότητα Αρχαρίων melidsocosmos.com 2/2 ⁶

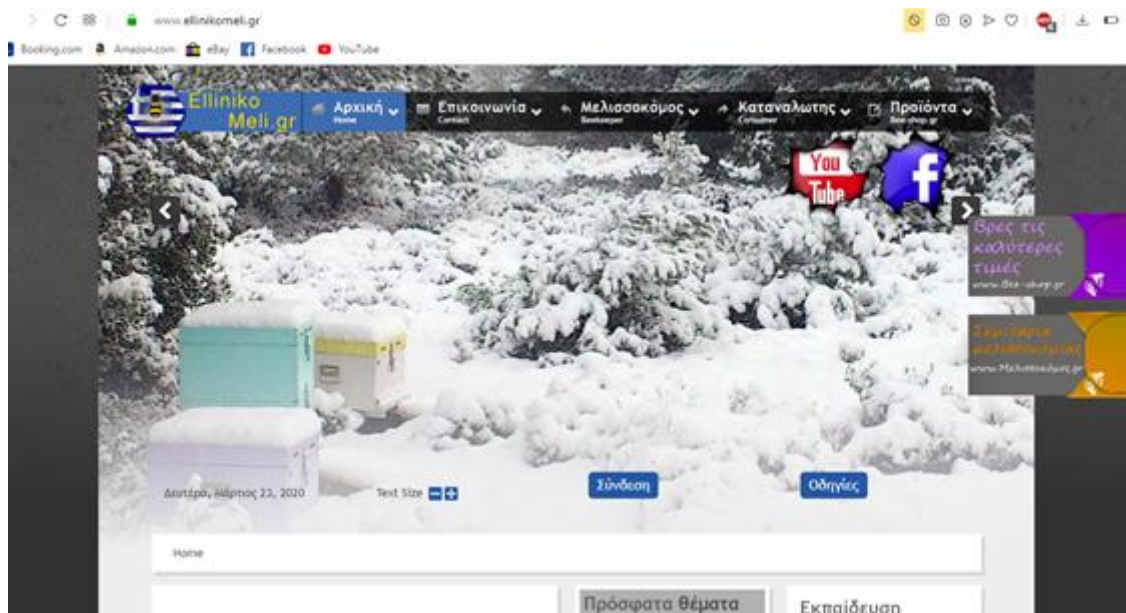
⁵ Πηγή: <https://www.melidsocosmos.com/>

⁶ Πηγή:

<https://www.melidsocosmos.com/search/label/%CE%95%CE%BD%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%20%CE%91%CF%81%CF%87%CE%B1%CF%81%CE%AF%CF%89%CE%BD>

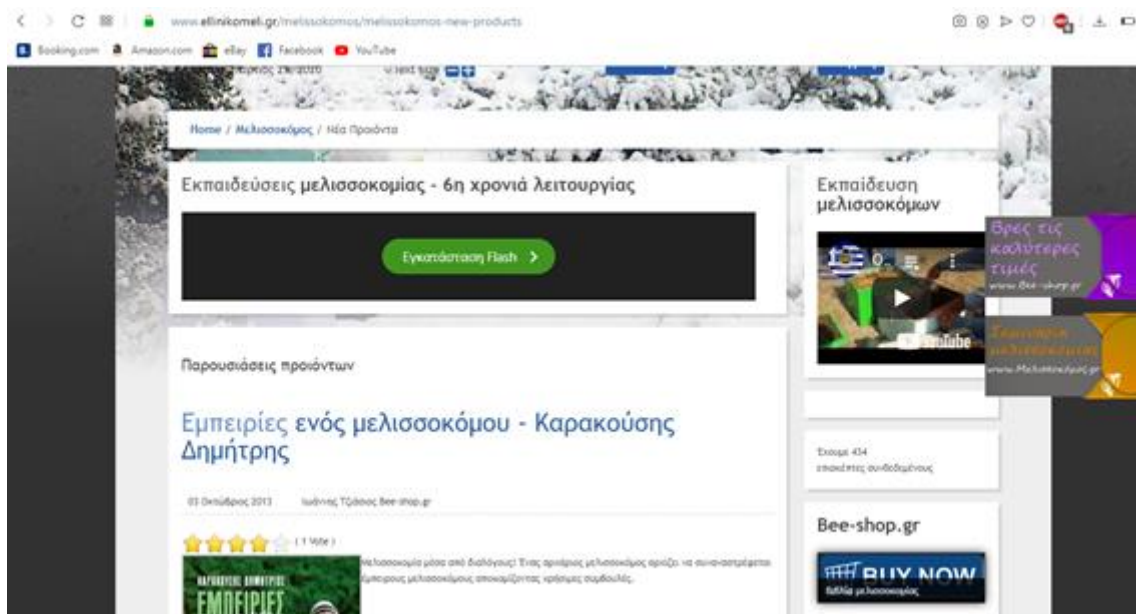
Η συγκεκριμένη ιστοσελίδα αποτελεί ένα διαδικτυακό τόπο υποστήριξης και εμπλουτισμού γνώσεων για όλους τους μελισσοκόμους νέους αλλά και έμπειρους. Αποτελείται από διάφορες ενότητες με κυρίως ενημερωτικό χαρακτήρα για διάφορα θέματα που σχετίζονται με την μελισσοκομία και τον πρωτογενή τομέα. Πιο συγκεκριμένα περιέχει θεματική ενότητα ενημέρωσης σχετικά με την νομοθεσία της μελισσοκομίας ώστε οι παραγωγοί να μπορούν να ενημερώνονται για όλα τα νομοθετικά πλαίσια που σχετίζονται με το χώρο της μέλισσας. Περιλαμβάνει αγγελίες σχετικά με τον εξοπλισμό που απαιτείται για να γίνει κάποιος μελισσοκόμος καθώς και βίντεο και ενημέρωση για διάφορες τεχνικές που χρησιμοποιούν οι παραγωγοί ώστε οι νέοι μελισσοκόμοι να έχουν καλύτερη εικόνα. Υπάρχει ξεχωριστή ενότητα αρχαρίων ώστε να ενημερώνονται για τα απαραίτητα και βασικά βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν καθώς και τους κύριους κινδύνους που θα αντιμετωπίσουν για να προστατέψουν όσο το δυνατόν καλύτερα τα μελίσσια τους. Ενημερώνονται όλοι οι μελισσοκόμοι σχετικά με τις τιμές της αγοράς καθώς υπάρχει και μία σχετική ενότητα για φυτά της μελισσοκομίας ώστε να μπορούν να επιτύχουν την καλύτερη γεύση στο μέλι τους.

4. www.ellinikomelli.gr



Εικόνα 8- Αρχική Σελίδα [ellinikomelli.gr](http://www.ellinikomelli.gr) 1/2 ⁷

⁷ Πηγή: <http://www.ellinikomelli.gr/>



Εικόνα 9- Σελίδα Νέα Προϊόντα ellinikomeli.gr 2/2 ⁸

Η ιστοσελίδα αυτή έχει ως κύριο σκοπό της την ενημέρωση των μελών της, τα οποία αποτελούνται από παραγωγούς αλλά και καταναλωτές. Παρέχει τεχνική υποστήριξη μελισσοκόμων, ηλεκτρονικό κατάστημα με σύνδεσμο άλλης ιστοσελίδας και όλες τις απαραίτητες πληροφορίες στις οποίες πρέπει να έχει πρόσβαση ένας παραγωγός μελιού, από την νομοθεσία μέχρι τις τεχνικές που υπάρχουν και πως εξελίσσονται ανά τα χρόνια.

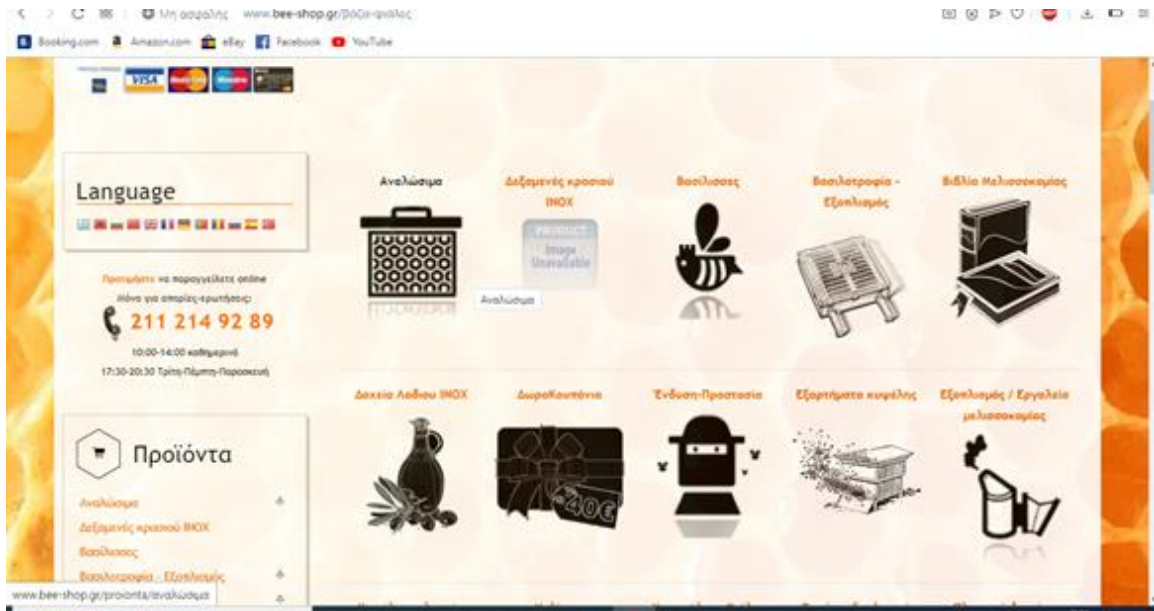
5. www.bee-shop.gr



Εικόνα 10- Αρχική Σελίδα bee-shop.gr 1/3 ⁹

⁸ Πηγή: <http://www.ellinikomeli.gr/melissokomos/melissokomos-new-products/>

⁹ Πηγή: <http://www.bee-shop.gr/>

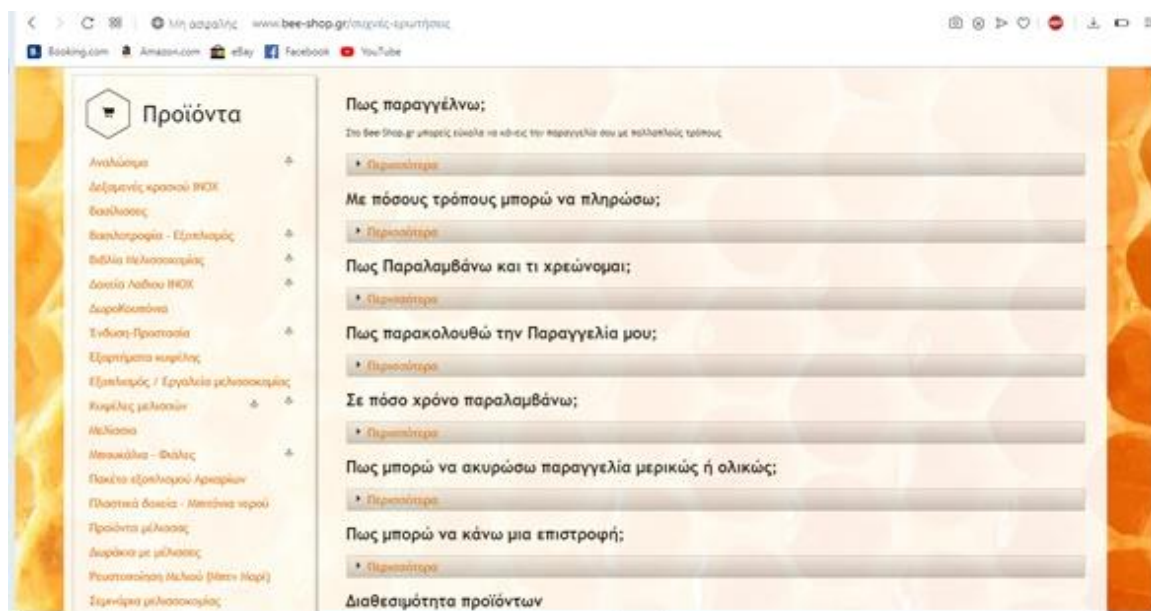


Εικόνα 11- Σελίδα Βάση - Φιάλες bee-shop.gr 2/3 ¹⁰

Ο ιστότοπος αυτός περιλαμβάνει ένα ηλεκτρονικό κατάστημα αποτελούμενο κυρίως από εξοπλισμό μελισσοκομίας και όχι από παραγόμενα προϊόντα. Δίνει τη δυνατότητα σε μελισσοκόμους, αρχάριους και μη, να ενημερωθούν για τους εξοπλισμούς που θα κάνουν την ζωή τους πιο εύκολη και θα αυξήσουν την παραγωγή τους και την ποιότητα της δουλειάς τους καθώς και να προστατευτούν από τις μέλισσες. Περιλαμβάνει ενότητες με τον απαιτούμενο εξοπλισμό της μελισσοκομίας καταναμεμημένο ανάλογα με τις ανάγκες των παραγώγων. Περιλαμβάνει, επίσης, προϊόντα τα οποία σχετίζονται και με άλλα είδη του πρωτογενή τομέα. Τέλος γίνονται διευκολύνσεις στην αποπληρωμή με τη δυνατότητα άτοκων δόσεων.

Σαν μια πρώτη εικόνα παρατηρούμε ότι η πλειονότητα των δειγμάτων της εγχώριας κατάστασης παρουσιάζει μια μεγάλη ομοιότητα. Πιο συγκεκριμένα, οι τέσσερις από τις πέντε ιστοσελίδες διαθέτουν ή παραπέμπουν σε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα ή αρκούνται σε απλή ενημέρωση των μελισσοκόμων και μόνο μια εξ αυτών ασχολείται με την υπηρεσία ενοικίασης κυψελών, την εκμάθηση, εκπαίδευση καθώς και τη γνωριμία του πελάτη με τις μέλισσες.

¹⁰ Πηγή: <http://www.bee-shop.gr/%CE%B2%CE%AC%CE%B6%CE%B1-%CF%86%CE%B9%CE%AC%CE%BB%CE%B5%CF%82>

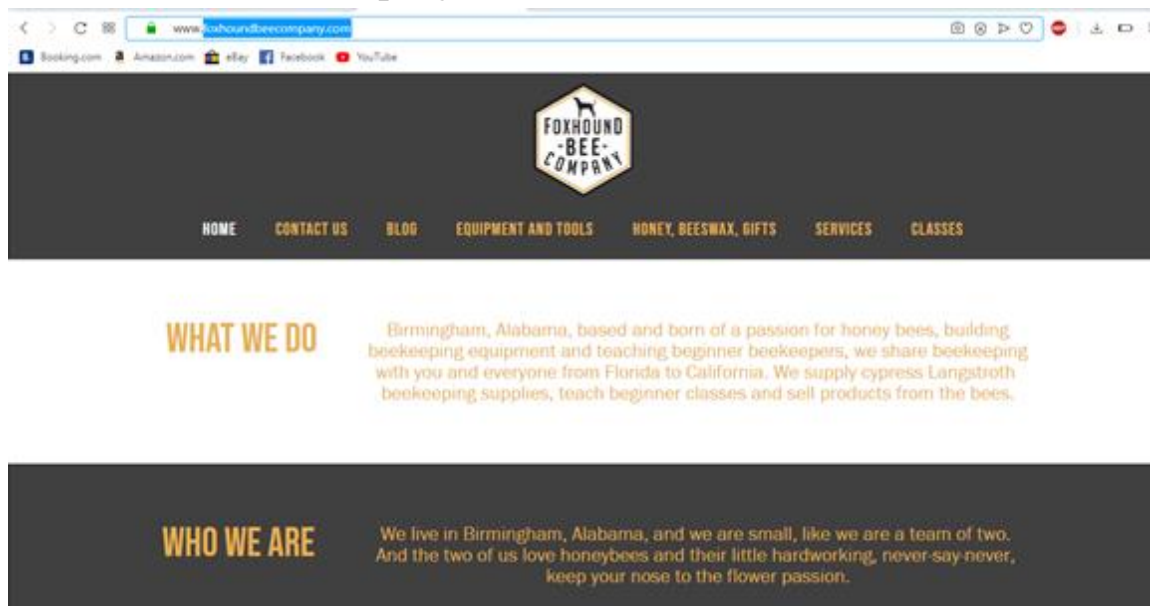


Εικόνα 12- Σελίδα Συχνές Ερωτήσεις bee-shop.gr 3/3 ¹¹

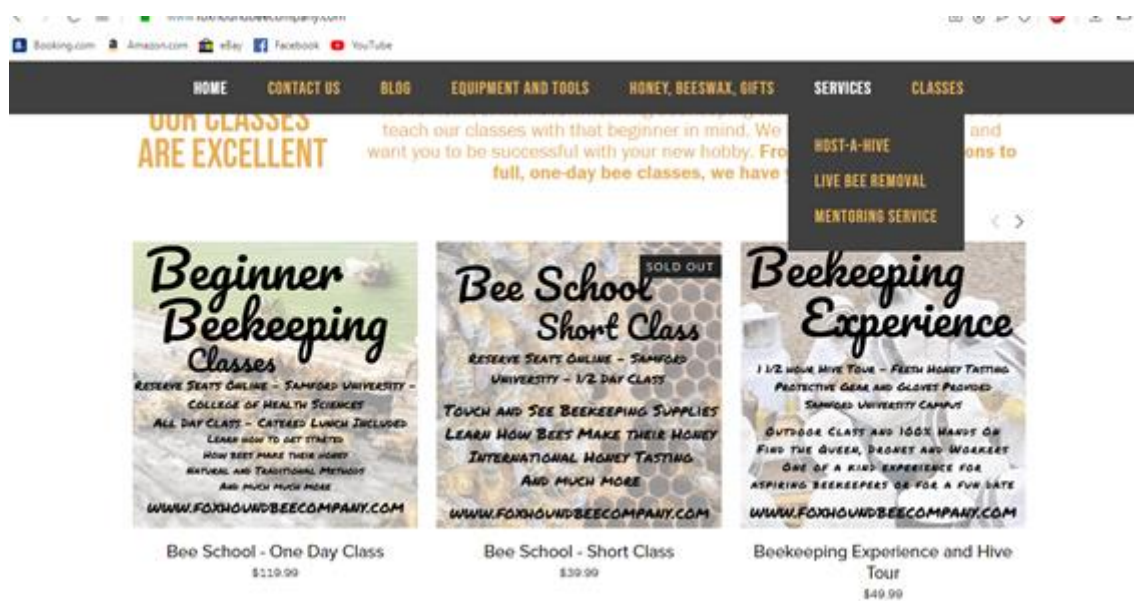
¹¹ Πηγή: <http://www.bee-shop.gr/%CF%83%CF%85%CF%87%CE%BD%CE%AD%CF%82-%CE%B5%CF%81%CF%89%CF%84%CE%AE%CF%83%CE%B5%CE%B9%CF%82>

2.3 Τρέχουσα Κατάσταση/ Εξωτερικό

1. www.foxhoundbeecompany.com



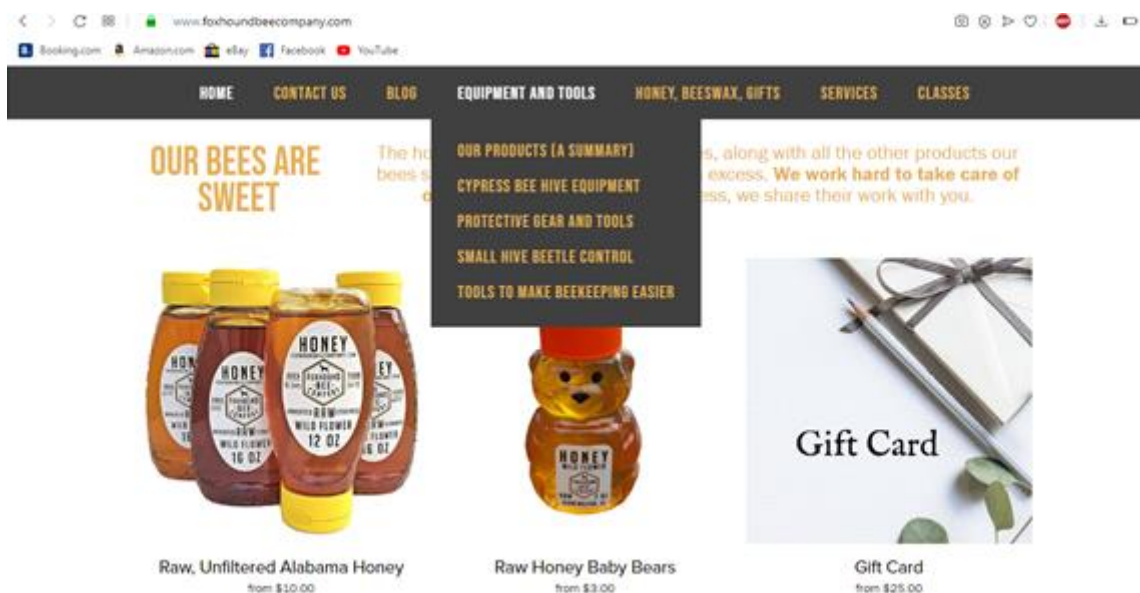
Εικόνα 13- Αρχική Σελίδα foxhoundbeecompany.com 1/3 ¹²



Εικόνα 14- Αρχική Σελίδα foxhoundbeecompany.com 2/3 ¹³

¹² Πηγή: <https://www.foxhoundbeecompany.com/>

¹³ Πηγή: <https://www.foxhoundbeecompany.com/>



Εικόνα 15- Αρχική Σελίδα foxhoundbeecompany.com 3/3 ¹⁴

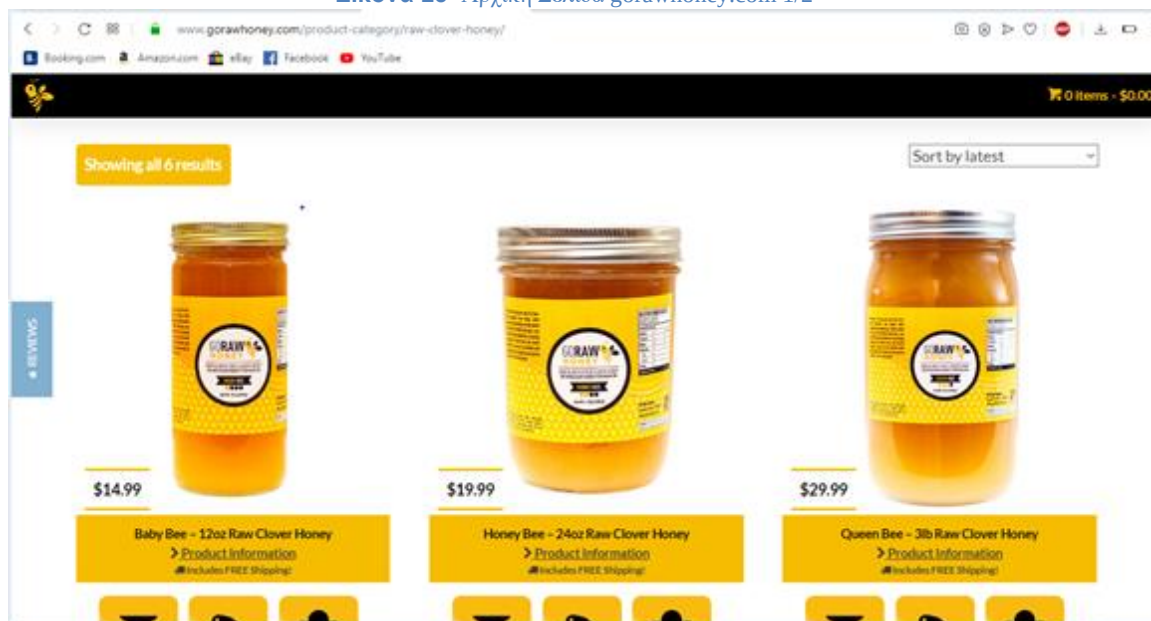
Είναι ένας καλοστημένος και καλά οργανωμένος ιστότοπος, που περιλαμβάνει πολλές ενότητες σχετικές με το μέλι και τα αγαθά του. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχει σχετική ενότητα με ηλεκτρονικό κατάστημα το οποίο αποτελείται κυρίως από εξοπλισμό και προμήθειες που χρειάζεται κάθε νέος μελισσοκόμος καθώς και έμπειροι οι οποίοι θα ήθελαν να ανανεώσουν κάποια εργαλεία τους. Επιπλέον σε άλλη σχετική ενότητα υπάρχει ηλεκτρονικό κατάστημα με προϊόντα μελιού τα οποία διακρίνονται για την πρωτοτυπία σε εμφάνιση και ευρηματικότητα καθώς και διάφορα ήδη με βάση το μέλι που μπορούν να δοθούν ως δώρα σε διαφόρους φίλους. Η ιστοσελίδα δίνει τη δυνατότητα ενοικίασης κυψελών στο χώρο του πελάτη με όλες τις απαραίτητες διεργασίες να γίνονται από τους ανθρώπους του ιστοτόπου και να υπάρχει ανταμοιβή του πελάτη με συγκεκριμένη ποσότητα μελιού άσχετα με το αν το μέλι προέρχεται εξ ολοκλήρου από τις δικές του κυψέλες η ποσότητα είναι συμπληρωμένη από γειτονικές κυψέλες άλλων κατόχων. Οι πελάτες χωρίζονται σε επιχειρήσεις, που σχετίζονται με τον χώρο της εστίασης και θέλουν το δικό τους μέλι, καθώς και σε ιδιώτες που αποζητούν την σχετική υπηρεσία. Τέλος παρέχονται συμβουλευτικές υπηρεσίες σε μελισσοκόμους, νέους και έμπειρους, επιπλέον αναλαμβάνουν την απομάκρυνση άγριων κυψελών από κατοικημένες περιοχές και σε μέρη που ενοχλούν.

¹⁴ Πηγή: <https://www.foxhoundbeecompany.com/>

2. www.gorawhoney.com



Εικόνα 16- Αρχική Σελίδα gorawhoney.com 1/2 ¹⁵



Εικόνα 17- Σελίδα Προϊόντων Καταστήματος gorawhoney.com 2/2 ¹⁶

Η συγκεκριμένη ιστοσελίδα ασχολείται με την προώθηση και την πώληση προϊόντων μελιού τα οποία παράγονται κυρίως από μικροπαραγωγούς οι οποίοι δεν μπορούν να τα προωθήσουν οι ίδιοι. Περιέχεται ενότητα με ηλεκτρονικό κατάστημα το οποίο έχει όλα τα προϊόντα τα οποία είναι διαθέσιμα στο κοινό καθώς και κάποιες πρωτότυπες ιδέες οι οποίες κάνουν το μέλι πιο ελκυστικό στα παιδιά. Επιπλέον δίνονται κάποιες giftcards για δώρα σε φίλους και γνωστούς. Υπάρχει ενότητα ξεχωριστή μέσα από την οποία διαφημίζονται διάφορες προσφορές και υπηρεσίες που προσφέρονται για καλύτερη σχέση τιμής και προσφοράς και για το τι μπορεί να συμφέρει καλύτερα τους πελάτες. Η ιστοσελίδα δίνει την δυνατότητα στους παραγωγούς της να ενημερώνονται για σχετικά καινούργιες τεχνικές καθώς και να εμπλουτίζουν τις γνώσεις τους μέσα από σχετικά σεμινάρια στα οποία μπορούν να συμμετέχουν.

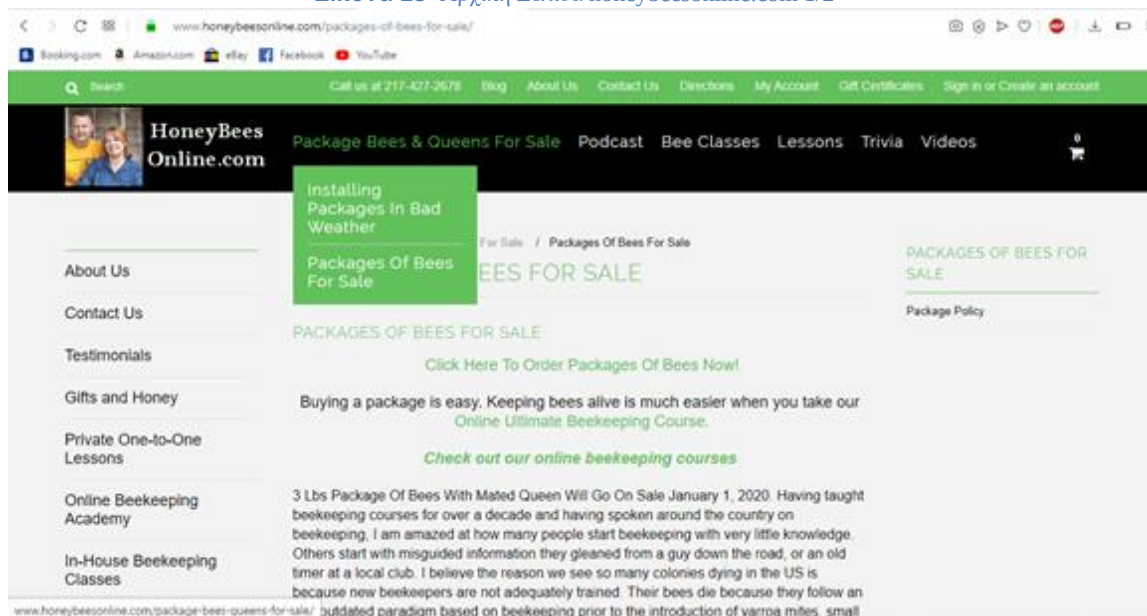
¹⁵ Πηγή: <https://www.gorawhoney.com/>

¹⁶ Πηγή: <https://www.gorawhoney.com/product-category/raw-clover-honey/>

3. www.honeybeesonline.com



Εικόνα 18- Αρχική Σελίδα honeybeesonline.com 1/2 ¹⁷



Εικόνα 19- Σελίδα Package Bees & Queens For Sale honeybeesonline.com 2/2 ¹⁸

Ο συγκεκριμένος ιστότοπος έχει επενδύσει πολύ στην ενημέρωση και εκμάθηση των παραγωγών μέσα από blog, podcast και διαδικτυακά σεμινάρια.. Περιέχεται ειδική ενότητα που περιλαμβάνει ηλεκτρονικό κατάστημα με όλα τα απαραίτητα εργαλεία που χρειάζονται οι παραγωγοί για να ξεκινήσουν να παράγουν το δικό τους μέλι και να ασχοληθούν με την μελισσοκομία. Η ιστοσελίδα τους στηρίζει πολύ στα πρώτα τους βήματα παρέχοντας τους τη βασίλισσα και βοηθώντας τους στα πρώτα βήματα τους. Υπάρχει ενότητα με podcast με παρουσιαστές του κατόχους της ιστοσελίδας μέσα από τα όποια ενημερώνουν τους ενδιαφερόμενους για διάφορα νέα σχετικά με τον κόσμο της μέλισσας και τεχνικές και καινοτομίες που προκύπτουν. Ενότητα σχετική με τα σεμινάρια που περιλαμβάνει η

¹⁷ Πηγή: <https://www.honeybeesonline.com/>

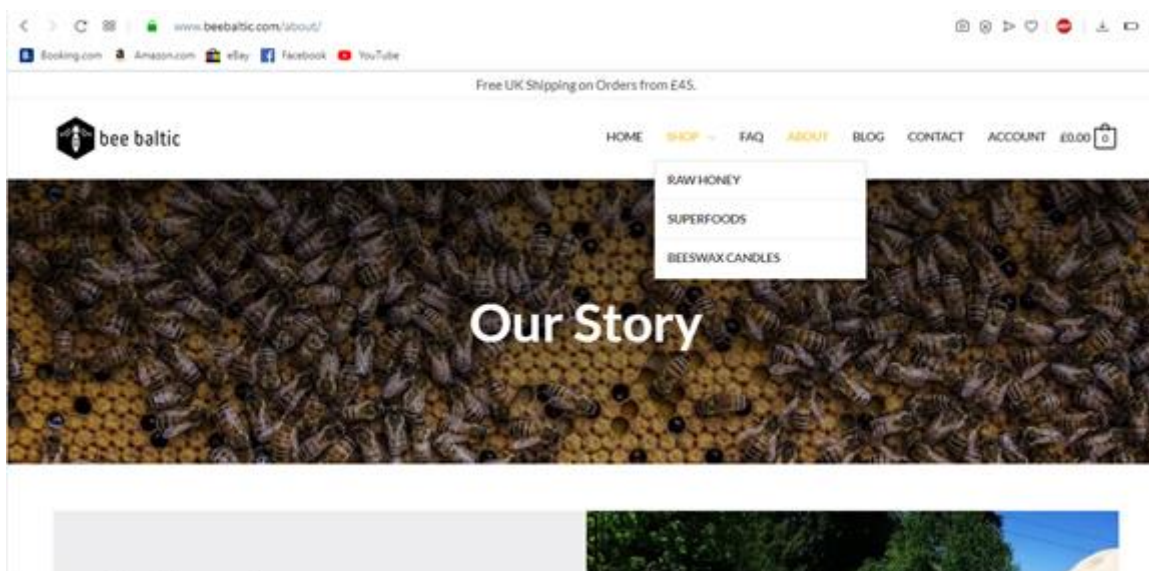
¹⁸ Πηγή: <https://www.honeybeesonline.com/package-bees-queens-for-sale/>

ιστοσελίδα τα οποία χωρίζονται σε κατηγορίες διαδικτυακά και στον χώρο τους ο οποίος είναι επισκέψιμος και γίνονται τα απαραίτητα μαθήματα εκεί. Τέλος υπάρχει μια ενότητα με online μαθήματα επί πληρωμή που απευθύνονται σε μελισσοκόμους με εμπειρία που δεν θέλουν να παρακολουθήσουν ολόκληρο το σεμινάριο αλλά κάποια κομμάτια του.

4. www.beebaltic.com



Εικόνα 20- Αρχική Σελίδα beebaltic.com 1/2 ¹⁹



Εικόνα 21- Σελίδα Our Story beebaltic.com 2/2 ²⁰

Η συγκεκριμένη ιστοσελίδα ασχολείται κυρίως με το ηλεκτρονικό κατάστημα της και με τα προϊόντα τα οποία περιέχονται σε αυτό. Περιέχει μια ενότητα που περιγράφει τι είναι το raw honey και διαφορές άλλες έννοιες που ίσως να είναι άγνωστες για τους περισσότερους ανθρώπους που δεν ασχολούνται με τον κόσμο του μελιού. Έχει ειδική ενότητα λύσεων αποριών που δημιουργούνται στους πελάτες κατά

¹⁹ Πηγή: <https://beebaltic.com/>

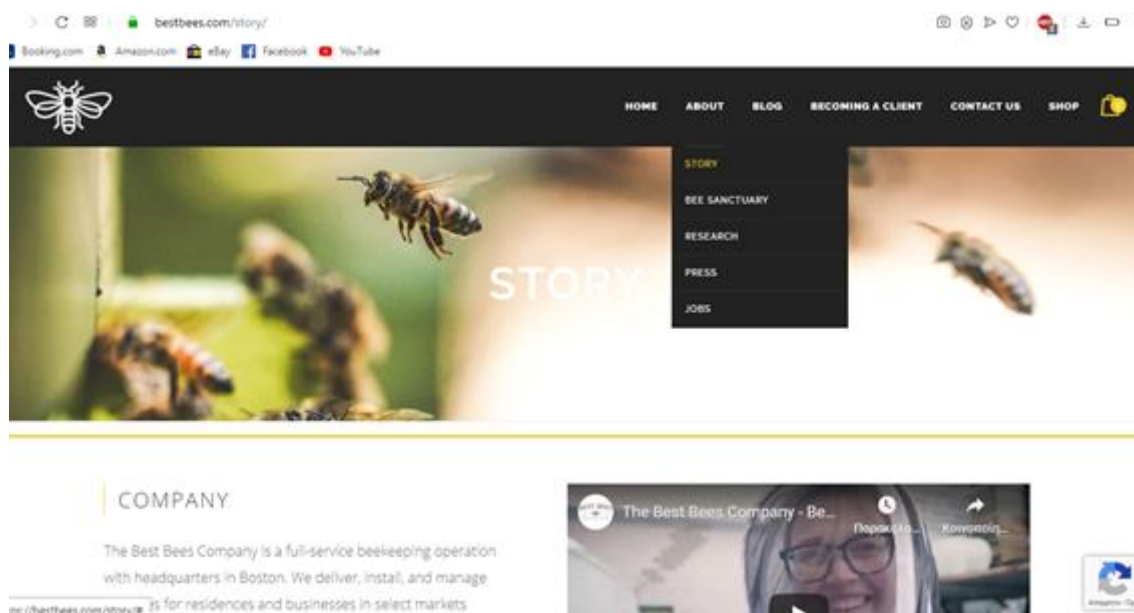
²⁰ Πηγή: <https://beebaltic.com/pages/about>

την πλοήγηση, καθώς και blog με διάφορα ειδικά θέματα καθώς και συγκρίσεις προϊόντων και υποπροϊόντων μελιού για να δώσουν στο πελάτη τις καλύτερες δυνατόν πληροφορίες ώστε να μπορεί να κάνει την ιδανικότερη επιλογή με βάση αυτά που θέλει. Τέλος δίνεται η πιθανότητα επικοινωνίας και λύση σε οποιοδήποτε πρόβλημα μπορεί να δημιουργηθεί.

5. www.bestbees.com



Εικόνα 22- Αρχική Σελίδα bestbees.com 1/3 ²¹



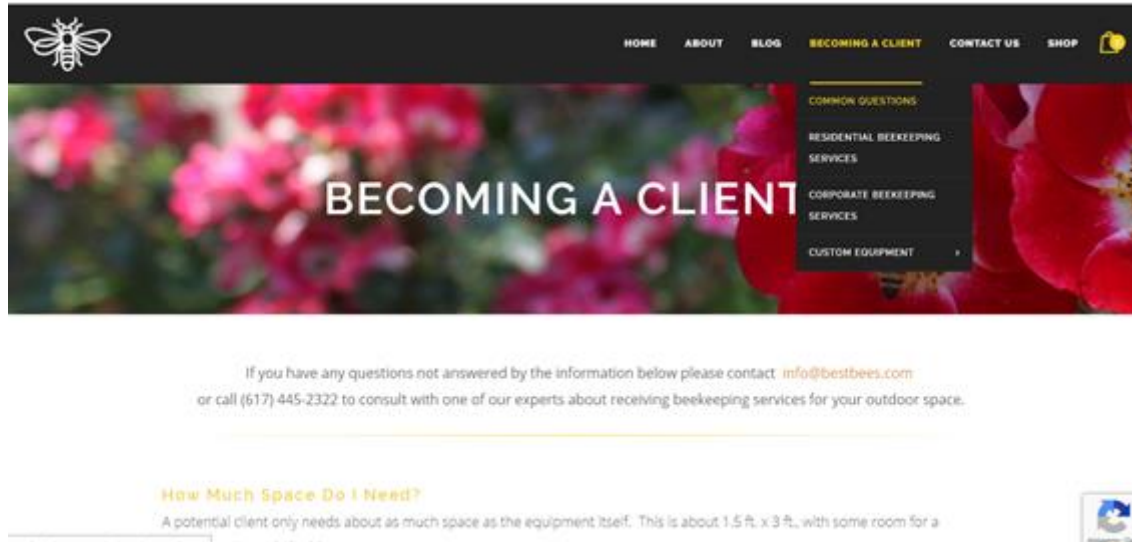
Εικόνα 23- Σελίδα About bestbees.com 2/3 ²²

Στην ιστοσελίδα αυτή εντάσσεται μια εταιρεία η οποία δίνει τη δυνατότητα σε ιδιώτες και επιχειρήσεις που θέλουν το δικό τους βιολογικό μελί, στο χώρο τους, να την προσλάβουν και να εκτελεί όλες τις απαραίτητες εργασίες. Μότο της εταιρείας αποτελεί το κομμάτι της έρευνας και η επιστημονική ομάδα που διαθέτει. Δίνεται μεγάλη σημασία και προωθείται πολύ από την ιστοσελίδα η σημασία της μέλισσας

²¹ Πηγή: <https://bestbees.com/>

²² Πηγή: <https://bestbees.com/about/>

στο οικοσύστημα και στο πόσο έχει μειωθεί ο πληθυσμός τους. Περιλαμβάνει ενότητα για ενοικίαση της εταιρίας από ιδιώτες και ξεχωριστή ενότητα για επαγγελματίες που θέλουν το δικό τους μέλι με όλες τις απαραίτητες εργασίες να γίνονται από τα μέλη της εταιρείας. Πολύ σημαντική και πρωτότυπη ιδέα αποτελεί η δυνατότητα που προσφέρεται στους παραγωγούς και όχι μόνο να εξετάσουν το dna και την χημική σύσταση του μελιού από ειδικά καταρτισμένη ομάδα χημικών. Τέλος όλες οι διαπραγματεύσεις γίνονται μέσω επικοινωνίας με εκπρόσωπο της ιστοσελίδας είτε τηλεφωνικώς είτε ηλεκτρονικά.



Εικόνα 24- Ιστοσελίδα bestbees.com 3/3 ²³

Στις χώρες του εξωτερικού παρατηρείται μια διαφορετική προσέγγιση του αντικειμένου. Σε αντίθεση με την Ελλάδα δίνεται μεγαλύτερη έμφαση και προσοχή στο πως θα παράγει ο καθένας το δικό του μέλι, και λιγότερο στα ηλεκτρονικά καταστήματα και στην διανομή των προϊόντων. Υπάρχουν τα ηλεκτρονικά καταστήματα περισσότερο για προώθηση και εξάπλωση των προϊόντων τους αλλά η έμφαση και η μεγαλύτερη προσοχή δίνεται στις άλλες υπηρεσίες που προσφέρονται που έχουν να κάνουν κυρίως με την εκμάθηση μέσω σεμιναρίων και σε κάποια μέσα της ενοικίασης κυψελών.

²³ Πηγή: <https://bestbees.com/>

2.4 Συμπεράσματα επί της Τρέχουσας Κατάστασης

Με μια πρώτη ματιά στον παρακάτω πίνακα παρατηρείται η ύπαρξη πολλών ιστοσελίδων οι οποίες περιλαμβάνουν κυρίως τις ίδιες λειτουργίες. Όλοι οι ιστότοποι να γίνονται αχανείς και υπερφορτωμένοι, στην προσπάθεια τους να μπορέσουν να συνδυάσουν όσο το δυνατόν περισσότερες λειτουργίες και πληροφορίες σχετικές με τον κόσμο της μέλισσας. Όλα οι ιστότοποι περιλαμβάνουν ηλεκτρονικά καταστήματα καθώς και ενημερωτικά blog προσφέροντας ενημέρωση και τεχνική υποστήριξη στους καταναλωτές και κυρίως στους παραγωγούς. Επιπλέον, υπάρχουν ιστοσελίδες που παρέχουν τη δυνατότητα ενοικίασης κυψελών, είτε στο χώρο του πελάτη είτε στο χώρο ενός μελισσοκομείου, με όλες τις απαραίτητες εργασίες να πραγματοποιούνται από τις εν λόγω εταιρείες. Τέλος, παρατηρούμε ότι υπάρχει λειψυδρία στους ιστοτόπους που ασχολούνται με την εκμάθηση και την εκπαίδευση νέων μελισσοκόμων είτε μέσω σεμιναρίων είτε μέσω της διαδραστικής μάθησης στο μελισσοκομείο. Επομένως, θα πρέπει να εστιάσουμε στο να φτιάξουμε ιστότοπο ο οποίος να είναι πιο συγκεκριμένος ως προς τις λειτουργίες του, πιο ευκολόχρηστος καθώς και να συνδυάζει την ενοικίαση κυψελών με τη διαδραστική εκμάθηση και μύηση στον κόσμο της μέλισσας. Πρόκειται για ιστοσελίδα απλή κατανοητή μέσα από την οποία ο πελάτης να έρχεται σε άμεση επαφή με το προϊόν αλλά κυρίως να μαθαίνει την προέλευση του καθώς και ποιος, πού και πότε το παρήγαγε.

Σύνολο ελληνικών ιστότοπων

Λειτουργίες	Honeybees.g r	Spitimeliou.g r	Melisocosmos.co m	Ellinikomelli.g r	Beeshop.g r
Blog Ενημέρωσης	-	+	+	+	-
e-shop	-	+	+	+	+
Τεχνική υποστήριξη	+	-	+	+	-
Εξέλιξη γνώσης	+	-	-	+	-
Διαδικτυακά Σεμινάρια	-	-	-	-	-
Συμβουλευτικ ές υπηρεσίες	-	-	-	-	-
Ενοικίαση κυψελών	+	-	-	-	-

Σύνολο ιστότοπων του εξωτερικού

Λειτουργίες	Foxhoundcompany.com	gorawhoney.com	Honeybeesonline.com	Beebaltic.com	Bestbees.com
Blog Ενημέρωσης	+	-	-	+	+
e-shop	+	+	+	+	+
Τεχνική υποστήριξη	+	-	+	-	+
Εξέλιξη γνώσης	+	+	+	+	-
Διαδίκτυακά Σεμινάρια	-	-	+	-	-
Συμβουλευτικές υπηρεσίες	+	-	+	-	-
Ενοικίαση κυψελών	+	-	-	+	+

- **Blog ενημέρωσης:** Ενημέρωση για τα νέα που αφορούν τον κόσμο της μέλισσας και καθώς και για τα προϊόντα της.
- **E-shop:** Ηλεκτρονικό κατάστημα αποτελούμενο είτε από παράγωγα μελισσών είτε από εξοπλισμό για να αποκτήσει κάποιον τα δικά του μελίσσια.
- **Τεχνική Υποστήριξη:** Παρέχεται τεχνική υποστήριξη με βίντεο και διάφορα κείμενα, σε νέους και έμπειρους μελισσοκόμους, για νέες τεχνικές, καθώς και για προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίζουν.
- **Εξέλιξη γνώσης:** Δίνεται η δυνατότητα σε νέους μελισσοκόμους να εξελίσσουν τις τεχνικές και τις γνώσεις τους.
- **Διαδίκτυακά σεμινάρια:** Ολοκληρωμένος κύκλος μαθημάτων για μύηση στον κόσμο της μέλισσας.
- **Συμβουλευτικές υπηρεσίες:** Δυνατότητα πρόσληψης της εταιρείας ακόμα και από έμπειρους μελισσοκόμους για να δοθεί λύση σε ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζουν ή για να τους βοηθήσει να αυξήσουν την παραγωγή και να κάνουν τις τεχνικές τους πιο μεθοδικές.
- **Ενοικίαση κυψελών :** ενοικίαση κυψελών είτε στο χώρο μας είτε σε μελισσοκομείο με όλες τις απαραίτητες εργασίες να γίνονται από την εκάστοτε εταιρεία.

Οι ιστοσελίδες που υπάρχουν στην Ελλάδα και στο εξωτερικό που διαθέτουν ηλεκτρονικά καταστήματα έχουν τις δικές τους αποθήκες με τα δικά τους προϊόντα μελισσοκομίας και όχι τρίτων. Έτσι το χρηματικό ποσό από τις αγορές προϊόντων καταλήγει στη κάθε επιχείρηση που έχει το ηλεκτρονικό κατάστημα. Η αποστολή γίνεται από το ηλεκτρονικό κατάστημα από τις αποθήκες της κάθε επιχείρησης και το κόστος αποστολής διαφέρει από κατάστημα σε κατάστημα λόγω των εταιρειών μεταφορικής που χρησιμοποιείται κάθε φορά.

Στην επιχειρηματική ιδέα που αναπτύσσουμε η επιχείρηση θα είναι ο μεσάζοντας για τις αγορές των προϊόντων της μέλισσας. Οι προμηθευτές μελισσοκόμοι θα στέλνουν το προϊόν προσωπικά με έξοδα

της επιχείρησης στους πελάτες, αποφεύγοντας έτσι το κόστος αποθήκευσης. Οι ενδιαφερόμενοι πελάτες πληρώνουν για τις παραγγελίες-αγορές τους την εταιρεία και οι μελισσοκόμοι λαμβάνουν στο λογαριασμό τους εβδομαδιαία, μηνιαία το ποσό του συνόλου των παραγγελιών μείον το σύνολο της προμήθειας και πάντα ανάλογα με τους όρους της μεταξύ μας σύμβασης.

3. Μεθοδολογία

3.1 Οι ερευνητικές ερωτήσεις / Τα ερευνητικά ζητήματα

Συζητώντας με μικρούς παραγωγούς, αγρότες και επηρεασμένοι από την ραγδαία ανάπτυξη νέων μορφών εμπορίου, αποφασίσαμε να δημιουργήσουμε μια ιστοσελίδα η οποία σαν βασική της λειτουργία θα στηρίζεται στην ανταλλαγή προϊόντων, αγαθών και υπηρεσιών και θα έχει ως κύριο μέλημα την προώθηση των μικρών παραγωγών και των προϊόντων τους χωρίς την παρεμβολή εμπόρων. Αποφασίσαμε λοιπόν την ίδρυση μιας νεοφυούς επιχείρησης που έχει ως κύριο στόχο να αλλάξει τα δεδομένα και την κατάσταση που επικρατεί αυτή τη στιγμή στη χώρα μας στην αγορά του μελιού και των προϊόντων του. Κύριο μέλημα μας αποτελεί η ενίσχυση του μέσου και μικρού παραγωγού και μέσα από την στήριξη που θα τους παρέχουμε να μπορέσουμε να μνηστούμε όσο το δυνατόν περισσότερους στον κόσμο της μέλισσας. Η εταιρεία μας στηρίζεται σε μία λογική ανταλλαγής αγαθών και υπηρεσιών και αποσκοπεί στο μέγιστο δυνατό κέρδος των παραγωγών χωρίς μεσάζοντες και εμπόρους. Το μεγάλο μας όπλο είναι κυρίως το ότι με την τωρινή κατάσταση στη χώρα μας δεν υπάρχει κάτι παρόμοιο και η ιδέα αυτή είναι πρωτότυπη και μοναδική. Παρόλα αυτά, αυτό δεν πρέπει να είναι κάτι που θα μας καθησυχάζει αλλά πρέπει να μας δίνει το αίσθημα της ευθύνης και του βάρους της επιτυχίας γιατί μέσα από αυτό το project θα μπορέσουμε να βοηθήσουμε αρκετούς συνανθρώπους μας και να λύσουμε και ένα μεγάλο περιβαλλοντικό πρόβλημα του πληθυσμού των μελισσών. Προτεραιότητα μας είναι να δημιουργήσουμε μια ιστοσελίδα η οποία θα κάνει τη μελισσοκομία προσιτή σε όλους και θα βοηθήσει στο να καταλάβουν όλοι οι άνθρωποι το πόσο σημαντικές είναι οι μέλισσες σε ένα οικοσύστημα. Θέλουμε να φέρουμε τους πελάτες πολύ κοντά στους παραγωγούς και στο προϊόν τους και με αυτό τον τρόπο θα ξέρουν από που και πώς έφτασε στα χέρια τους το μέλι το οποίο καταναλώνουν. Μεγάλη μας επιθυμία είναι να γεφυρώσουμε το χάσμα ανάμεσα στις νέες γενιές, και τους παλαιότερους που δεν τα πάνε καλά με τη χρήση της τεχνολογίας, μέσα από ένα εύκολο στην χρήση ιστότοπο να δώσουμε τα ίδια εργαλεία σε νέους και παλιούς παραγωγούς να βγάλουν κέρδος πουλώντας όχι μόνο το μέλι τους αλλά και την πείρα τις υπηρεσίες και την τεχνογνωσία τους. Τέλος μέσα από την ιστοσελίδα μας θα δώσουμε ιδιαίτερη σημασία και σε μία παραμελημένη υπηρεσία όπως είναι η επικοινωνία και μέσα από την οποία υπάρχει η δυνατότητα να λύσουμε ένα πολύ μεγάλο πρόβλημα, της χώρας μας και του πλανήτη γενικότερα, της μείωσης του πληθυσμού των μελισσών. Με αυτό τον τρόπο θα μπορέσουμε να βοηθήσουμε πάρα πολλούς παραγωγούς και ανθρώπους που σχετίζονται με τον αγροτικό τομέα.

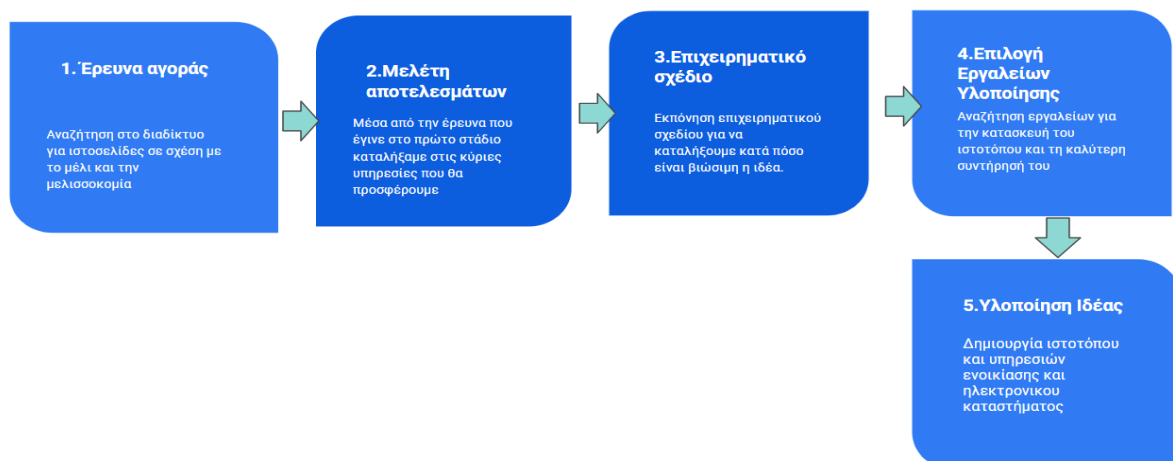
3.2 Τα μεθοδολογικά βήματα και βοηθήματα

Αρχικά το μεγαλύτερο πρόβλημα μας αποτελούσε το γεγονός ότι δεν είχαμε καταλήξει σε κάτι πολύ πρωτότυπο και συγκεκριμένο για την διπλωματική μας εργασία. Μετά από την συζήτηση και αφού επηρεαστήκαμε αρκετά από τον κύριο Χαραλαμπίδη σχετικά με τις ευκαιρίες που προσφέρει η αγορά και η οικονομία της ανταλλαγής προϊόντων, αποφασίσαμε με τις επιλογές προϊόντων που μας δόθηκαν να ασχοληθούμε με το μέλι λόγω της γνώσης που έχουμε σχετικά με το προϊόν αυτό και όλων των παραγόντων του. Κυρία ιδέα ήταν το πώς θα μπορέσουμε να φέρουμε τον πελάτη κοντά στον παραγωγό και πολύ κοντά στο δικό του μέλι. Έτσι αποφασίσαμε την ενοικίαση κυψελών διαφορών μελισσοκόμων σε πελάτες.

- **1ο στάδιο:** Σαν πρώτη κίνηση αποφασίσαμε να πραγματοποιήσουμε μια έρευνα στο διαδίκτυο, χρησιμοποιώντας, συγκεκριμένα, τη μηχανή αναζήτησης Google, με σκοπό να δούμε την κατάσταση που επικρατεί στην αγορά. Πρωταρχικός μας στόχος ήταν να δούμε τη μορφή και το περιεχόμενο των

ιστοσελίδων που προσφέρουν υπηρεσίες σχετικές με το μέλι και τη γκάμα των υπηρεσιών που απαρτίζουν οι ιστοσελίδες αυτές. Σταθήκαμε πολύ σε κάθε ιστοσελίδα προσπαθώντας να αναλύσουμε τη μορφολογία και τον τρόπο με τον οποίο έφερε τον πελάτη κοντά στο μέλι καθώς και με ποια μέσα κατάφερε να προωθήσει τις υπηρεσίες της. Οι λέξεις κλειδιά που χρησιμοποιήσαμε ήταν Honey, honeybee, μελισσοκόμος, ενοικίαση κυψελών μελισσοκομία, προϊόντα από μέλι. Η χρήση των συγκεκριμένων λέξεων κλειδιών αφορά το ακαδημαϊκό έτος 2019-2020 και δεν χρησιμοποιήθηκε κανένα φίλτρο στην αναζήτηση. Συνολικά εξετάστηκαν οι 2 πρώτες σελίδες στη μηχανή αναζήτησης google.

- **2ο Στάδιο:** Στο στάδιο αυτό προχωρήσαμε με τη μελέτη των αποτελεσμάτων του πρώτου σταδίου προκειμένου να καταλήξουμε στις υπηρεσίες που θα προσφέρουμε στους πελάτες μας αναλύοντας τα αποτελέσματα του 1ου Σταδίου. Καταλήξαμε πως το μεγάλο κενό που υπάρχει στην αγορά σημειώνεται γύρω από την επικοινωνία και την ενοικίαση μελισσών και αυτές είναι και οι δύο κύριες υπηρεσίες στις οποίες δώσαμε τη μεγαλύτερη βαρύτητα. Η επιχειρηματική μας ιδέα συμπεριλαμβάνει και τη δημιουργία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop) με προϊόντα μελιού και υποπροϊόντα κυρίως για καλύτερη διαφήμιση μας στους κύκλους και στην αγορά του μελιού καθώς και για να είναι πιο εύκολα βιώσιμη η επιχειρηματική μας ιδέα.
- **3ο Στάδιο:** Στο σημείο αυτό και αφού έχουμε καταλήξει στην ιδέα και πως θα την προσαρμόσουμε στην τωρινή εγχώρια για αρχή αγορά προχωρήσαμε με το επόμενο μας βήμα που ήταν να συντάξουμε το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business plan). Μέσα από αυτή τη διαδικασία μπορέσαμε να βρούμε απαντήσεις σε πάρα πολλά ερωτήματα που μας απασχολούσαν και αφορούσαν πολλούς και διαφορετικούς τομείς (νομικά, οικονομικά διαφήμισης κ.α.), μα κυρίως μπορέσαμε να δούμε αν η ιδέα μας μπορεί να σταθεί οικονομικά στην αγορά και αν μας συμφέρει επιχειρηματικά.
- **4ο Στάδιο:** Με την υλοποίηση του business plan προχωρήσαμε με την υλοποίηση της ιδέας μας. Καταλήξαμε στο γεγονός πως η ιστοσελίδα μας ήταν βιώσιμη τόσο οικονομικά όσο και επιχειρηματικά και επομένως αποφασίσαμε να προχωρήσουμε στο επόμενο βήμα. Το επόμενο στάδιο αποτελείται από την αναζήτηση και επιλογή των κατάλληλων εργαλείων που θα μας βοηθήσουν για την κατασκευή και συντήρηση της ιστοσελίδας μας. Κάνοντας μια έρευνα στο διαδίκτυο με βάση την χρησιμότητα, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του κάθε εργαλείου καταλήξαμε σε αυτά που μας ταιριάζουν και μας εξυπηρετούν πλήρως. Αποφασίσαμε να διαλέξουμε το wordpress για το χτίσιμο και την διαχείριση του ιστότοπου μας καθώς και πάρα πολλά επιπλέον και διαφορετικά εργαλεία που μας είναι απαραίτητα για την λειτουργία της ιστοσελίδας μας (html, css, mysql,...).



Εικόνα 25- Στάδια Υλοποίησης MyHoneyBee

4. Εργαλεία

4.1 Ανάλυση των Εργαλείων

Wordpress

Αποτελεί ένα δωρεάν σύστημα ανοιχτού κώδικα γραμμένο σε PHP το οποίο δίνει στους χρήστες του τη δυνατότητα της διαχείρισης περιεχομένου ιστού σε συνδυασμό πάντα με μια βάση δεδομένων. Αρχικά κυκλοφόρησε το 2003 από τον Matt Mullenweg και τον Mike Little, οι δημιουργοί του το έφτιαξαν ως ένα σύστημα δημοσίευσης περιεχομένου ιστολογίου (Blog), όμως η εξέλιξη του ήταν ραγδαία και πολύ γρήγορα έφτασε στο επίπεδο να μπορεί να υποστηρίξει και άλλους τύπους περιεχομένου ιστού (Λιστών αλληλογραφίας, forum, e-shop). Χρησιμοποιείτε ευρέως παγκοσμίως από περισσότερους από 60 εκατομμύρια ιστοτόπους συμπεριλαμβανομένου του 33.6% του συνολικού αριθμού ιστοτόπων από το 2019. Το wordpress έχει χρησιμοποιηθεί και για άλλους τομείς εφαρμογών όπως τα διαπερατά συστήματα εμφάνισης. Για να χρησιμοποιηθεί πρέπει να εγκατασταθεί σε διακομιστή ιστού είτε μέρους μιας υπηρεσίας διαδικτύου όπως το wordpress.com, είτε σε ένα υπολογιστή που εκτελεί το πακέτο λογισμικού wordpress.org. Επιπλέον ένας τοπικός υπολογιστής μπορεί να χρησιμοποιηθεί για εκμάθηση και καλύτερη εξοικείωση του χρήστη. Οι κύριοι λόγοι για τους οποίους επιλέξαμε το εργαλείο αυτό ανάμεσα από τα υπόλοιπα τα οποία υπάρχουν και δίνουν τις ίδιες δυνατότητες και επιλογές, είναι κυρίως η πολύ καλή υποστήριξη που έχει και το πόσο φιλικό είναι στο χρήστη. Η ομάδα που κρύβεται από πίσω κάνει καταπληκτική δουλειά στο κομμάτι της υποστήριξης λύνοντας όλα τα προβλήματα που υπάρχουν η που τείνουν να δημιουργηθούν στο μέλλον. Είναι ένα σύστημα ανοιχτού προγραμματισμού το οποίο προσφέρει πάρα πολλές επιλογές στους χρήστες και είναι πάρα πολύ εύκολο στην χρήση ακόμα και με βασικές γνώσεις προγραμματισμού. Περιέχει πάρα πολλά θέματα και plugins μέσα από τα οποία ο χρήστης μπορεί να επιλέξει ότι του ταιριάζει και να το τροποποιήσει στα μέτρα του. Βασικά του χαρακτηριστικά του είναι η ευελιξία του και η εύκολη παραμετροποίηση, ο κύριος σχεδιασμός του wordpress αποσκοπεί στην εύκολη προσαρμογή στα θέλω των χρηστών.

PHP

Το ακρώνυμο PHP βγαίνει από τις λέξεις Hypertext preprocessor όπου η βασική του ερμηνεία είναι αναδρομική αρχικοποίηση. Η PHP αρχικά δημιουργήθηκε το 1994 από τον Rasmus Lerdorf και υποστηρίζεται και εξελίσσεται από την ομάδα της την PHP group. Αποτελεί μια δημοφιλή γλώσσα σεναρίου γενικής χρήσης που είναι κατάλληλη για την ανάπτυξη ιστού, με πιο απλά λόγια είναι μια γλώσσα προγραμματισμού για ιστοσελίδες. Θεωρείται γλώσσα προγραμματισμού επειδή περιέχει ότι ακριβώς και μια τέτοια γλώσσα (συνθήκες, συναρτήσεις, μεταβλητές, κλάσεις κλπ.). Επίσης μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για πολλές εργασίες προγραμματισμού εκτός περιβάλλοντος ιστού όπως αυτόνομες γραφικές εφαρμογές και ρομποτικός έλεγχος drone. Τα κύρια χαρακτηριστικά της PHP που την κάνουν τόσο χρήσιμη και δημοφιλής είναι το ότι λειτουργεί σε linux, συνεργάζεται πάρα πολύ καλά με MySQL και είναι serverside σε αντίθεση με την HTML που είναι clientside, είναι opensource και εξελίσσεται διαρκώς, τέλος έχει πολλές έτοιμες συναρτήσεις. Η PHP μπορεί να αναπτυχθεί στους περισσότερους διακομιστές ιστού και σχεδόν σε κάθε λειτουργικό σύστημα και πλατφόρμα δωρεάν πράγμα που την κάνει πάρα πολύ δημοφιλή και χρήσιμη. Για αυτό το λόγο από τον Απρίλιο του 2020 περισσότεροι από τους μισούς ιστοτόπους παγκοσμίως χρησιμοποιούν PHP.

HTML

Η html (hypertext markup language) είναι η γλώσσα που χρησιμοποιούν έγγραφα τα οποία έχουν σχεδιαστεί για εμφάνιση σε προγράμματα περιήγησης στο web. Η γλώσσα αυτή γράφεται με την βοήθεια html στοιχείων τα οποία αποτελούνται από ετικέτες (tags). Με την βοήθεια αυτών των στοιχείων η html δίνει την δυνατότητα να ενσωματώσουμε πολλά και διάφορα στοιχεία στα έγγραφά μας στα οποία δίνεται επίσης η απαραίτητη οριοθέτηση μέσα από τις ετικέτες που περιέχονται στην html. Υπάρχουν πολλών ειδών ετικέτες που η κάθε μια έχει το σκοπό και την χρήση της, έχουμε ετικέτες που εισάγουν απευθείας περιεχόμενο στην σελίδα μας και ετικέτες που ασχολούνται με την οριοθέτηση και παρέχουν πληροφορίες σχετικά με το έγγραφο και την μορφή του. Τα προγράμματα περιήγησης στο web λαμβάνουν έγγραφα html από διακομιστή ιστού και τοπικό χώρο αποθήκευσης και καθιστούν τα έγγραφα σε ιστοσελίδες πολυμέσων. Στην ουσία τα προγράμματα αυτά χρησιμοποιούν τις ετικέτες της html για να ερμηνεύσουν το περιεχόμενο της κάθε σελίδας χωρίς να εμφανίζουν κάπου τις ετικέτες αυτές. Η html έχει επίσης την δυνατότητα να ενσωματώσει προγράμματα γραμμένα, σε γλώσσα που επηρεάζει την συμπεριφορά και το περιεχόμενο των ιστοσελίδων, όπως javascript και css. Ο οργανισμός w3c ο οποίος δημιουργεί και συντηρεί τα πρότυπα της html ενθαρρύνει την χρήση css για την μορφοποίηση και την παρουσίαση του περιεχομένου μιας σελίδας αντί της html.

CSS

Το css (cascading style sheets) είναι μια γλώσσα φύλλου που χρησιμοποιείται για την περιγραφή και την παρουσίαση ενός εγγράφου γραμμένου σε γλώσσα σήμανσης. Έχει σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να επιτρέπει τον διαχωρισμό της παρουσίασης και του περιεχομένου συμπεριλαμβανομένης της διάταξης, των χρωμάτων και των γραμματοσειρών. Αυτός ο διαχωρισμός βελτιώνει την προσβασιμότητα στο περιεχόμενο παρέχει περισσότερη ευελιξία και έλεγχο στις προδιαγραφές των χαρακτηριστικών παρουσίασης. Επιπλέον δίνει την δυνατότητα σε ιστοσελίδες να μοιράζονται τη μορφοποίηση, με άλλες ιστοσελίδες, καθορίζοντας το σχετικό css σε ένα ξεχωριστό αρχείο ccs. Έτσι μειώνεται και η πολυπλοκότητα και η επανάληψη σε δομικό περιεχόμενο. Δίνει πολλές επιλογές στο χρήστη σε θέματα, χρώματα, και γενική μορφοποίηση της ιστοσελίδας του. Καταλήγουμε λοιπόν στο συμπέρασμα ότι για μια καλοστημένη εύχρηστη και όμορφη ιστοσελίδα η χρήση της css κρίνεται απαραίτητη.

HTTP Cookies

Τα cookies είναι μικρά αρχεία κειμένου τα οποία αποθηκεύονται στον browser μας κατά την πλοήγησή μας. Σκοπός τους είναι να ειδοποιούν τον ιστότοπο που επισκέπτεται ο χρήστης, για την προηγούμενη δραστηριότητά του.[1] Συνήθως περιγράφουν στοιχεία μας όπως όνομα χρήστη και συνθηματικό πρόσβασης με σκοπό κατά την επίσκεψή μας στον ίδιο ιστότοπο αργότερα, να μας "θυμάται" και να μην χρειάζεται να κάνουμε login.

Τα cookies μπορεί να προέρχονται από τον ιστότοπο τον οποίο έχουμε επισκεφθεί ή από κάποιον άλλον, για παράδειγμα μέσω διαφημίσεων. Έχει όμως αποδειχθεί ότι τα third-partycookies συλλέγουν πληροφορίες για τη συμπεριφορά του κάθε χρήστη στο διαδίκτυο, κάτι που εγείρει σημαντικά ερωτήματα για την ιδιωτικότητα. Αυτό ώθησε την ευρωπαϊκή ένωση και τις ηνωμένες πολιτείες της Αμερικής να εκδώσουν οδηγίες για τη χρήση τους και την ενημέρωση του χρήστη, για κάθε ιστότοπο που τα χρησιμοποιεί. Υπάρχουν προγράμματα που καθαρίζουν τα κακόβουλα cookies, ενώ αν ο χρήστης επιθυμεί να τα διαγράψει δίνεται αυτή η δυνατότητα μέσα από το browser.

MySql

Η MySQL είναι ένα σύστημα σχεσιακής διαχείρισης βάσεων δεδομένων ανοιχτού κώδικα. Το πρόγραμμα τρέχει έναν εξυπηρετητή (server) δίνοντας έτσι την δυνατότητα πρόσβασης πολλών χρηστών σε μία βάση δεδομένων. Η MySQL είναι δωρεάν και λογισμικό ανοικτού κώδικα σύμφωνα με τους όρους της άδειας GNU General Public License, και είναι επιπλέον διαθέσιμη με διάφορες άδειες χρήσης. Η MySQL είναι ένα πάρα πολύ σημαντικό στοιχείο εφαρμογών ιστού καθώς και προγραμμάτων που σχετίζονται με την δημιουργία και την διαχείριση τους. Η MySQL ανήκε και χρηματοδοτήθηκε από τη σουηδική εταιρεία MySQL AB, η οποία αγοράστηκε από την Sun Microsystems (τώρα Oracle Corporation).

4.2 Συμπεράσματα Επί των Εργαλείων

Το κύριο εργαλείο που χρησιμοποιήθηκε κατά την υλοποίηση της ιστοσελίδας μας ήταν το wordpress. Οι λόγοι που το επιλέξαμε είναι πολλοί και διάφοροι αλλά κυρίως για την ευελιξία του και την εύκολη παραμετροποίηση, ο κύριος σχεδιασμός του wordpress αποσκοπεί στην εύκολη προσαρμογή στα θέλω των χρηστών. Είναι ένα σύστημα ανοιχτού κώδικα που συνεργάζεται τέλεια σχεδόν με όλα τα εργαλεία που περιγράφονται προηγουμένως (Css, JavaScript, Html, Mysql, php) και μας δίνει πάρα πολλές επιλογές μέσα από τα τόσα διαφορετικά θέματα και plug-ins που διαθέτει. Με βάση αυτά τα χαρακτηριστικά του μπορέσαμε πολύ εύκολα να φτιάξουμε ένα ελκυστικό και εύκολα χρησιμοποιήσιμο ιστότοπο. Δεν συναντήσαμε ιδιαίτερη δυσκολία καθώς είναι ένα εύκολο στην χρήση σύστημα με καλή οργάνωση του περιεχομένου. Δομείται αρκετά εύκολα δεν έχει μεγάλο κόστος και προσαρμόζεται πολύ εύκολα στα θέλω του κάθε χρήστη. Τέλος βοηθάει πολύ στην βελτιστοποίηση των μηχανών αναζήτησης αφού μέσω της χρήσης του wordpress προωθείται καλύτερη πρακτική του SEO πράγμα που βοηθάει την εκάστοτε ιστοσελίδα να καταταχθεί σε υψηλότερες θέσεις στις μηχανές αναζήτησης ώστε να αυξηθεί ποσοτικά και ποιοτικά ο αριθμός των επισκεπτών του.

Το σύνολο των εργαλείων που χρησιμοποιήθηκαν έπαιξαν καταλυτικό ρόλο για την υλοποίηση της ιστοσελίδας μας, καθώς και για την σωστή λειτουργία της όσο και για την περαιτέρω ανάπτυξη και βελτιστοποίηση της στο άμεσο μέλλον. Ο συνδυασμός τους κάλυψε σε τεράστιο βαθμό τις απαιτήσεις μας σε επίπεδο του συστήματος, είναι εύκολα στην χρήση και μας βοήθησαν στο να τα κατανοήσουμε σε τέτοιο βαθμό ώστε να ανακαλύψουμε και άλλες πτυχές του ιστοτόπου μας που θα τον μετατρέψουν σε ακόμα πιο εύχρηστο εργαλείο για τους χρήστες του. Το κομμάτι της γνωριμίας των εργαλείων αυτών και της χρήσης τους ήταν αρκετά χρονοβόρο αλλά τότε στο παρελθόν δεν είχαμε δει πώς συνδυάζονται όλα αυτά τα εργαλεία στην δημιουργία ενός ολοκληρωμένου συστήματος. Όλη αυτή η διαδικασία και η καλύτερη γνωριμία μας με τα εργαλεία αυτά μας έκανε να θέλουμε να πειραματιστούμε και άλλο και να μπορέσουμε να εξελίξουμε όσο τον δυνατόν περισσότερο το σύστημα μας ώστε να το κάνουμε ακόμα πιο λειτουργικό και εύχρηστο προς τον χρήστη.

Δεν συναντήσαμε ιδιαίτερα θέματα με τα εργαλεία που επιλέξαμε και την συνδεσιμότητα μεταξύ τους και κυρίως λόγο για αυτό ήταν το wordpress και πόσο καλά συνεργάζεται με όλα τα εργαλεία που αναφέραμε και το πόσο εύχρηστο και εύκολα προσαρμόσιμο είναι στα θέλω μας. Το μεγάλο μας εμπόδιο είναι ότι όσο και νόμιζα μας ότι ήμασταν εξοικειωμένοι με τα περισσότερα από αυτά τα εργαλεία μας πήρε αρκετό καιρό για να αποκτήσουμε μια σχετική ευχέρεια ώστε να μπορούμε να τα συνδυάσουμε αρμόνικα και να μπορέσουμε να δημιουργήσουμε ένα ολοκληρωμένο σύστημα.

5. Αρχιτεκτονική Συστήματος

5.1 Απαιτήσεις

Οι απαιτήσεις αποτελούν τις βασικότερες λειτουργίες του συστήματος και αντανakλούν τις ανάγκες των χρηστών του ιστότοπου. Η επιλογή των απαιτήσεων έγινε με βάση τις υπηρεσίες που θέλουμε να προσφέρουμε στον ιστότοπο μας, μέσα από έρευνα που έγινε σε ιστοσελίδες του εσωτερικού και του εξωτερικού.

Παρακάτω προσδιορίζονται οι απαιτήσεις της εφαρμογής μας, τις οποίες τις έχουμε χωρίσει σε δύο βασικές ομάδες, ώστε να πληρούνται τα κριτήρια και να επιτευχθούν οι στόχοι που θέσαμε.

Λειτουργικές Απαιτήσεις:

Τίτλος Απαίτησης	Περιγραφή	Σημαντικότητα	Συσχέτιση
Εγγραφή Χρήστη	Δυνατότητα εγγραφής του χρήστη για καλύτερη εξυπηρέτηση.	2	-
Ηλεκτρονικό Κατάστημα	Δυνατότητα αγοράς είτε ως επισκέπτης είτε ως εγγεγραμμένος χρήστης.	3	εγγραφή χρήστη (προαιρετικά)
Καλάθι Καταστήματος	Επιβεβαίωση αγορών από τον χρήστη.	3	Ηλεκτρονικό κατάστημα
Γρήγορη Αναζήτηση Προϊόντων	Αναζήτηση προϊόντων κατά είδος και όνομα.	2	
Αποσύνδεση	Μπαίνοντας στην καρτέλα του λογαριασμού του δίνεται η δυνατότητα στο χρήστη για αποσύνδεση.	2	εγγραφή χρήστη
Προσθήκη Νέου Προϊόντος Στο Ηλεκτρονικό Κατάστημα	Προσθήκη νέου προϊόντος από το διαχειριστή στο ηλεκτρονικό κατάστημα.	3	Ηλεκτρονικό κατάστημα
Βάση Δεδομένων	Αποθήκευση δεδομένων σε μια βάση.	3	εγγραφή χρήστη
Απόθεμα	Αυτόματη ανανέωση αποθέματος προϊόντος με την ολοκλήρωση κάθε αγοράς.	2	Προσθήκη Νέου Προϊόντος Στο Ηλεκτρονικό Κατάστημα
Κατηγορίες Προϊόντων	Διαχωρισμός προϊόντων σε υποκατηγορίες για διευκόλυνση των χρηστών.		Προσθήκη Νέου Προϊόντος Στο Ηλεκτρονικό Κατάστημα

		2	
Βασικά Στοιχεία Χρηστών	Προβολή των στοιχείων του χρήστη και δυνατότητα αλλαγής τους, για ευκολότερη αποστολή των προϊόντων.	2	εγγραφή χρήστη
Λεπτομέρειες Προϊόντων	Ειδικές Πληροφορίες και περιγραφή για το κάθε προϊόν.	1	Προσθήκη Νέου Προϊόντος Στο Ηλεκτρονικό Κατάστημα
Παραγγελίες Επισκεπτών	Καταχώρηση παραγγελίας και συμπλήρωση στοιχείων αποστολής από χρήστες, χωρίς να έχουν κάνει εγγραφή.	3	Ηλεκτρονικό κατάστημα
Επικοινωνία σε Πραγματικό Χρόνο	Δυνατότητα επικοινωνίας με το προσωπικό του τηλεφωνικού κέντρου της ιστοσελίδας σε πραγματικό χρόνο.	1	
Στοιχεία Επικοινωνίας	Περιλαμβάνει διάφορες πληροφορίες και στοιχεία επικοινωνίας	2	
Υποβολή φόρμας συνεργάτη μελισσοκόμου	Συμπληρώνει ο παραγωγός κάποια στοιχεία του, επιπλέον πληροφορίες για να ενταθεί στην εταιρεία μας	3	
Υποβολή φόρμας ενδιαφέροντος υπηρεσιών ενοικίασης /επικοινωνίας	Η διαδικασία μέσα από την οποία ο χρήστης νοικιάζει δική του κυψέλη	3	

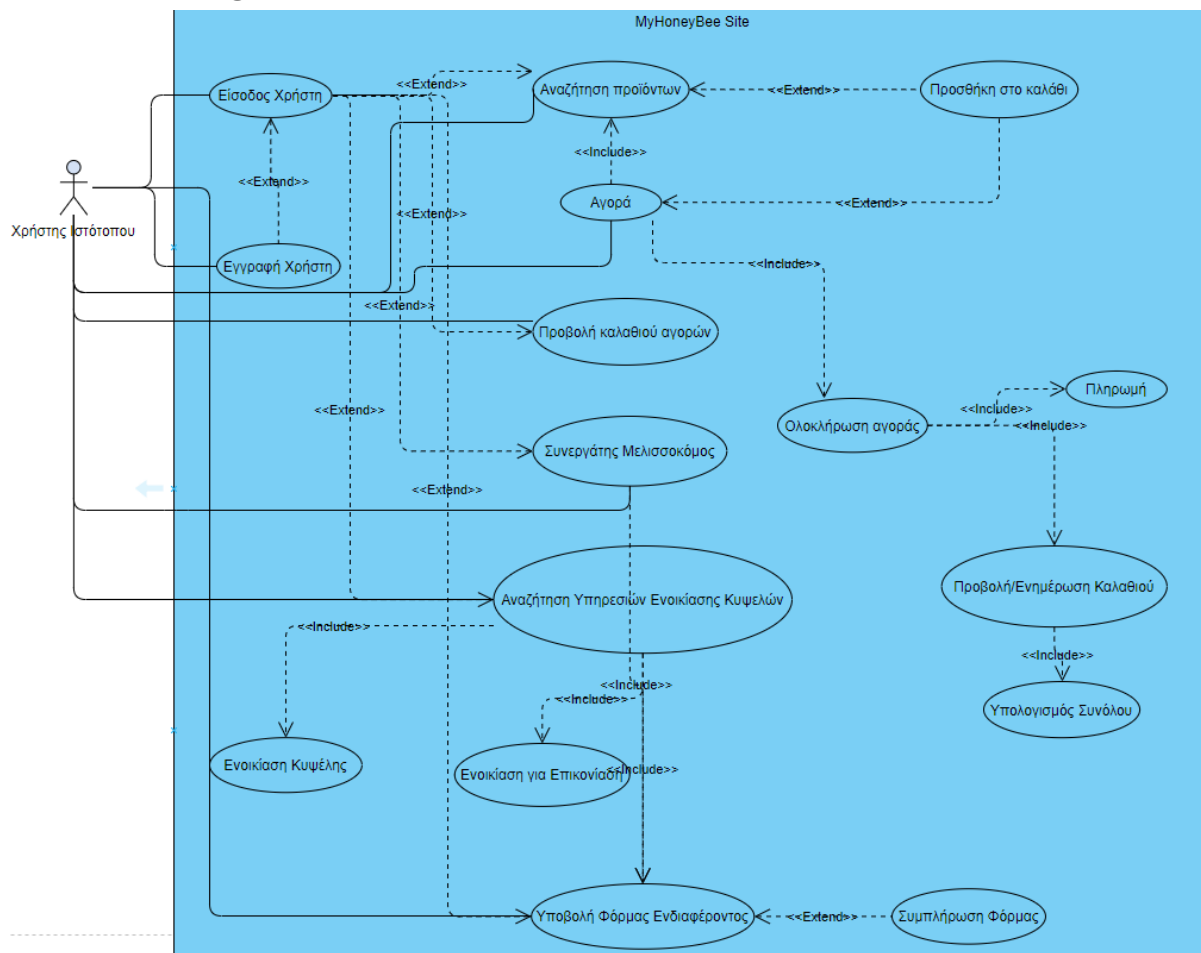
Μη λειτουργικές απαιτήσεις

Τίτλος Απαίτησης	Περιγραφή	Σημαντικότητα	Συσχέτιση
Αποδοτικότητα	Ο ιστότοπος να είναι γρήγορος, λειτουργικός και προσβάσιμος από πολλούς και διαφορετικούς περιηγητές (browsers) καθώς και από πολλά και διαφορετικά λειτουργικά συστήματα.	3	
Ασφάλεια	Ο κάθε χρήστης που εγγράφεται να έχει τον δικό του κωδικό και username.	3	εγγραφή χρήστη
Κρυπτογράφηση	Ο κωδικός κάθε εγγεγραμμένου χρήστη θα προστατεύεται από κρυπτογράφηση.	3	εγγραφή χρήστη
Πολυπλοκότητα Κωδικού Πρόσβασης	Ο κωδικός πρόσβασης που θα εισάγει ο κάθε χρήστης να αποτελείται από συνδυασμό γραμμάτων αριθμών συμβόλων.	3	εγγραφή χρήστη
Ευχρηστία Ιστοτόπου	Διάφορα κουμπιά και εικόνες με λειτουργίες που θα κάνουν την ιστοσελίδα πιο εύχρηστη και ευπαρουσίαστη	1	
Εγχειρίδιο Χρήσης	Εγχειρίδιο με βασικές λειτουργίες και οδηγίες για καλύτερη επαφή και χρήση όλων των δυνατοτήτων της ιστοσελίδας	1	
Προστασία Δεδομένων	Το περιεχόμενο της βάσης δεδομένων είναι ορατό μόνο στον διαχειριστή με την χρήση ειδικού κωδικού.	3	εγγραφή χρήστη
Δίγλωσση Ιστοσελίδα	Το περιεχόμενο και οι πληροφορίες της ιστοσελίδας να προσφέρονται σε τουλάχιστον δύο διαφορετικές γλώσσες.	1	

5.2 Διαγράμματα

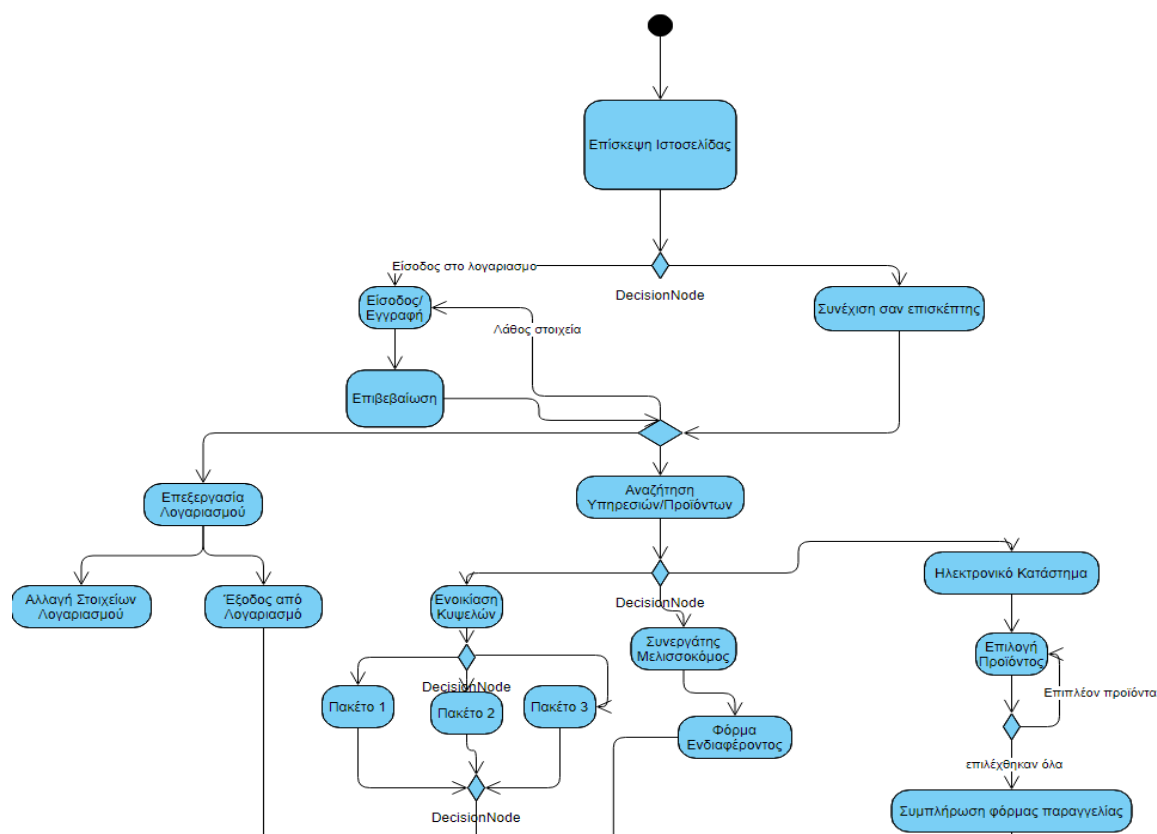
Στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιάσουμε κάποια διαγράμματα περιπτώσεων χρήσης. Τα συγκεκριμένα διαγράμματα απεικονίζουν τις βασικές λειτουργίες του ιστότοπου μας. Αποτελούν τις βασικές λειτουργίες αλληλεπίδρασης χρήστη-συστήματος με βάση κάποιες περιπτώσεις χρήσης.

Use case Diagrams

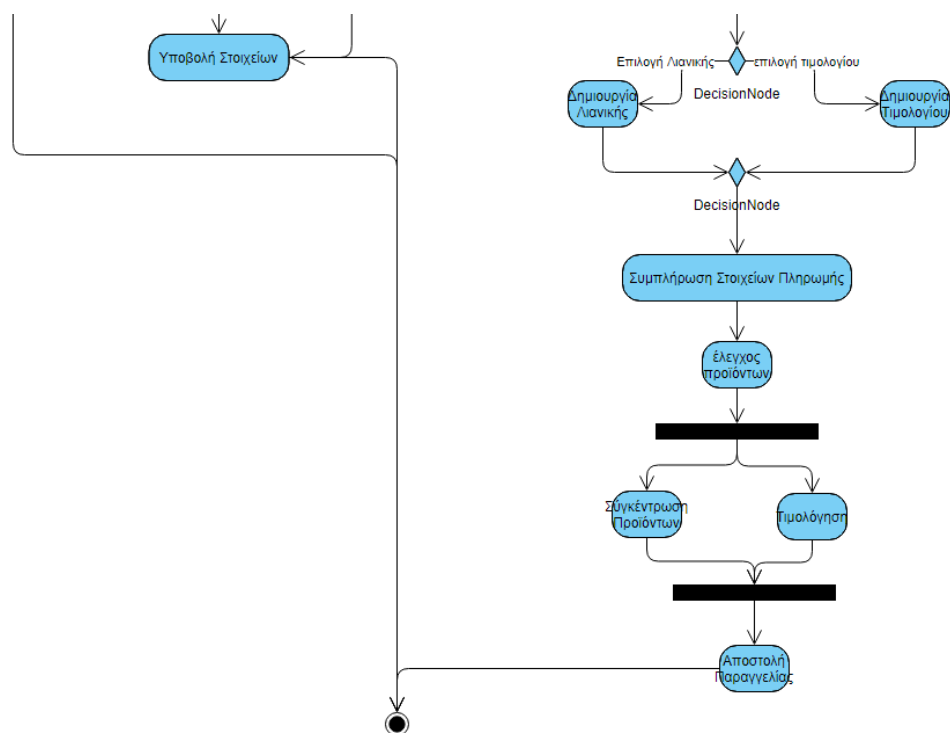


Εικόνα26-Use Case Diagram - MyHoneyBee Ιστότοπος

Activity Diagrams



Εικόνα27- Activity Diagram 1/2- MyHoneyBee Ιστότοπος



Εικόνα28 - Activity Diagram 2/2- MyHoneyBee Ιστότοπος

Τίτλος : Λειτουργίες Ιστότοπου

Σύντομη περιγραφή: Ο χρήστης μέσα από την ιστοσελίδα μας θα μπορεί να επιλέξει τα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν και ικανοποιούν τις ανάγκες του και να τα ολοκληρώσει την παραγγελία του πληρώνοντας με διάφορους τρόπους όπως πιστωτική ή χρεωστική κάρτα και με αντικαταβολή.

Κύρια ροή (ηλεκτρονικό κατάστημα)

1. Ο πελάτης επιλέγει τα προϊόντα που θέλει από το ηλεκτρονικό μας κατάστημα και ρυθμίζει τις ποσότητες που επιθυμεί και επιλέγει προσθήκη στο καλάθι.
2. Έλεγχος αποθεμάτων από το σύστημα.
3. Ο χρήστης επιλέγοντας το ταμείο επιβεβαιώνει τις επιλογές του και προχωρά στην καταχώρηση της παραγγελίας.
4. Ο πελάτης συμπληρώνει τα στοιχεία του.
5. Γίνεται η επιλογή του τρόπου πληρωμής.
6. Το σύστημα εγκρίνει και εμφανίζει τις λεπτομέρειες της παραγγελίας.
7. Το σύστημα επιβεβαιώνει την παραγγελία και στέλνει ενημερωτικό email στον πελάτη.

Εναλλακτικές ροές

Εναλλακτική ροή 1

4.1 Αν ο χρήστης έχει κάνει εγγραφή είτε στην αρχική μας σελίδα είτε σε προηγούμενες αγορές του τα στοιχεία του συμπληρώνονται αυτόματα.

2. Εναλλακτική ροή 2

2.1 Σε περίπτωση που τα αποθέματα δεν επαρκούν το σύστημα βγάζει ενημερωτικό μήνυμα στο χρήστη και δεν καταχωρεί το προϊόν στο καλάθι.

6. Εναλλακτική ροή 3

6.1 Το σύστημα δεν εγκρίνει τον τρόπο πληρωμής του πελάτη και δίνει την επιλογή αλλαγής τρόπου πληρωμής ή ακύρωσης της παραγγελίας.

Κυρία ροή 2 (ενοικίαση κυψελών)

1. Ο χρήστης πλοηγείτε στην ενότητα ενοικίασης και επιλέγει το πακέτο που του ταιριάζει μέσα από τις τρεις επιλογές που παρέχουμε.
2. Το σύστημα τον κατευθύνει στην επόμενη σελίδα.
3. Καταχωρεί τα στοιχεία του σε μια ειδική φόρμα που του παρέχουμε.
4. Το σύστημα ελέγχει και καταχωρεί την φόρμα με τα στοιχεία.
5. Ένας εκπρόσωπος μας επικοινωνεί με τον χρήστη για να διευθετηθούν οι τελευταίες λεπτομέρειες.

Εναλλακτικές ροές

Εναλλακτική ροή 1

4.1 Το σύστημα δεν δέχεται κάποιο από τα στοιχεία που καταχώρησε ο χρήστης και δίνει την επιλογή ακύρωσης της διαδικασίας ή διόρθωσης τους.

Κυρία ροή 3 (Συνεργάτης Μελισσοκόμος)

1. Ο Ενδιαφερόμενος μελισσοκόμος πλοηγείτε στην ειδική ενότητα που παρέχουμε σχετικά με παραγωγούς που θέλουν να συνεργαστούν μαζί μας.
2. Ο παραγωγός συμπληρώνει μια ειδική φόρμα που του παρέχουμε με κάποιες βασικές πληροφορίες αλλά πάρα πολύ σημαντικές για εμάς.

3. Το σύστημα ελέγχει και καταχωρεί την φόρμα του ενδιαφερόμενου.
4. Στέλνεται email επιβεβαίωσης και ενημέρωση ότι κάποιος εκπρόσωπος μας θα έρθει σε επαφή για τις τελικές λεπτομέρειες και λύση οποιαδήποτε απορίας.

Εναλλακτικές ροές

- 3.1 Το σύστημά εντοπίζει κάποιο λάθος στην φόρμα και δίνει την επιλογή αλλαγής η ακύρωσης της καταχώρησης.

6. Επιχειρηματικό Σχέδιο

6.1 Business Summary

Στην εταιρεία MyHoneyBee έχουμε ως στόχο να προσφέρουμε σε ένα ευρύ φάσμα παραγωγών και καταναλωτών στην αρχή πανελλαδικά και στη συνέχεια πέραν των συνόρων πρακτικές και όχι θεωρητικές λύσεις στη συνεργασία τους σε ότι αφορά το μέλι και τα παράγωγα της μέλισσας καθώς και στην ενοικίαση των κυψελών είτε για παραγωγή είτε για επικοινωνία.

- Αναδιοργάνωση της επικοινωνίας καθώς και πρόσβασης με ένα τελείως διαφορετικό μέχρι σήμερα τρόπο.
- Ικανοποίηση των αναγκών τους μέσω της δημιουργίας αυξημένης προσφοράς και ζήτησης που θα επιτευχθεί εξαιτίας της προβολής-διαφήμισης και ποιότητας των υπηρεσιών μας με τη χρήση πιο αποτελεσματικών μεθόδων όπως τα στοχευμένα landing page και καμπάνιες στο Google AdWords.
- Καθώς και παροχή προϊόντων και υπηρεσιών με την καλύτερη σχέση ποιότητας τιμής στην αγορά.

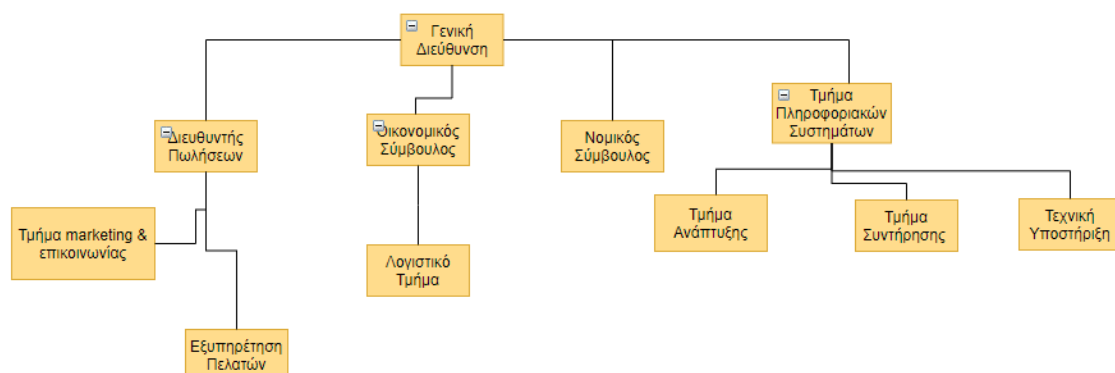
Η εταιρεία μας με τη βοήθεια του εργαλείου Business Model Canvas θα αποτυπώσει το επιχειρηματικό μας μοντέλο. Ακόμα θα χρησιμοποιήσουμε τη λογική του εργαλείου του μίγματος μάρκετινγκ των 7P (product, place, price, promotion, people, process, physical evidence) για να μας βοηθήσει στη λήψη των αποφάσεων που απαιτούνται για την ομαλή λειτουργία της εταιρείας μας.

6.2 Η Ομάδα

6.2.1 Το προφίλ της Διοίκησης

Η εταιρεία μας MyHoneyBee βρίσκεται υπό τη διεύθυνση των ιδρυτών, Γερακίνη Ιωάννη του Δημητρίου και Γκιάτα Δημήτριο του Ζήνων. Οι ιδρυτές και κύριοι μέτοχοι της εταιρείας είναι απόφοιτοι του τμήματος Μηχανικών Πληροφορικής και Επικοινωνιακών Συστημάτων του Πανεπιστημίου Αιγαίου.

6.2.2 Οργανόγραμμα



Εικόνα 29- Οργανόγραμμα Επιχείρησης- MyHoneyBee Επιχείρησης

6.3 Το επιχειρηματικό μοντέλο

6.3.1 Όραμα, αποστολή και αξίες

Δημιουργήσαμε την εταιρεία με την επωνυμία MyHoneyBee η οποία έχει ως στόχο να αποτελέσει μέρος της οικονομίας της συνεργατικής κατανάλωσης όπως στις περιπτώσεις της ενοικίασης, δανεισμού πραγμάτων και λοιπά.

Μια εταιρεία που θα έχει ως όραμα να αλλάξει όσα ξέρουμε μέχρι σήμερα για τον κλάδο της μελισσοκομίας.

Μια εταιρεία που θα κάνει εφικτό ένα άλλο είδος μελισσοκομίας που να μην εξαρτάται από τη σοδειά του μελιού έτσι ώστε να ξαναγίνει ελκυστική. Όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και στην ευρύτερη περιοχή.

Μια εταιρεία που θα δώσει τη δυνατότητα και στους ανθρώπους των πόλεων να ασχοληθούν στον ελεύθερο χρόνο τους με τη μελισσοκομία.

Μια εταιρεία που θα δώσει τη δυνατότητα σε πολλούς ανθρώπους να δουν ότι η εκτροφή των μελισσιών είναι κάτι περισσότερο από την παραγωγή μελιού. Αλλά ότι είναι ωφέλιμη για τη φύση και την αγροτική παραγωγή, βασικού πυλώνα της διατροφής ανθρώπων και ζώων.

Η αποστολή της εταιρείας μας λειτουργώντας στα πλαίσια της οικονομίας της συνεργατικής κατανάλωσης είναι να δώσει τη δυνατότητα στους καταναλωτές να κάνουν αυτό που θέλουν με το ελάχιστο κόστος όχι για την απόκτησή του αλλά για λόγους διάφορους αυτής όπως για παράδειγμα παραγωγή μελιού και προϊόντων της κυψέλης (κερί, γύρη, πρόπολη κλπ.) για κάλυψη προσωπικών και οικογενειακών αναγκών.

Η επίτευξη της αποστολής της εταιρείας μπορεί να πραγματοποιηθεί μακροχρόνια αντιμετωπίζοντας και τον ανταγωνισμό βασιζόμενη στις πιο κάτω σταθερές αξίες και συγκεκριμένα

- Στην αέναη εξέλιξη
- Στο σεβασμό στον πελάτη
- Στην άμεση πληροφόρηση
- Στην ποιότητα των υπηρεσιών μας[4]

6.3.2 Πώς δουλεύει το επιχειρηματικό μας μοντέλο

Η εταιρεία μας μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας MyHoneyBee.com

αφού πρώτα πετύχει την ευαισθητοποίηση παρόχων και καταναλωτών σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας, θα επιχειρήσει να πετύχει και την προσέγγιση και συνεργασία τους με απλό, γρήγορο και μικρού κόστους τρόπο.

Η εταιρεία μας θα δώσει τη δυνατότητα της εύκολης σίγουρης και αξιόπιστης λύσης στα θέλω εκείνων που αγαπούν τη μέλισσα τα προϊόντα της αλλά και εκείνων που προσπαθούν και μοχθούν για την αύξηση της αγροτικής παραγωγής τους και αποτελούν το μέρος του κοινωνικού συνόλου που συμβάλλει στην αύξηση του εθνικού προϊόντος.

Συγκεκριμένα η εταιρεία μας μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας θα προσφέρει δύο κατηγορίες υπηρεσιών ηλεκτρονικού εμπορίου

1. Θα δίνει τη δυνατότητα στους παραγωγούς μελιού και προϊόντων αυτού, παρόχους μελισσοκόμους να προβάλουν τα προϊόντα τους με τη μορφή και την ετικέτα (σύμφωνα με τα Άρθρα 11, 67, 67Α του κώδικα τροφίμων και ποτών[5]) που επιθυμούν. Επιτυγχάνοντας έτσι τη διείσδυσή τους στην αγορά γρήγορα, αξιόπιστα και ποιοτικά.

Οι καταναλωτές θα έχουν τη δυνατότητα να αναζητήσουν τα προϊόντα που τους ενδιαφέρουν και μέσω της πλατφόρμας να υποβάλουν το αίτημα αγοράς. Η εταιρεία μας στη συγκεκριμένη περίπτωση θα είναι ο θεματοφύλακας των συμφωνιών που θα έχει συνάψει με τους παρόχους παραγωγούς για τις ποσότητες, τη ποιότητα και τα είδη που θα προσφέρουν στην αγορά

2. Όταν ένας πελάτης ενδιαφερθεί για ενοικίαση κυψελών θα αποστέλλει αίτημα εκδήλωσης ενδιαφέροντος στον ενοικιαστή πάροχο μελισσοκόμο κάνοντας γνωστό το είδος της ενοικίασης που επιθυμεί, και πιο συγκεκριμένα είτε για την παραγωγή μελιού είτε για επικοινωνία.

Οι πάροχοι μελισσοκόμοι μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας θα προσφέρουν ολοκληρωμένα πακέτα κυψελών και υπηρεσιών στους πελάτες ενοικιαστές, δηλαδή

α) στήσιμο κυψελών που φιλοξενούν τις μέλισσες, τη φροντίδα τους, τη συλλογή του μελιού, το τρόπο λήψης του μελιού σε εμφιαλωμένα γυάλινα βάζα με τη ετικέτα της επιλογής τους, τη λήψη του κεριού, της πρόπολης της γύρης κτλ.

β) Σε περίπτωση ενοικίασης για επικοινωνία τις λεπτομέρειες μεταφοράς το στήσιμο των κυψελών στο αγρόκτημα τη χρονική διάρκεια κτλ.

Ενώ η εταιρεία μας θα είναι ο εγγυητής των συμφωνιών που θα γίνονται μέσω των συμβολαίων για τις προκαθορισμένες ποσότητες, τιμές και το χρόνο ενοικίασης. Τα έσοδα της εταιρείας στις ανώτερες περιπτώσεις θα είναι ένα ποσοστό προμήθειας.

KeyPartners	KeyActivities	ValuePropositions	CustomerRelationships	CustomerSegments
1. Μελισσοκόμοι/Μελισσοκομικοί Συνεταιρισμοί	1. Εύρεση συνεργατών 2. Ανάπτυξη Πλατφόρμας 3. Τηλεφωνικό Κέντρο 4. Δημόσιες σχέσεις	1. Εύρεση και ενοικίασης προϊόντων στην καλύτερη τιμή 2. Συχνή ενημέρωση για την κατάσταση των μελισσιών 3. Προβολή προϊόντων παραγωγών 4. Αύξηση του προσωπικού τους πελατολογίου	1. Αυτοματοποιημένες υπηρεσίες ενοικίασης, παρακολούθησης προόδου κυψελών 2. Προσωποποιημένη εξυπηρέτηση (τηλ. κέντρο) 3. Διαμεσολάβηση μεταξύ μελισσοκόμων / μελισσοκομικών συνεταιρισμών και πελατών	1. Πελάτες Λιανικής 2. Μελισσοκόμοι / Μελισσοκομικοί Συνεταιρισμοί
	KeyResources 1. MyHoneyBee.com Platform 2. Τεχνολογική γνώση στελεχών 3. στελέχη 4. Εξοπλισμό (τηλ. κέντρο, γραφεία) 5. Τεχνολογικές υποδομές (Cloud, Digitaltools) 6. Φυσικό χώρο		Channels 1. MyHoneyBee.com platform 2. MobileApps 3. Προσωπική Επαφή 4. Διαφημίσεις 5. Social Media 6. Newsletters	

CostStructure	RevenueStreams
1. Εργαζόμενοι στο τηλεφωνικό κέντρο 2. Έρευνα & ανάπτυξη πλατφόρμας/εφαρμογών 3. Έξοδα webhosting 4. Έξοδα διαφημίσεων 5. Έξοδα εκπαίδευσης προσωπικού 6. Εργαζόμενοι νομικού τμήματος	Προμήθεια συμβολαίων από : 1. Πωλήσεις ηλεκτρονικού καταστήματος 2. Ενοικιάσεις κυψελών παραγωγής μελιού και προϊόντων 3. Ενοικιάσεις κυψελών για επικοινωνία

Κατά συνέπεια η εταιρεία μας θα προσπαθήσει να πετύχει την προσέγγιση του μελισσοκόμου με τους πελάτες που εστιάζουν το ενδιαφέρον τους σε τρεις διαφορετικές ενότητες-επιθυμίες-ανάγκες, το οποίο περιγράφεται στον ανωτέρω Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου (Business ModelCanvas) και αφορά οποιαδήποτε επιχείρηση παράγει και προωθεί προϊόντα υπηρεσίες ή και ιδέες offline ή online με συμβατικό μείγμα μάρκετινγκ ή αποκλειστικά μέσω διαδικτυακής πλατφόρμας όπως στην δική μας περίπτωση.

6.3.3 Τι προσφέρει η επιχείρηση μας

Η λειτουργία της εταιρείας μας ειδικά σε ότι αφορά την ενοικίαση των κυψελών θα αποτελέσει ένα μοντέλο που θα φέρει ρήξη στο σημερινό σύστημα και θα αποτελέσει τη νέα μορφή οικονομίας.

Παράγοντες που συντελούν στην ανάπτυξη των προσφερόμενων υπηρεσιών της εταιρείας μας στον τομέα της ενοικίασης εκτός από την ανεργία, την ανέχεια και την απότομη φτωχοποίηση της μεσαίας τάξης είναι η αναπτυσσόμενη πρόσβαση στο διαδίκτυο, η αυξανόμενη διαδικτυακή κατανάλωση και η ευαισθητοποίηση του κοινού σε θέματα περιβάλλοντος.

Ένα τέτοιο μοντέλο πιστεύουμε θα πετύχει να απορροφηθεί και στην Ελλάδα αφού μπορεί να αδρανοποιήσει τις συνέπειες της ακραίας κατανάλωσης, να ενεργοποιήσει την παραγωγική ομάδα του πληθυσμού που δεν εργάζεται και τέλος να αξιοποιήσει ανενεργούς πόρους.

Βασική ιδέα της προσπάθειας μας είναι να ξεκλειδώσουμε την αξία του μελιού, των προϊόντων του αλλά και κυρίως της χρησιμότητας της μέλισσας σε πολλούς τομείς της γεωργίας, ως επικονιαστές.

Η εταιρεία μας με καινοτόμο τρόπο θα παρέχει τις υπηρεσίες της με στόχο τη διεκπεραίωση πολύπλοκων διαδικασιών αγοράς και ενοικίασης μελιού, προϊόντων αυτού και κυψελών αντίστοιχα με απλό, γρήγορο και ποιοτικό τρόπο.

Συγκεκριμένα, η εταιρεία μας θα δώσει τη δυνατότητα στους πελάτες να αναζητήσουν και να βρουν με ευκολία και σιγουριά:

1. Να αγοράσουν μέλι και προϊόντα της κυψέλης όπως κερί-γύρη-πρόπολη-βασιλικό πολτό και δηλητήριο μελισσας.
2. Να νοικιάσουν κυψέλες μελισσών προκειμένου να λαμβάνουν
 - A. Το μέλι τους χύμα ή εμφιαλωμένο με τις ετικέτες της επιλογής τους
 - B. Το κερί χύμα ή κατασκευές με βάση το κερί
 - C. Γύρη
 - D. Βασιλικό πολτό
 - E. Δηλητήριο μελισσών
3. Να νοικιάσουν κυψέλες μελισσών προκειμένου να τις χρησιμοποιήσουν ως επικονιαστές

Σχετικά με τις υπηρεσίες που θα παρέχει η εταιρεία μας στους παρόχους μελισσοκόμους είναι η καταχώρηση των προϊόντων και προσφορών προκειμένου να είναι διαθέσιμες στους πελάτες ενώ ταυτόχρονα θα δίνεται η δυνατότητα αναζήτησης και αγοράς μελιού και προϊόντων χωρίς τη μεσολάβηση εμπόρων.

6.3.4 Οι αγορές – στόχος

Στις προηγούμενες ενότητες περιγράψαμε το τρόπο λειτουργίας του μοντέλου και έγινε αναφορά στις τρεις αγορές στόχο που έχουμε επικεντρώσει το ενδιαφέρον μας και οι οποίες είναι:

1. Πελάτες οι οποίοι θέλουν να αγοράσουν μέλι και προϊόντα της μέλισσας
2. Πελάτες που θέλουν να νοικιάσουν κυψέλες για παραγωγή δικών τους προϊόντων
3. Πελάτες που θέλουν να νοικιάσουν κυψέλες για την επικοινωνία των αγροκτημάτων τους

Η πρώτη κατηγορία πελατών είναι αυτοί που ενδιαφέρονται να αγοράσουν και να απολαύσουν σε καλή τιμή το μέλι διαφόρων συλλόγων (θυμάρι-πεύκος-έλατος-ρείκι κλπ.) το κερί και κατασκευές με βάση το κερί, την πρόπολη, το βασιλικό πολτό και τέλος το δηλητήριο της μέλισσας.

Η κατηγορία αυτή των πελατών είναι οι άνθρωποι που θα αγοράσουν τα προϊόντα της μέλισσας μιας και αυτό βρίσκονται ψηλά στην διατροφική αλυσίδα αλλά και σε χρήσεις που αφορούν στην ατομική υγιεινή.

Η δεύτερη κατηγορία πελατών είναι οι άνθρωποι που επιθυμούν να έχουν το δικό τους μέλι και τα προϊόντα της κυψέλης ικανοποιώντας μέσω της ενοικίασης των κυψελών προσωπικές επιθυμίες και ιδιαιτερότητές τους.

Η τρίτη κατηγορία πελατών είναι οι άνθρωποι του πρωτογενούς παραγωγικού τομέα που μέσω της επικοινωνίας των κυψελών έχουν ως στόχο την αύξηση της παραγωγής των σοδιών τους και την κατά συνέπεια βελτίωση του βιοτικού επιπέδου με την ταυτόχρονη συνεισφορά στην αύξηση του εθνικού προϊόντος.

6.3.5 Πλάνο Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας[6]

Η εταιρεία μας, κατά το αρχικό χρονικό διάστημα, θα δραστηριοποιείται μόνο στην αγορά της Ελλάδας και εφόσον υπάρξει ανταπόκριση θα επεκταθούμε στις αγορές των βαλκανίων και στη συνέχεια πέραν αυτών δίνοντας προτεραιότητα στις ευρωπαϊκές χώρες του βορρά.

Η επιτυχία της εταιρείας μας είναι συνδεδεμένη από πολλούς και διάφορους λόγους όπως για παράδειγμα από:

1. Την ανάγκη των πελατών για τη βελτίωση των διατροφικών συνηθειών με την εισαγωγή του ποιοτικού μελιού και των προϊόντων της κυψέλης στη διατροφή τους.
2. Την ανάγκη απόκτησης ειδών σωματικής υγιεινής που βασίζονται στα προϊόντα της κυψέλης (πρόπολη-κερί-βασιλικός πολτός-δηλητήριο μέλισσας).
3. Την ανάγκη των πελατών για την απόκτηση μελιού και προϊόντων της κυψέλης με τη δική τους ετικέτα.
4. Την ανάγκη των πελατών, ιδιαίτερα αυτών του πρωτογενούς τομέα, για αύξηση της παραγωγής τους μέσω της ενοικίασης κυψελών για την επικοινωνία

Η προσπάθεια για την επιτυχία του εγχειρήματος μας θα βασιστεί σε τεχνικές και προσεγγίσεις που τα τελευταία χρόνια έχουν συμβάλει στη βελτίωση παροχής υπηρεσιών.

Προϊόντα και Υπηρεσίες

Τα προϊόντα καθώς και οι υπηρεσίες που θα προσφέρει η εταιρεία μας μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας MyHoneyBee.gr χωρίζονται σε κατηγορίες όπως αναφέρονται πιο κάτω :

- Η πρώτη κατηγορία αφορά τους πελάτες του πρωτογενή τομέα, μελισσοκόμους οι οποίοι θα έχουν τη δυνατότητα να εγγράφονται στην πλατφόρμα και να καταχωρούν το προϊόν που παράγουν, την τιμή, την ποσότητα, την προέλευση, το είδος κλπ. Η διαδικασία και καταχώρηση αυτή θα είναι δωρεάν.
- Η δεύτερη κατηγορία αφορά επίσης τους πελάτες, του πρωτογενούς τομέα, μελισσοκόμους οι οποίοι θα έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης και εγγραφής στην πλατφόρμα για καταχώρηση των κυψελών που διαθέτουν προς ενοικίαση για παραγωγή μελιού και προϊόντων αυτού. Δηλαδή τον αριθμό, την κατάσταση στην οποία βρίσκονται, την περιοχή καθώς και το βαθμό ικανοποίησης που θα αποκομίζουν οι ενδιαφερόμενοι ενοικιαστές κλπ. Η όλη αυτή διαδικασία επίσης θα είναι δωρεάν.
- Η τρίτη κατηγορία αφορά και πάλι τους πελάτες του πρωτογενή τομέα, μελισσοκόμους οι οποίοι θα έχουν τη δυνατότητα δωρεάν πρόσβασης και εγγραφής και καταχώρησης των κυψελών που διαθέτουν προς ενοικίαση για λόγους επικοινωνίας, δηλαδή τον αριθμό την περιοχή την κατάσταση των μελισσών, το στήσιμο των κυψελών στην περιοχή που επιθυμεί ο ενδιαφερόμενος, τη χρονική διάρκεια κλπ.

Μετά τα παραπάνω και όταν εκδηλωθεί ενδιαφέρον για κάποιες από τις κατηγορίες που αφορούν την ενοικίαση είτε για παραγωγή μελιού και προϊόντων της κυψέλης είτε για επικοινωνία θα δίνεται η δυνατότητα διαπραγμάτευσης κάποιων από τους όρους και στη συνέχεια παρουσία νομικού συμβούλου της εταιρείας μας θα υπογράφεται συμβόλαιο. Οι πελάτες μελισσοκόμοι του πρωτογενούς τομέα θα δεσμεύονται για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που έχουν αναρτήσει στην πλατφόρμα μας, όπως ποσότητες χρόνο παράδοσης, ενδιάμεσες υπηρεσίες κλπ.

Τιμολογιακή Πολιτική

Η πολιτική της εταιρείας μας σε ότι αφορά την τιμολόγηση και συγκεκριμένα τον καθορισμό της τιμής πώλησης ή της παροχής υπηρεσιών μας σε περιπτώσεις της ενοικίασης κυψελών θα συνδέεται άμεσα από τον αριθμό των υπογραφέντων συμβολαίων μεταξύ των παρόχων μελισσοκόμων και των πελατών. Σε κάθε συμβόλαιο που θα υπογράφεται από τους ανωτέρω αναφερόμενους μέσω της εταιρείας μας και θα αφορά ενοικίαση θα υπάρχει δέσμευση προς εμάς με ένα ποσοστό της τάξης του 15% επί του συμβολαίου απλής ενοικίασης και της τάξης του 10% για συμβόλαια επικοινωνίας.

Στην περίπτωση των πωλήσεων μελιού και προϊόντων της κυψέλης (κερί-πρόπολη-βασίλικό πολτό-δηλητήριο της μέλισσας κλπ.) οι παραγωγοί πωλητές μελισσοκόμοι θα δεσμεύονται εκ της αρχικής σύμβασης που θα υπογραφεί μεταξύ της εταιρείας μας και αυτών προς εμάς για ένα ποσοστό της τάξης του 20% επί της τιμής του κάθε πωληθέντος προϊόντος.

Η εταιρεία μας σε συνεργασία με τους προμηθευτές μπορεί να τροποποιεί τους όρους και τις προϋποθέσεις συναλλαγών, σύμφωνα με τις ανάγκες και τα συναλλακτικά ήθη έχοντας την υποχρέωση να ενημερώνει τους χρήστες μέσα από την ιστοσελίδα της.

Μετά την αποδοχή της παραγγελίας ειδοποιούνται οι συνεργάτες μελισσοκόμοι για αυτή και στη συνέχεια ακολουθούνται οι όροι που έχουν συμπεριληφθεί στις κατ' ιδίαν συμβάσεις που έχουν υπογραφεί μεταξύ της εταιρείας και των μελισσοκόμων. Δηλαδή:

1. Επιλογή ημέρας και ώρας παραλαβής
2. Συσκευασία
3. Εκτυπώσεις παραστατικών

Οι ενδιαφερόμενοι πελάτες πληρώνουν για τις παραγγελίες-αγορές τους την εταιρεία και οι μελισσοκόμοι λαμβάνουν στο λογαριασμό τους εβδομαδιαία, μηνιαία το ποσό του συνόλου των παραγγελιών μείον το σύνολο της προμήθειας και πάντα ανάλογα με τους όρους της μεταξύ μας σύμβασης.

Η παράδοση των προϊόντων γίνεται στην εταιρεία (ταχυμεταφορών, μεταφορική) αφού συσκευασθούν με τον τρόπο και τα υλικά που έχουμε συμφωνήσει και συνοδεύονται με τα απαραίτητα παραστατικά, όπως αυτά προβλέπονται από τις μεταξύ μας συμβάσεις και τους έχουμε προμηθεύσει.

Ο τρόπος αυτός πιστεύουμε ότι θα μας δώσει τη δυνατότητα να παρέχουμε τις καλύτερες υπηρεσίες στους πελάτες μας.

Επίσης η εταιρεία μας κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της διαχρονικά σε ότι αφορά της τιμολογιακή της πολιτική σκοπεύει να λαμβάνει υπόψη της παράγοντες όπως τα μοντέλα ζήτησης, τις συμπεριφορές κόστους, τους νομικούς περιορισμούς, τα χαρακτηριστικά των προϊόντων, τις πρωτοβουλίες των ανταγωνιστών, τις εκπτώσεις καθώς και τις αυξομειώσεις των τιμών που εξαρτώνται από τη διακύμανση των πρώτων υλών και έχουν επιπτώσεις στις τιμές προϊόντων και υπηρεσιών.

Δίκτυο Διανομής

Οι ενδιαφερόμενοι πελάτες θα έχουν την δυνατότητα μέσω της ιστοσελίδας MyHoneyBee.gr να περιηγηθούν και ταυτόχρονα να εξυπηρετηθούν απολαμβάνοντας τις πρωτοποριακές, για τα δεδομένα της ελληνικής αγοράς, υπηρεσίες μας οι οποίες εξ αρχής θα είναι ενταγμένες κυριολεκτικά σε αυτές της άμεσης επικοινωνίας προκειμένου η μεταβίβαση του μηνύματος της επιθυμίας του πελάτη να διενεργείται γρήγορα, ποιοτικά, σίγουρα χωρίς την μεσολάβηση χρόνου και τρίτων προσώπων.

Πέραν αυτών οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να εξυπηρετηθούν καθημερινά όλο το 24ωρο από το έμπειρο προσωπικό του τηλεφωνικού κέντρου μας.

Προώθηση και Επικοινωνία

Οι επικοινωνίες και προωθητικές ανάγκες της εταιρείας μας θα καλυφθούν με ολιστικό τρόπο, εφαρμόζοντας ολοκληρωμένα προγράμματα και αξιοποιώντας όλους τους σύγχρονους διαύλους των πληροφοριών.

Η εταιρεία μας θα ακολουθήσει μια σφαιρική προσέγγιση του μάρκετινγκ δημιουργώντας σημαντική αξία από προϊόντα, υπηρεσίες και από τους πελάτες μέσω του χτισίματος ενός δυνατού brandname και μια ισχυρής πελατειακής βάσης αλλά και σταδιακής αντικατάστασης τις διαφημίσεις από τις δημόσιες σχέσεις.

Η εταιρεία μας σε συνεργασία με τους έμπειρους συνεργάτες μας στο τομέα του integratedmarketing θα παράξει πλήρη υποστήριξη σε θέματα προβολής και προώθησης, σχεδιάζοντας και ταυτόχρονα, αναπτύσσοντας κατάλληλη στρατηγική επικοινωνίας υλοποιώντας τις αντίστοιχες ενέργειες ATL (Above The Line Marketing), BTL (Below The Line Marketing).

Πιο συγκεκριμένα η εταιρεία μας στα πλαίσια των παραπάνω αναφερόμενων θα προβεί σε ενέργειες ως εξής:

- **Above The Line:** Παραγωγή τηλεοπτικών και ραδιοφωνικών διαφημίσεων, διαφήμιση μέσω έντυπο τύπο και διαδίκτυο
- **Below The Line:** Εκθεσιακή προβολή, διοργάνωση συνεδριακών εκδηλώσεων, directmail τέτοια που να προβάλλουν τις αξίες της εταιρείας μας με αξιόπιστο περιεχόμενο, κοινωνικά δίκτυα όπως το facebook, twitter, instagram.

Η εταιρεία μας στα πλαίσια της προώθησης και προβολής της θα προβεί σε ενέργειες online όπως Display Advertising και η ομάδα που θα ασχολείται με τις δημόσιες σχέσεις θα βρίσκεται σε εγρήγορση προκειμένου η εταιρεία μας να είναι πάντα πρωτοπόρος σε καινοτόμες υπηρεσίες στο χώρο μας.

Επειδή στο τομέα της μελισσοκομίας και γενικότερα στις επιχειρήσεις με μελισσοκομικής υπάρχουν προβλήματα όπως:

- Χαμηλός βαθμός συνεργασιών και συλλογικών δράσεων
- Ελλείψεις υποδομών
- Χαμηλό Κόστος παραγωγής με παραδοσιακούς τρόπους
- Μικρής δυναμικής ως ανεπαρκής προώθηση του μελιού

Χρειαζόμαστε μια νέα πνοή, ένα νέο σχέδιο και συγκεκριμένα να αναδείξουμε τη μελισσοκομία στη χώρα μας έχοντας ως βασικά στοιχεία τη παράδοση, την αυθεντικότητα, τη ποιότητα, τη μοναδική βιοποικιλότητα στη χλωρίδα της χώρας μας, την καινοτομία και τέλος τη προώθηση και εμπορευσιμότητα.

Για να επιτευχθεί αυτό θα πρέπει να χαραχθεί μια στρατηγική που θα ενισχύει την επιχειρηματικότητα, τη ποιότητα και την επωνυμία του προϊόντος. Είναι απαραίτητο να γίνει κτήμα, ιδιαίτερα των έμπειρων επαγγελματιών μελισσοκόμων, η επιχειρηματική μελισσοκομία μέσω της οποίας επιτυγχάνεται η προώθηση των προϊόντων της μέλισσας, η είσοδος στην αγορά και φυσικά η άμεση διέξοδος στην απορρόφηση με ταυτόχρονη αύξηση της προστιθέμενης αξίας και της ανταγωνιστικότητας.

Η προσέλευση μελισσοκόμων ώστε να συνεργαστούν μαζί μας θα γίνει με:

- Οργανωμένες διαφημιστικές εκστρατείες
- Ενημερωτικές εκδηλώσεις
- Συναντήσεις σε μελισσοκομικούς συνεταιρισμούς
- Εκπαιδευτική ενημέρωση νέων

Ανθρώπινο Δυναμικό

Έχοντας κατά νου ότι το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί την κινητήρια δύναμη της εταιρείας μας και είναι το σημαντικότερο κεφάλαιο της, αντιμετωπίσαμε την κάλυψη των τεχνικών και προγραμματικών αναγκών που είναι βασικοί πυλώνες της εναρξιακής διαδικασίας σαν ευκαιρία για κέρδος, ποιότητα και επιτυχία παρά ως κόστος.

Στόχος μας είναι να στελεχώσουμε την ομάδα που αναλαμβάνει την υλοποίηση της πλατφόρμας με το πιο ικανό και αποτελεσματικό ανθρώπινο δυναμικό ώστε να χαρίσει στην εταιρεία μας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Η εταιρεία μας στο στάδιο της υλοποίησης της πλατφόρμας θα δώσει ιδιαίτερη σημασία στις συνθήκες κάτω από τις οποίες η ομάδα υλοποίησης της πλατφόρμας θα προσφέρει τις υπηρεσίες της για το λόγο πως “κάνουν καλύτερη δουλειά όσοι εργάζονται από ευχαρίστηση”.

Μετά την υλοποίηση των όποιων εργασιών είναι απαραίτητες για τη λειτουργία της πλατφόρμας και έχοντας ως στρατηγική πως τα τρία πιο σημαντικά πράγματα που πρέπει να μετράει μια επιχείρηση είναι η ικανοποίηση των πελατών, η ικανοποίηση των εργαζομένων και οι ταμειακές ροές θα ξεκινήσουμε την υλοποίηση του δεύτερου σταδίου λειτουργίας μας.

Συγκεκριμένα το δεύτερο στάδιο της λειτουργίας μας περιλαμβάνει την προσέγγιση των συνεργατών μας μελισσοκόμων προκειμένου αυτοί να δώσουν προσφορές για τα προϊόντα τους, να θέσουν τους προβληματισμούς τους και να πάρουν τις απαντήσεις για να επισφραγιστεί στο τέλος η συνεργασία μας.

Η εργασία αυτή θα ανατεθεί σε ομάδα ατόμων που θα στελεχωθούν από κατάλληλους και ικανούς στις δημόσιες σχέσεις ανθρώπους που θα πείσει τους μελισσοκόμους να συνειδητοποιήσουν τα οφέλη της συνεργασίας τους, αντλώντας μέσω της πλατφόρμας μας ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα με τη

διαφοροποίησή τους έναντι αυτών που παράγουν ή προσφέρουν ομοειδή προϊόντα ή υπηρεσίες αντίστοιχα.

Στην κατηγορία του ανθρώπινο δυναμικό εντάσσεται και η ομάδα του μάρκετινγκ η οποία θα πρέπει να εκτελέσει με επιτυχία τη δημιουργία και διανομή πολύτιμου, μοναδικού, σχετικού και συνεπούς περιεχομένου για την προσέλευση και διατήρηση των πελατών.

Στην προσπάθεια αυτή η ομάδα του μάρκετινγκ θα επικεντρωθεί ιδιαίτερα στη χρήση οπτικών μέσων στη δημιουργία περιεχομένου που θα ενθαρρύνει τους άλλους να μοιραστούν και να δημιουργηθεί υψηλότερος όγκος επισκεψιμότητας στην πλατφόρμα. Επιπρόσθετα θα προβεί στη σύνταξη και τη διανομή δελτίων τύπου που θα επικεντρώνονται στις ειδήσεις και ενημερώσεις που θα έχει η εταιρεία μας όπως για παράδειγμα η δρομολόγηση ενός νέου προϊόντος.

Η ανωτέρω ομάδα στις ενέργειές της θα συμπεριλάβει στο διαμοιρασμό των προϊόντων και υπηρεσιών μας εκτός από τη χρήση των πιο πάνω κοινωνικών μέσων όπως το Facebook και το Twitter καθώς και τη χρήση ελκυστικών κοινόχρηστων εικόνων, μηνυμάτων και βίντεο, κλειδιά για την επίτευξη του στόχου που είναι η προσέγγιση πελατών.

Η συντήρηση η αναβάθμιση και ότι σχετίζεται με την υποστήριξη λειτουργίας της πλατφόρμας αναλαμβάνεται από την ομάδα υλοποίησης αυτής ενώ σε ότι αφορά το θέμα οικονομίας και νομικής φύσεως υπεύθυνοι θα είναι για αυτό οι εξωτερικοί συνεργάτες της εταιρείας.

Η διαχείριση καθώς και ο συντονισμός κάθε είδους εργασίας θα γίνεται από τα δύο ιδρυτικά μέλη της εταιρείας τα οποία θα έχουν ως στόχο η εταιρεία να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά που απευθύνεται με το συνδυασμό των παραγωγικών πόρων έτσι ώστε να μην είναι δυνατό να αντιγράψουν από τους ανταγωνιστές της. Με τις αξίες που θα προσπαθήσουμε να κυριαρχήσουν εντός της εταιρείας, δηλαδή, με την οργανωτική κουλτούρα μας και την υλοποίηση της. Για να επιτύχουμε να δημιουργήσουμε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα θα φροντίσουμε οι άνθρωποι πόροι να διοικηθούν με τρόπο που να υποβοηθά την αφοσίωση τους στην εταιρεία και την παραμονή τους σε αυτή, εφόσον το αξίζουν και όχι την πρόσκαιρη απασχόληση τους. Δηλαδή θα φροντίσουμε για:

- α)τη σωστή επιλογή τους
- β)τη συνεχόμενη εκπαίδευση και επιμόρφωση
- γ)την ανταμοιβή τους για τους στόχους που πετυχαίνουν.

Διεργασίες

Σε ότι σχετίζεται με την παράδοση των προϊόντων στους πελάτες μας, η εταιρεία θα εφαρμόσει διεργασίες που θα διαφοροποιούνται ανάλογα με την προέλευση του προϊόντος. Συγκεκριμένα τα προϊόντα του ηλεκτρονικού καταστήματος θα παραδίδονται στους πελάτες λιανικής μέσω ταχυμεταφορών εταιρειών με χρέωση τους μετά την παραγγελία του προϊόντος με τους γνωστούς τρόπους.

Σε ότι αφορά τις παραγγελίες σύναψης συμβάσεων μεταξύ πελατών και παρόχων μελισσοκόμων, αυτές θα υπογράφονται στην έδρα της εταιρείας παρουσία νομικού συμβούλου.

Η παράδοση και η συσκευασία προϊόντων προερχόμενων από την ενοικίαση κυψελών θα ρυθμίζεται με την υπογραφή των συμβολαίων και θα πραγματοποιείται με τη χρήση ιδίων μέσων των παρόχων μελισσοκόμων και ταυτόχρονη χρέωση της εταιρείας μας

Αποδεικτικό-Ενημερότητας

Μετά την ολοκλήρωση της ηλεκτρονικής συναλλαγής ο πελάτης θα έχει τη δυνατότητα πρόσβασης, αποθήκευσης και εκτύπωσης μηνύματος ως αποδεικτικό συναλλαγής που θα περιλαμβάνει τις

λεπτομέρειες αυτής, ενδεικτικά τον κωδικό πληρωμής, το συνολικό ποσό, τη διεύθυνση αποστολής και τον αριθμό συναλλαγής.

Σε κάθε άλλη περίπτωση συναλλαγής η εταιρεία θα φροντίσει να προμηθεύσει τα αποδεικτικά των συναλλαγών με αυτοματοποιημένους τρόπους. Στις δε περιπτώσεις των συμβάσεων αυτές θα κοινοποιούνται άμεσα στους ενδιαφερόμενους μέσω ηλεκτρονικών τρόπων προκειμένου να διασφαλίζεται και να πιστοποιείται η εγκυρότητα των πράξεων.

Πόροι της εταιρείας

Η εταιρεία μας με την ονομασία MyHoneyBee.com αποφασίσαμε να δραστηριοποιηθεί στην πόλη της Χαλκίδας μιας και αυτή βρίσκεται σε περιοχή με έντονη μελισσοκομική δραστηριότητα και αποτελεί κεντρικό σημείο του γεωγραφικού χώρου ανάπτυξής της.

Ως εταιρεία θα επιχειρήσουμε να συνδυάσουμε μοναδικά τους φυσικούς ανθρώπινους και οργανωσιακούς πόρους, προκειμένου να δημιουργήσουμε ένα στρατηγικό και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η ιδρυτική ομάδα της εταιρείας αποτελείται από τα δύο άτομα που έχουν αναφερθεί παραπάνω. Αυτοί θα είναι οι άνθρωποι που θα στοχεύσουν στη δημιουργία μιας εταιρείας που θα χαρακτηρίζεται από σταθερότητα και διάρκεια που δύσκολα αποκτάται και αντιγράφεται από τους ανταγωνιστές.

Στην υλοποίηση της προσπάθειας αυτής η ιδρυτική ομάδα, γνώστες προγραμματισμού και τεχνικών εξόρυξης δεδομένων, θα πλαισιωθεί από ένα επιπλέον άτομο με ιδιαίτερες επιμέρους ικανότητες για την υλοποίηση της πλατφόρμας.

Πριν και μέχρι την υλοποίηση της πλατφόρμας τα δύο ιδρυτικά μέλη πλαισιωμένα στον τομέα του μάρκετινγκ θα αναλάβουν να εξασφαλίσουν τους παρόχους μελισσοκόμους που θα συνεργαστούν μαζί μας και θα που αποτελέσουν τους πρώτους πελάτες της εταιρείας μας. Με τις επαφές αυτές θα γίνει προσπάθεια να πειστούν οι μελισσοκόμοι για τα οφέλη που θα αποκομίσουν μέσα από τη συνεργασία μας και τους τρόπους προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών. Πέραν της εξεύρεσης συνεργατών μελισσοκόμων θα δοθεί ιδιαίτερη σημασία από την ομάδα αυτή και στην προώθηση των προϊόντων, εκμεταλλευόμενοι τις τρεις βασικές αρχές ανάπτυξης μια εταιρείας όπως διατύπωσε ο Αμερικάνος Διευθυντής Επιχειρήσεων Jay Abraham:

- 1) Να αποκτήσουμε περισσότερους πελάτες
- 2) Να αυξήσουμε τη μέση συναλλαγή με κάθε πελάτη μας
- 3) Να αυξήσουμε τον αριθμό των συναλλαγών που έχουμε με κάθε πελάτη μας

6.4 Εξωτερικό Περιβάλλον

Κάθε αντιμετώπιση αλλαγών στο εξωτερικό περιβάλλον της εταιρείας καθώς και η προσαρμογή της εταιρείας στις αλλαγές αυτές θεωρείται ως ένας από τους βασικούς παράγοντες που οδηγούν την εταιρεία στη ανάπτυξη και την μακροβιότητα παρά τον όποιο ανταγωνισμό.

Οι ιδρυτές της εταιρείας έχοντας ως στόχο να λειτουργεί η εταιρεία ομαλά και καθ' όλα ανταγωνιστικά έναντι των προκλήσεων της αγοράς θα δημιουργήσουν ένα πλάνο παρακολούθησης της μεταβολής των εξωτερικών παραγόντων που αφορούν στο περιβάλλον της εταιρείας.

Για να πραγματοποιηθούν οι στόχοι αυτοί θα φροντίσουν να υπάρξει κατάλληλη συμβουλευτική και πληροφόρηση για τους εξωτερικούς παράγοντες του περιβάλλοντος της εταιρείας ούτως ώστε να διαπιστωθούν οι τάσεις της αγοράς και οι απειλές.

Ενέργειες και πληροφορίες που ανά πάσα στιγμή θα δώσουν την δυνατότητα στην εταιρεία να αναδιαμορφώσει την λειτουργία του εσωτερικού περιβάλλοντος και έτσι τα οποιαδήποτε σφάλματα της μιας υποκείμενης κρίσης να έχουν μικρότερη βαρύτητα.

6.4.1 Η οικονομία

Για την ίδρυση και φυσικά για τις προοπτικές και πορεία της εταιρείας μας θα ήταν σκόπιμο να κάνουμε μια αναφορά σε ότι αφορά την οικονομία του χώρου στον οποίο θα δραστηριοποιηθεί, δηλαδή για την οικονομία της χώρας στην παρούσα κατάσταση.

Η προσεκτική ανάλυση της οικονομίας μιας χώρας είναι δύσκολο έργο ακόμη και για έμπειρους αναλυτές, εμείς απλώς θα αξιολογήσουμε κάποια στοιχεία βασισμένα σε μελέτες και αναλύσεις πιστοποιημένων αρχών που θα μας δώσουν τη δυνατότητα να πάρουμε εκείνες τις αποφάσεις που θα δώσουν στην εταιρεία μια πορεία ανάπτυξης και θα την καταστήσουν ανταγωνιστική στην αγορά.

Ανατρέχοντας στα στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Υπηρεσίας[7] (27-3-20) διαπιστώνουμε μια μείωση του Ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος σε σταθερές τιμές 2010 και για το διάστημα 2008-2019 (σε εκατομμύρια €) από 249,879 το 2008 σε 194,387 το 2019. Επίσης, σύμφωνα με την ίδια υπηρεσία το ποσοστό ανεργίας % για το σύνολο του πληθυσμού αρένες-θήλεις και για άτομα ηλικίας 15-29 ετών στην 2007-2019 παρουσιάζει μια αυξημένη διακύμανση από 8,4% το 2007 σε 17,3% το 2019 με αποκορύφωμα το έτος 2013 με ποσοστό 27,5%.

Την τελευταία δε πενταετία παρουσιάζει μια μειούμενη τάση που αποτυπώνεται ως εξής

2014 26,5%

2015 24,9%

2016 23,5%

2017 21,5%

2018 19,3%

Επιπρόσθετα, στα στατιστικά δεδομένα της άνω υπηρεσίας διατυπώνεται το χρέος της Γενικής Κυβέρνησης για το χρονικό διάστημα 2008-2019 σε εκατομμύρια € το οποίο από 264.775 το 2008 ανέβηκε το 2019 σε 334.261.

Η ελληνική οικονομία τη δεκαετία 2009-2019 ως αποτέλεσμα των μνημονίων και πολιτικών λιτότητας μεταλλάχθηκε σε έναν οικονομικό σχηματισμό υποδεέστερο και περιθωριοποιημένο, μια κατάσταση που έφερε:

- Μείωση του βιοτικού επιπέδου
- Μείωση της παραγωγής
- Μείωση των επενδύσεων
- Μείωση της απασχόλησης-αύξηση ανεργίας

- Μείωση των δημοσίων και κοινωνικών δαπανών

Οι προσπάθειες για βελτίωση της οικονομίας δεν ενέδωσαν πράγμα που και το ίδιο το Δ.Ν.Τ. παραδέχθηκε με δηλώσεις των στελεχών και συγκεκριμένα δήλωσε “Η δημοσιονομική εξυγίανση επιτεύχθηκε με ένα ιδιαίτερα αντιαναπτυξιακό μείγμα πολιτικής”.

Στόχος της σημερινής πολιτικής είναι η ανάπτυξη, να επέλθει μέσω ιδιωτικοποιήσεων και η προσέλευση ξένων κεφαλαίων εξαιτίας της κατάστασης της ρευστότητας και της μειωμένης και χαμηλής αποταμίευσης. Η επιδίωξη αυτή συζητείται ότι θα επιτευχθεί με τη διατήρηση χαμηλού επιπέδου μισθών, συντάξεων, κοινωνικών δαπανών με ταυτόχρονη απορρύθμιση ή αδράνεια λειτουργίας βασικών δομών των εργασιακών σχέσεων.

Η ελληνική οικονομία φαίνεται να εγκλωβίζεται στα πρότυπα της φτηνής εργασίας τεχνολογίας και ανάπτυξης που την οδήγησε στην οικονομική κρίση. Η δραστηριοποίηση του επενδυτικού ενδιαφέροντος των ξένων επενδυτών τα επόμενα χρόνια, όπως δείχνει η βιβλιογραφία, θα προσανατολίζεται προς την κατεύθυνση των υπηρεσιών του τουρισμού των δικτύων του real estate της ενέργειας (υδρογονάνθρακες) και φυσικά του διαμετακομιστικού εμπορίου.

Αυτό συμβαίνει γιατί η αύξηση των δραστηριοτήτων του τριτογενούς τομέα (εμπόριο/υπηρεσίες) επιτυγχάνουν τη μεγέθυνση της πραγματοποίησης της προστιθέμενης αξίας.

Σε αντίθεση, η επέκταση των παραγωγικών δυνατοτήτων του πρωτογενούς και δευτερογενούς τομέα επιτυγχάνεται με πολλαπλασιαστικά -αναπτυξιακά-τεχνολογικά αποτελέσματα.

Συνεπώς ο πραγματικός τομέας της οικονομικής δραστηριότητας αποτελείται από την παραγωγή και την παραγωγική δυναμικότητα της οικονομίας μιας χώρας κι έτσι μέσω αυτής μπορεί να δημιουργηθούν συνθήκες αύξησης απασχόλησης-εισοδημάτων και παραγωγικών και κοινωνικού πλεονάσματος.

Πιο κάτω παραθέτουμε πίνακα με τις εκτιμήσεις βασικών μακροοικονομικών μεγεθών της ελληνικής οικονομίας μέχρι το 2023.

Πίνακας 1. Εκτιμήσεις βασικών μεγεθών μέχρι το 2023

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Μεγέθυνση ΑΕΠ (ετήσια ποσοστιαία μεταβολή)	1.39	2.12	1.88	1.94	2.35	2.53	2.67
Ονομαστικό ΑΕΠ (σε δις ευρώ)	177.60	183.20	189.24	195.34	201.92	208.71	215.95
Πραγματικό ΑΕΠ (σε δις ευρώ)	187.12	191.09	194.68	198.47	203.13	208.26	213.82
Κατά κεφαλήν ΑΕΠ (2010=100) (\$ (ppp)	24822.80	25408.62	25947.30	26511.15	27189.85	27928.63	28721.07
Πραγματικό Διαθέσιμο Εισόδημα (δις ευρώ)	119.52	120.95	122.64	124.81	128.15	132.22	136.64
Πραγματικό Διαθέσιμο Εισόδημα κατά κεφαλήν (ευρώ)	17257.39	17525.96	17833.31	18216.16	18762.76	19405.08	20084.43
Απασχόληση (γλ.άδες άτομα)	4193	4311	4374	4436	4499	4565	4636
Ποσοστό ανεργίας (%)	21.22	19.05	17.92	16.79	15.68	14.57	13.42
Επενδύσεις σε πραγματικές αξίες (σε δις ευρώ)	21.48	20.74	20.85	21.24	22.14	23.20	24.08
Εισροή καθαρών ΑΞΕ (σε δις ευρώ)	3.49	1.71	1.57	1.55	1.53	1.55	1.64
Ιδιωτική κατανάλωση (πραγματική) (σε δις ευρώ)	127.66	129.56	131.71	133.64	135.62	137.78	140.29
Πραγματική Εθνική Αποταμίευση (σε δις ευρώ)	19.55	21.47	22.34	23.41	25.08	27.01	29.04
Αποταμίευση, personal sector (σε δις ευρώ)	-7.90	-8.44	-9.00	-8.87	-7.59	-5.71	-3.78
Πρωτογενές ισοζύγιο (σε δις ευρώ)	3.52	5.99	6.37	6.33	6.30	6.30	6.33
Πρωτογενές ισοζύγιο (% του ΑΕΠ)	1.98	3.27	3.37	3.24	3.12	3.02	2.93
Κρατικό ισοζύγιο (σε δις ευρώ)	-2.12	0.48	0.85	0.78	0.75	0.72	0.73
Κρατικό ισοζύγιο (% του ΑΕΠ)	-1.19	0.26	0.45	0.40	0.37	0.35	0.34
Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών (σε δις ευρώ)	-1.83	0.73	1.18	1.73	2.24	2.73	3.41
Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών (% of GDP)	-1.03	0.40	0.62	0.89	1.11	1.31	1.58
Χρέος (σε δις ευρώ)	310.48	310.00	309.15	308.37	307.62	306.90	306.17
Χρέος (% του ΑΕΠ)	174.82	169.22	163.37	157.87	152.35	147.05	141.78
Πληθωρισμός (% ετήσια μεταβολή)	1.01	-0.37	0.54	0.79	1.09	1.16	1.10

Εικόνα 30- Πίνακας Βασικών Μεγεθών μέχρι το 2023

Η εταιρεία λοιπόν με βάση όλα τα παραπάνω οικονομικά μεγέθη ευελπιστεί πως εφόσον οι δραστηριότητές της εμπλέκονται με αυτές των υπηρεσιών (τριτογενούς τομέα) και παραγωγής (πρωτογενή τομέα) θα εξελιχθεί σε βάθους χρόνου σε κερδοφόρα και ανταγωνιστική.

6.4.2 Ανάλυση Αγοράς

Αγορά Ηλεκτρονικού Εμπορίου

Πρόσφατα οι αγορές και οι συναλλαγές των καταναλωτών καθώς και οι πωλήσεις γίνονται με συμβατικά μέσα και συγκεκριμένα για να γίνει μια αγορά ή να προσφερθεί μια υπηρεσία χρειαζόταν να γίνει μεταξύ των ενδιαφερομένων προκειμένου να μεταβούν στην έδρα των αγορών και υπηρεσιών. Εδώ και μερικά χρόνια ο τρόπος των συναλλαγών άλλαξε και σιγά-σιγά αποκτά σημαντικό ρόλο, στον τομέα αυτό, το Ηλεκτρονικό Εμπόριο το οποίο αναπτύσσεται ραγδαία και στην Ελλάδα.

Στο σημείο αυτό επισημαίνουμε ότι η Ελλάδα καθυστερημένα σε σύγκριση με άλλες Ευρωπαϊκές χώρες έλαβε αποφάσεις για την προώθηση του Ηλεκτρονικού εμπορίου, αποφάσεις όπως οι 3035/B2-48-200 και 7681/B2-255-2001, όταν στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες το Ηλεκτρονικό εμπόριο είχε, ήδη, βασικό μερίδιο στις συναλλαγές.

Το Ηλεκτρονικό εμπόριο είναι μια συναλλαγή ολοκληρωμένη και πραγματοποιείται μέσω του διαδικτύου χωρίς τη φυσική παρουσία των συμβαλλομένων.

Ηλεκτρονικό εμπόριο επίσης θεωρείται και η συναλλαγή που γίνεται μέσω του τηλεφώνου ή του fax (mobile E-commerce). Το ηλεκτρονικό εμπόριο διαχωρίζεται σε δύο κατηγορίες το άμεσο και το έμμεσο αναλυτικά:

- Άμεσο είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο που επικεντρώνεται σε παραγγελίες και απόκτηση υπηρεσιών για τις οποίες γίνεται η εξόφληση με κάρτες και με την απαραίτητη συνδρομή των τραπεζών.
- Έμμεσο είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο που επικεντρώνεται σε παραγγελίες αγαθών και προϊόντων που μπορούν να παραδοθούν μέσω των παραδοσιακών τρόπων (μεταφορικές εταιρείες, ταχυδρομικά κλπ.)

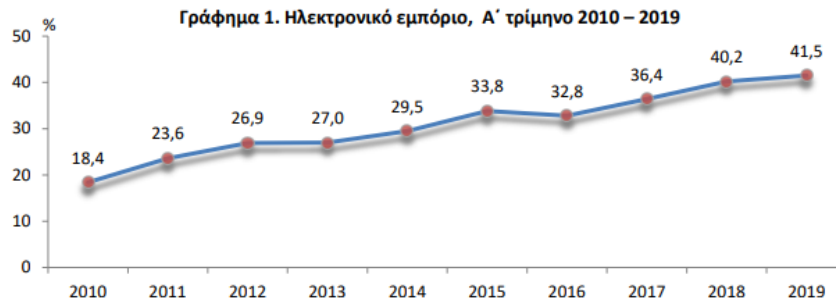
Επιπρόσθετα, σε ότι αφορά το ηλεκτρονικό εμπόριο υπάρχει μία διάκριση ανάλογα από τα συμβαλλόμενα μέρη. Έτσι, αυτό, διακρίνεται στους ακόλουθους τύπους: (1) B2B που αφορά ηλεκτρονικό εμπόριο που διενεργείται μεταξύ επιχειρήσεων και (2) B2C που αφορά ηλεκτρονικό εμπόριο που διενεργείται μεταξύ επιχειρήσεων (προμηθευτών ή παροχής υπηρεσιών) και καταναλωτών. Ηλεκτρονικό εμπόριο θεωρείται γενικά η πλευρά του e-business (onlinebusiness) και αποτελείται από την ανταλλαγή των δεδομένων που παρέχουν διευκολύνσεις στη χρηματοπιστωτική πολιτική των επιχειρηματικών συναλλαγών.

Στο πιο κάτω γράφημα της ελληνικής στατιστικής υπηρεσίας (11-12-19) αποτυπώνεται η χρήση ηλεκτρονικού εμπορίου και ασφάλεια στο διαδίκτυο στην Ελλάδα.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

- 4 στα 10 άτομα (41,5%) ηλικίας 16 – 74 ετών, που έχουν οποτεδήποτε χρησιμοποιήσει, έστω και μία φορά, το διαδίκτυο, πραγματοποίησαν, κατά το Α' τρίμηνο του 2019, κάποια ηλεκτρονική αγορά ή παραγγελία αγαθών ή υπηρεσιών μέσω του διαδικτύου, για προσωπική χρήση.

Σε σχέση με το Α' τρίμηνο του 2018, το ποσοστό των χρηστών του διαδικτύου που πραγματοποίησαν ηλεκτρονικές αγορές παρουσίασε αύξηση 3,2%, ενώ η αύξηση της τελευταίας δεκαετίας (2010 – 2019) ανήλθε σε 125,5% (Γράφημα 1).



Εικόνα 31- Γράφημα Ελληνικής Στατιστικής Υπηρεσίας

Μελισσοκομία

Ο κλάδος της μελισσοκομίας αποτελεί μέρος του πρωτογενούς τομέα, πραγματικός τομέας που συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής και της παραγωγικής δυναμικότητας της οικονομίας της χώρας. Μπορεί να συμβάλλει στη δημιουργία συνθηκών αύξησης της απασχόλησης και φυσικά, μέσω αυτής του εισοδήματος και του παραγωγικού πλεονάσματος.

Η εταιρεία μας με το ανάλογο επιχειρηματικό μοντέλο θα δώσει τη δυνατότητα στο κλάδο της μελισσοκομίας να δραστηριοποιηθεί σε νέες μορφές εκμετάλλευσης και προώθησης των προϊόντων της κυψέλης.

Τελευταία η ελληνική αγορά παρουσιάζει, λόγω της οικονομική κρίσης, τεράστια προβλήματα ρευστότητας. Οι απολύσεις και μειώσεις μισθών ανάγκασε μεγάλο μέρος των καταναλωτών να μειώσουν δραστικά τις όποιες δαπάνες, αλλάζοντας ακόμη και τις διατροφικές συνήθειες.

Κατά συνέπεια όλα και όλοι άλλαξαν, όμως μια οικονομική κρίση πέραν της αρνητικότητας μπορεί να αποτελέσει και μια αρχή για εισαγωγή νέων ευκαιριών, νέων προοπτικών καινοτόμων ιδεών για πολλούς κλάδους και τομείς της αγοράς. Όπως προαναφέραμε στην αγορά αγαθών προϊόντων και υπηρεσιών, τα τελευταία χρόνια, έχει εισέλθει η αγορά ηλεκτρονικού εμπορίου, αλλάζοντας δραστικά τις καταναλωτικές συνήθειες των Ελλήνων εν μέσω της οικονομικής κρίσης.

Το ελληνικό μέλι φτάνει στα ράφια των καταστημάτων σε τιμές υψηλές εν μέσω οικονομικής κρίσης και σε σχέση με τα εισαγόμενα. Οι τιμές αυτές στην αγορά οδηγούν τους καταναλωτές στην αναζήτηση διαφόρων πηγών πώλησης πέραν αυτών των καταστημάτων προμηθειών, αγαθών και ιδιαίτερα στις προτιμήσεις στις αγορές από χέρι παραγωγού κατά τις οποίες οι παραγωγοί αποκομίζουν ένα σχετικά αυξημένο κέρδος έναντι τις διάθεσης αυτού με άλλους τρόπους όπως για παράδειγμα σε εμπόρους.

Είναι αποδεκτό σε κάθε αγορά, όπως και αυτή του μελιού, στηρίζεται βασικά στην τιμή του προϊόντος πρωτίστως εκτός ενός μικρού μεριδίου που επιλέγει την ποιότητα αδιαφορώντας για την τιμή.

Στις περιπτώσεις που η επιλογή γίνεται με βάση την ποιότητα τα μεγαλύτερα στρώματα του πληθυσμού με χαμηλά εισοδήματα μειώνουν τις ποσότητες αγοράς. Σύμφωνα με την έκθεση της Ευρωπαϊκής επιτροπής προς το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο σχετικά με την εφαρμογή των μελισσοκομικών προγραμμάτων (17-12-19)[8] στα περισσότερα Ευρωπαϊκά κράτη όπως και στην Ελλάδα η τιμή του μελιού είναι χαμηλότερη όταν πωλείται χύμα σε επίπεδο χονδρικής. Αξίζει να σημειωθεί ότι ενώ οι τιμές αυτές έχουν παραμείνει ουσιαστικά αμετάβλητες σε σχέση με στοιχεία που

ελήφθησαν το 2016 το μέσο κόστος παραγωγής αυξήθηκε κατά 0,69 λεπτά μεταξύ των ετών 2015-2018 πράγμα που συνεπάγεται μικρότερο περιθώριο κέρδους ανά παραγόμενο κιλό μελιού.

Βέβαια, επειδή τα κράτη μέλη δεν υποβάλλουν στοιχεία σχετικά με την ποσότητα του παραγόμενου μελιού που πωλείται χύμα και στο χώρο παραγωγής δεν μπορούν να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα όσον αφορά την κερδοφορία που προκύπτει για τους παραγωγούς μελισσοκόμους.

Σύμφωνα και πάλι με τα στοιχεία της άνω αναφερόμενης επιτροπής ο αριθμός των μελισσοκόμων στην ευρωπαϊκή ένωση αυξάνεται αλλά οι παραγόμενες ποσότητες μελιού (280.000 τόνους το 2020)[9] στην Ε.Ε. εκ των οποίων οι 15.000 τόνοι το αντίστοιχο έτος για την Ελλάδα δεν είναι αρκετοί ώστε να καλύψει τις καταναλωτικές ανάγκες το 2020 με το ποσοστό αυτότητας να είναι περίπου 60% το ίδιο έτος.

Τα δεδομένα αυτά, στο χώρο της μελισσοκομίας, θα αποτελέσουν για την εταιρεία πηγή χρήσιμων πληροφοριών προκειμένου μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας να δώσει τη δυνατότητα προώθησης του μελιού και των προϊόντων του τόσο στην ελληνική όσο και στην ευρωπαϊκή αγορά. Στη συνέχεια, η εταιρεία μας αντιλαμβανόμενη τη χρησιμότητα και τη συμβολή γενικότερα του μελισσοκομικού τομέα στους στόχους της γεωργικής πολιτικής και στο περιβάλλον θεωρεί ότι η ηλεκτρονική πλατφόρμα που θα αφορά στην ενοικίαση των μελισσών-κυψελών για σκοπούς επικοινωνίας θα διευκολύνει αφάνταστα τους συμβαλλόμενους γεωργούς και μελισσοκόμους των οποίων το κέρδος θα είναι αμοιβαίο και σίγουρα επιτυγχάνοντας οι μεν αύξηση της παραγωγής τους, οι δε αύξηση των αναμενόμενων κερδών.

Όλα τα ανωτέρω που αφορούν τα οφέλη των συμβαλλόμενων μερών προκύπτουν και από το γεγονός ότι οι μέσες ενωσιακές τιμές του μελιού δεν έχουν αυξηθεί, ενώ το κόστος παραγωγής αυξάνεται και οι τιμές εισαγωγής μειώνονται (Εκθεση Ευρωπαϊκής Επιτροπής 17-12-19)[8] κατά συνέπεια θα είναι υπολογίσιμη η συνεισφορά της επικοινωνίας στη στήριξη του εισοδήματος του μελισσοκόμου.

6.4.3 Ανάλυση Ανταγωνιστών

Η εταιρεία μας MyHoneyBee με την έναρξη λειτουργίας της θα δώσει τη δυνατότητα στον καταναλωτή της επιλογής σε ότι αυτή αφορά στη μελισσοκομία γενικά ειδικά **α)**σε προϊόντα της κυψέλης (μέλι, γύρη, κερί, πρόπολη, βασιλικό πολτό, δηλητήριο) **β)**στην ενοικίαση κυψελών για την απόκτηση προϊόντων της κυψέλης **γ)**στην ενοικίαση κυψελών για επικοινωνία. Οι επιλογές αυτές που δίνονται στον καταναλωτή μέσω της ιστοσελίδα αποτελούν μία καινοτόμο δράση της εταιρείας στο χώρο της μελισσοκομίας που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και στην ευρύτερη περιοχή.

Η δυνατότητα του καταναλωτή-πελάτη να περιηγηθεί μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας εύκολα και γρήγορα στις εγκαταστάσεις και στα προϊόντα και υπηρεσίες, αρχικά ενός μικρού αριθμού μελισσοκόμων παραγωγών και αργότερα με την εξέλιξη της εταιρείας σε ένα αρκετά μεγαλύτερο αριθμό μελισσοκόμων παραγωγών για τα ελληνικά δεδομένα, είναι ανατρεπτική του τρόπου προσέγγισης της αγοράς γενικότερα.

Τα οφέλη των καταναλωτών-πελατών και στις περιπτώσεις αγορών και στις περιπτώσεις ενοικίασης, ειδικά με την υποστήριξη νομικών συμβούλων της εταιρείας, θα είναι πολλαπλά αφού η προμήθεια τους θα γίνεται από την πηγή παραγωγής με την επίτευξη καλύτερων τιμών και ποιότητας που θα έχει διασφαλίσει η εταιρεία μας σε συμφωνία με τους παραγωγούς.

Στη περίπτωση δε των ενοικιάσεων οι όροι, οι δεσμεύσεις, οι προϋποθέσεις και ότι σχετίζεται με την εξασφάλιση παρόχων παραγωγών μελισσοκόμων και ενοικιαστών θα διασφαλίζεται από την νομική υπηρεσία της εταιρείας μας.

Στο χώρο που δραστηριοποιείται η εταιρεία μας ειδικότερα στο τομέα των προϊόντων μελιού ανταγωνιστές της εταιρείας μας αποτελούν οι πιο κάτω εταιρείες που διαθέτουν προϊόντα μελιού και παραδοσιακά προϊόντα με ένα, όμως τρόπο, διαφορετικό από το δικό μας

1. Spititoumeliou.gr Κύρια λειτουργία το e-shop με προϊόντα μελισσών και άλλα παραδοσιακά προϊόντα, δεύτερη λειτουργία ένα blog ενημέρωσης για τον κόσμο της μέλισσας.
2. www.mellisocosmos.com Κατά κύριο λόγο είναι μια ιστοσελίδα υποστήριξης και ενημέρωσης νέων και έμπειρων μελισσοκόμων για τα νέα και τις αλλαγές που συμβαίνουν στον κόσμο της μέλισσας. Περιλαμβάνει αγγελίες καθώς και e-shop με εργαλεία και εξοπλισμό κυρίως με συνδέσμους άλλων ιστοσελίδων
3. www.bee-shop.gr e-shop αποτελούμενο κυρίως από εξοπλισμό μελισσοκομίας και όχι από παραγόμενα προϊόντα.
4. www.foxhoundbeecompany.com Δικό του e-shop με προϊόντα παραγωγής του.
5. www.gorawhoney.com Περιλαμβάνει δικό του e-shop με προϊόντα μελιού και υποπροϊόντα.

Επιπρόσθετα στο τομέα της ενοικίασης ανταγωνιστής της εταιρείας μας αποτελεί η www.honeybees.gr για την οποία δεν υπάρχουν διαθέσιμα πολλά στοιχεία πλην το ότι νοικιάζει σε αριθμούς μέχρι 2 μελίσσια είτε στο μελισσοκομείο είτε σε χώρο του ενδιαφερόμενου, ο οποίος μπορεί ανάλογα να λαμβάνει το 50% ή το 75% του μελιού της κυψέλης και επιπρόσθετα τις εργασίες.

Πέραν του ανωτέρω, σημαντικό είναι να μελετήσουμε και τους ανταγωνιστές στην ευρύτερη περιοχή της Ελλάδας μια και ο στόχος της εταιρείας είναι αργότερα να δραστηριοποιηθεί και στην αγορά αυτή. Στην αγορά αυτή, οι σημαντικότερες εταιρείες που έχουν τη δυνατότητα να συνδυάσουν προϊόντα και υπηρεσίες ανταγωνιστικές στα δικά μας είναι:

1. www.foxhoundbeecompany.com Δυνατότητα ενοικίασης κυψέλης στο χώρο του πελάτη, ο οποίος αποτελείται είτε από ιδιώτες είτε από επιχειρήσεις που θέλουν το δικό τους βιολογικό μέλι με όλες τις απαραίτητες εργασίες που γίνονται από την εταιρία. Οι υπηρεσίες ενοικίασης πρόκειται για τα δικά τους μελίσσια και δεν προσφέρουν διαφορετικούς μελισσοκόμους σαν την δική μας πλατφόρμα
2. www.honeybeesonline.com Κύριες λειτουργίες της ιστοσελίδας αποτελούν τα διαδικτυακά σεμινάρια που προσφέρει και το e-shop που αποτελείται κυρίως από εξοπλισμό. Δίνει επίσης την δυνατότητα, σε όσους θέλουν να αποκτήσουν δικά τους μελίσσια, να αγοράσουν τον εξοπλισμό και τις πρώτες μέλισσες. Τέλος παρέχει όλη την απαραίτητη τεχνογνωσία σε κάθε καινούργιο μελισσοκόμο καθώς και σε έμπειρους που θέλουν να εξελίξουν τις γνώσεις τους
3. www.bestbees.com Στην ιστοσελίδα αυτή εντάσσεται μια εταιρία η οποία δίνει την δυνατότητα σε ιδιώτες και επιχειρήσεις που θέλουν το δικό τους βιολογικό μέλι, στο χώρο τους, να την προσλάβουν και να εκτελεί όλες τις απαραίτητες εργασίες.

6.4.4 SWOT Ανάλυση

Η ανάλυση SWOT ως εργαλείο χρησιμοποιείται για την ανάλυση εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος της εταιρείας προκειμένου να λαμβάνει αποφάσεις σχετικά με τους στόχους της και με σκοπό την ολοκλήρωσή τους.

Κατά την εφαρμογή της ανάλυσης θα πρέπει να αξιολογήσουμε και να απαντήσουμε με όσο το δυνατόν καλύτερο τρόπο ερωτήματα που αφορούν στα σημεία όπως:

Δυνάμεις(S)	Αδυναμίες(W)
• Μέλι-προϊόντα κυψέλης προσφορά της μέλισσας στην αγροτική παραγωγή και το περιβάλλον • Μέλι-Βασιλικός Πολτός-	• Μικρή αρχική διείσδυση και αναγνωρισιμότητα στην αγορά. • Έλλειψη εμπειρίας • Μικρά αρχικά διαθέσιμα

Επικονίαση • Καινοτόμος υπηρεσία και προσφορά σε παραγωγή και κατανάλωση • Χαμηλά λειτουργικά κόστη • Προσφέρουμε την δυνατότητα στους μελισσοκόμους-παραγωγούς για άμεση και ενδιαφέρουσα προβολή των προϊόντων και υπηρεσιών τους	κεφάλαια • Τιμολογιακή πολιτική άμεσα συνδεδεμένη και εξαρτώμενη από επιχειρήσεις ρυθμιστές
--	--

Ευκαιρίες(O)	Απειλές(T)
• Η στροφή και εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού στο ηλεκτρονικό εμπόριο • Ανάγκη των μελισσοκόμων-παραγωγών για άμεση και ενδιαφέρουσα προβολή των προϊόντων και υπηρεσιών • Οι αλλαγές της τεχνολογίας στο τομέα των αγορών • Αλλαγές του τρόπου ζωής των καταναλωτών • Ευαισθητοποίηση γενικά του πληθυσμού σε περιβαλλοντικά ζητήματα • Επιδίωξη αύξηση της αγροτικής παραγωγής με μοχλό τη μελισσοκομία	• Παρούσα οικονομική κατάσταση • Υποβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος(χλωρίδα) • Ρύπανση του περιβάλλοντος • Ανταγωνιστές

6.4.5 Ανταγωνιστικά προτερήματα του επιχειρηματικού μοντέλου

Η εταιρεία μας μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας, της ποιότητας και της καινοτομίας επιδιώκει τη μείωση του κόστους των συναλλαγών καθώς και την επίτευξη ισορροπίας κόστους-εξόδων, χωρίς υπερβολές στην επένδυση της τεχνολογίας και τήρηση της ορθολογικής σχέσης επένδυσης οφέλους. Η εταιρεία μας δίνει τη δυνατότητα στους παρόχους-μελισσοκόμους να διαδραματίσουν ένα καθοριστικό ρόλο στη διαχείριση των προϊόντων της κυψέλης καθώς και των υπηρεσιών τους μέσω της βελτίωσης της ποιότητας και τη μείωση του κόστους.

Η εταιρεία μας δίνει τη δυνατότητα στον πάροχο μελισσοκόμο να παρουσιάσει τα προϊόντα της κυψέλης καθώς και τις υπηρεσίες ενοικίασης για τους σκοπούς που έχουμε παραθέσει. Επιπρόσθετα, διασφαλίζει τις συνεργασίες των πελατών και των μελισσοκόμων μέσα από συμβόλαια και καθιστά τη διαχείριση των προϊόντων και υπηρεσιών της μελισσοκομίας, αντιμετωπίζοντας το κάθε πελάτη ως άτομο και δημιουργώντας για αυτόν έναν ειδικό χώρο στην αγορά.

Κλείνοντας, θα πρέπει να επισημάνουμε ότι η εταιρεία μας μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας επιτυγχάνει σημαντική μείωση των λειτουργικών εξόδων απλοποιώντας και εκσυγχρονίζοντας όλη τη διαδικασία προσέγγισης και συνεργασίας μελισσοκόμων και πελατών καταναλωτών.

6.5 Χρηματοοικονομική Ανάλυση

Η MyHoneyBee.com, θα ιδρυθεί υπό τη νομική μορφή των εταιρειών Ι.Κ.Ε. Η πραγματική ονομασία της εταιρείας έπειτα από την σύσταση της θα είναι MyHoneyBee Υπηρεσία Ενοικίασης Μελισσιών Ι.Κ.Ε.. Κατά την χρηματοοικονομική ανάλυση έγιναν κάποιες παραδοχές, σύμφωνα με τις οποίες καταρτίστηκαν οι ταμειακές ροές, η ανάλυση νεκρού σημείου και όλες οι απαιτούμενες χρηματοοικονομικές αναλύσεις που θα ακολουθήσουν. Οι παραδοχές οι οποίες πραγματοποιήθηκαν είναι:

1. Η έδρα της εταιρείας θα στεγαστεί σε χώρο ιδιόκτητο που θα παραχωρηθεί δωρεάν εκ του ενός των βασικών εταίρων. Είναι ένας χώρος στο κέντρο της πόλης της Χαλκίδας.
2. Το ΦΠΑ που ισχύει θα είναι αυτό των συναλλαγών της εταιρείας
3. Στο ξεκίνημα η εταιρεία θα προσλάβει τρεις υπαλλήλους για γραμματεία και υποστήριξη του τηλεφωνικού κέντρου. Τεχνικό για τον ιστότοπο δεν θα χρειαστούμε μιας και οι δύο ιδρυτές έχουν γνώση για το αντικείμενο.
4. Οι υπηρεσίες του τηλεφωνικού κέντρου καθώς και αυτές του Internet θα εξυπηρετούνται από τους ανωτέρω υπαλλήλους.
5. Ότι αφορά τις υποθέσεις των συμβάσεων στήριξη, νομικές συμβουλές, οικονομικές υποθέσεις θα εξυπηρετούνται από εξωτερικούς συνεργάτες με προκαθορισμένο κόστος για την εταιρεία μας
6. Οι ενοικιαστές του προϊόντος δεν θα είναι σταθερές αφού αυτές θα διέπονται από παράγοντες όπως ποιότητα έμψυχου και άψυχου υλικού, χρόνος σύναψης της σύμβασης, άνοιξη, χειμώνας κλπ.
7. Στόχος μας μετά την καθιέρωση της εταιρείας μας στην Ελλάδα είναι η επέκταση των υπηρεσιών και η προσφορά της και σε πελάτες εξωτερικού
8. Το αρχικό κεφάλαιο της εταιρείας είναι της τάξης των 40.000 ευρώ το οποίο θα επενδύσουν οι δύο μέτοχοι της εταιρείας. Οι υπόλοιποι μέτοχοι θα εισέλθουν στο μετοχικό σχήμα χωρίς μετοχικό κεφάλαιο αφού θα συνδράμουν στην εταιρεία με την προσφορά οικονομικών τεχνικών, νομικών και γενικά επιστημονικών γνώσεων.

Η μετοχική σύνθεση της εταιρείας είναι η ακόλουθη :

70% των μετοχών: οι δύο βασικοί μέτοχοι της εταιρείας

10% των μετοχών: εξωτερικός συνεργάτης οικονομικός σύμβουλος

10% των μετοχών: εξωτερικός συνεργάτης νομικός σύμβουλος

10% των μετοχών : ο 3ος προγραμματιστής

Οι ασφαλιστικές εισφορές των εργαζομένων στο τηλεφωνικό κέντρο για τα πέντε πρώτα χρόνια έχουν υπολογιστεί σε 210 περίπου ευρώ το άτομο μαζί με την περίθαλψη με βάση τα ισχύοντα ασφαλιστικά πρότυπα.

Για το ξεκίνημα τα βασικά έξοδα έχουν υπολογιστεί σε περίπου 10.000 ευρώ και αφορούν σε ότι αφορά τα απαραίτητα για την υποστήριξη λειτουργίας της επιχείρησης.

6.5.1 Ανάλυση «νεκρού σημείου» (Break-even Analysis)

Break-even point (BEP) είναι το σημείο στο οποίο η εταιρεία δεν κάνει ούτε κέρδος ούτε ζημία. Πρόκειται για το περιθώριο ασφαλείας της λειτουργίας. Υπάρχουν δύο διαφορετικοί όροι που συνήθως χρησιμοποιούμε κάθε φορά που μιλάμε για το σημείο νεκρού σημείου, είναι το νεκρό σημείο πωλήσεων και το νεκρό σημείο σε μονάδες. Οριακό σημείο στις πωλήσεις είναι ο αριθμός των πωλήσεων (συνήθως ονομάζεται σε δολάρια) που δεν έχουν καμία απώλεια ή κέρδος. Οριακό σημείο σε μονάδες είναι ο αριθμός των μονάδων που η εταιρεία απαιτεί να πουλήσει για να φτάσει το νεκρό σημείο. Βασικά, αν

μπορείτε να βρείτε το νεκρό σημείο σε μονάδες και θα μπορούσε επίσης να το βρείτε σε συνολικές πωλήσεις. Δείτε τον παρακάτω τύπο για λεπτομέρειες.

Αξιολογώντας τα ανωτέρω αναλύουμε στη συνέχεια το νεκρό σημείο (break-even) του πρώτου έτους λειτουργίας της εταιρείας μας, με τις προϋποθέσεις προσλήψεων που έχουμε αναφέρει.

Η ανάλυση αυτού του σημείου απαιτεί το πρώτο χρόνο πωλήσεις που θα ανέρχονται στις 55.679€.

Επιπρόσθετα σύμφωνα με τους όρους αμοιβής και εργασίας ΠΚ13/31-7-12ΣΣΕ τα κατώτατα όρια αποδοχών των εργαζομένων στις εμπορικές επιχειρήσεις όλης της χώρας καθορίζονται ως εξής : με 0-2 έτη προϋπηρεσίας ημερομίσθια βάσης ΜΚ για προσωπικό γραφείου 793€

Breakeven Analysis		
Βάλτε εδώ την επωνυμία της εταιρίας σου		
Περιγραφή Εξόδων	Λειτουργικά Έξοδα (ευρώ)	Μεταβαλλόμενα Έξοδα (%)
Μεταβαλλόμενα Έξοδα (ετήσια)		
Κόστος Πωληθέντων Προϊόντων	\$ -	0,0%
Αποθηκευμένα Προϊόντα	\$ -	0,0%
Πρωτογενή Υλικά		0,0%
Μισθοί (με ΙΚΑ και φόρους)	\$ -	0,0%
Λειτουργικά Έξοδα (ετήσια)		
Μισθοδοσία	\$ 26.832	
Αναλώσιμα		
Επισκευές & Συντήρηση		
Διαφήμιση	\$ 12.408	
Αυτοκίνητα/Ταξίδια/Ταχυδρομικά	\$ 1.200	
Λογιστής & Δικηγόροι	\$ 6.000	
Ενοίκιο	\$ -	
Τηλέφωνο/internet	\$ 960	
Ρεύμα/νερό/κοινόχρηστα	\$ 1.320	
Ασφαλιστικές Εισφορές	\$ 6.720	
Σύνολο φόρων	\$ 24.190	
Τόκοι	\$ -	
Αποσβέσεις πάγιων στοιχείων	\$ -	
Domain/Hosting	\$ 179	
Λοιπά (προσδιόρισε)	\$ -	
Διάφορες Δαπάνες		
Αποπληρωμή κεφαλαίου δανείου	\$ -	
Απολαβές ιδιοκτήτη	\$ -	
Σύνολο Λειτουργικών Εξόδων	\$ 79.809	
Σύνολο Μεταβαλλόμενων Εξόδων		0%
Breakeven Sales level =	79809	

6.5.2 Σενάρια πωλήσεων και εκτιμήσεις

Κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της εταιρείας μας αναμένουμε περιορισμένες πωλήσεις και προσφορές εξαιτίας του γεγονότος ότι η εταιρεία μας δεν θα είναι γνωστή και επιπρόσθετα οι υπηρεσίες που θα προσφέρουμε στο κλάδο της μελισσοκομίας θα είναι πρωτόγνωρες με αποτέλεσμα οι χρήστες να εμφανίζονται αρχικά διστακτικοί έως φοβικοί μπροστά στη άγνωστη και καινοτόμο φύση των υπηρεσιών μας.

Η ως άνω εικόνα θα πρέπει με την πάροδο του χρόνου να αλλάξει για το λόγο αυτό θα απαιτηθούν περισσότερα λειτουργικά έξοδα και ιδιαίτερα αυτά που σχετίζονται με την διαφήμιση και προβολή.

Προσπάθεια θα πρέπει να καταβληθεί ούτως ώστε αρχικά να διατηρηθούν χαμηλά τα λειτουργικά έξοδα και γενικότερα κάθε μορφή δαπάνης.

Οικονομικό έτος 2021

Αρχή Οικ. Έτους														Ιστορικό Πωλήσεων			
12-μηνη Πρόβλεψη Πωλήσεων																	
Ανα Προϊόν	Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	Σύνολο Έτους	Τέλος Τρέχοντος Μηνός μμ/ε	2020	2019	2018
Κατ μέλι καλά πτωλ.	300	300	400	500	300	500	500	600	300	400	500	600	5200				
Τιμή/πτεμάχιο	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00					
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #1	3.000	3.000	4.000	5.000	3.000	5.000	5.000	6.000	3.000	4.000	5.000	6.000	52.000	52.000	0	0	0
Κατ κερι	10	10	20	30	20	20	10	30	20	10	30	20	230				
Τιμή/πτεμάχιο	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00					
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #2	100	100	200	300	200	200	100	300	200	100	300	200	2.300	2.300	0	0	0
Κατ γύρη καλά πτωλ.	10	20	20	30	30	20	20	20	30	20	20	20	260				
Τιμή/πτεμάχιο	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00					
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #3	240	480	480	720	720	480	480	480	720	480	480	480	6.240	6.240	0	0	0
Κατ βασικός πολτός καλ	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	21				
Τιμή/πτεμάχιο	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00					
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #4	1.800	1.800	1.800	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	37.800	37.800	0	0	0
Κατ πρόπολη καλά πτωλ.	5	10	10	5	10	5	5	10	10	5	10	10	95				
Τιμή/πτεμάχιο	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #5	1.500	3.000	3.000	1.500	3.000	1.500	1.500	3.000	3.000	1.500	3.000	3.000	28.500	28.500	0	0	0
Κατ δηλητήριο γραμ. πτωλ	1	1	1	1	2	1	1	3	1	1	2	1	15				
Τιμή/πτεμάχιο	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00					
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #6	2.000	1.000	2.000	1.000	4.000	1.000	2.000	6.000	2.000	2.000	4.000	2.000	29.000	29.000	0	0	0
Κατ κεραλοιφές																	
Τιμή/πτεμάχιο																	
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #7														0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝΑ	8.640	9.380	11.480	12.120	14.520	11.780	12.680	19.380	12.520	11.680	16.380	15.280	155.840	155.840	0	0	0
Συνολική Προμήθεια	1728	1876	2296	2424	2904	2356	2536	3876	2504	2336	3276	3056	31168				

Εικόνα 32- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2021- 1 από 2

Αρχή Οικ. Έτους														Ιστορικό Πωλήσεων													
12-μηνη Πρόβλεψη Σύνταξης Συμβολαίων Ενοικίασης Κυψελών																											
Ανα Προϊόν	Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	Σύνολο	Τέλος	2020	2019	2018										
Αριθμός Συμβολαίων	5	10	20	20	30	40	10	5	3	2	2	2	149														
Τιμή/πτεμάχιο	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44															
Τεμάχια/κυψέλες	100	100	100	200	100	200	100	200	50	50	50	50	1.300														
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #1	18.944	18.944	18.944	37.888	18.944	37.888	18.944	37.888	9.472	9.472	9.472	9.472	246.272	246.272	0	0	0										
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝΑ	18.944	18.944	18.944	37.888	18.944	37.888	18.944	37.888	9.472	9.472	9.472	9.472	246.272	246.272	0	0	0										
Προμήθεια	2841,6	2841,6	2841,6	5683,2	2841,6	5683,2	2841,6	5683,2	1420,8	1420,8	1420,8	1420,8	36940,8														

Αρχή Οικ. Έτους														Ιαν-21	12-μηνη Πρόβλεψη Σύνταξης Συμβολαίων Ενοίκιασης για Επικονίασης												Ιστορικό Πωλήσεων			
Ανα Προϊόν		Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	Σύνολο	Τέλος	2020	2019	2018												
Συμβολαία επικοινωνίας	Σ	0	2	2	2	3	2	3	0	0	0	0	0	14																
Τιμή/πτεμάχιο		1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00																	
Τεμάχια/κυψέλες		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50																	
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #1		0	3.366	3.366	3.366	5.049	3.366	5.049	0	0	0	0	0	23.562	23.562	0	0	0												
Συμβολαία επικοινωνίας	Τ	0	2	3	2	2	3	4	0	0	0	0	0	16																
Τιμή/πτεμάχιο		1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00																	
Τεμάχια/κυψέλες		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100																	
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #2		0	3.732	5.598	3.732	3.732	5.598	7.464	0	0	0	0	0	29.856	29.856	0	0	0												
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝΑ		0	7.098	8.964	7.098	8.781	8.964	12.513	0	0	0	0	0	53.418	53.418	0	0	0												
Προμήθεια		0	709,8	896,4	709,8	878,1	896,4	1251,3	0	0	0	0	0	5341,8																

Εικόνα 33- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2021- 2 από 2

Αποτελέσματα Χρήσης (12 Μήνες) -- Profit and Loss Projection

Βάλε εδώ την επωνυμία της εταιρίας σου

Το Οικον Έτος αρχίζει:

Jan-21

	IND	%	Jan-21	%	B/A	Feb-21	%	Mar-21	%	Apr-21	%	May-21	%	Jun-21	%	Jul-21	%	Aug-21	%	Sep-21	%	Oct-21	%	Nov-21	%	Dec-21	%	YEARLY	%
Έσοδα (Πωλήσεις)																													
Κατηγορία 1			1,728	37.8		1,876	34.6	2,296	38.1	2,424	27.5	2,904	43.8	2,356	26.4	2,356	36.5	3,876	40.5	2,504	63.8	2,336	62.2	3,276	69.8	3,056	76.3	30,988	42.6
Κατηγορία 2			2,841	62.2		2,841	52.4	2,841	47.1	5,683	64.5	2,841	42.9	5,683	63.6	2,841	44.1	5,683	59.5	1,420	36.2	1,420	37.8	1,420	30.2	947	23.7	36,461	50.1
Κατηγορία 3			0	0.0		710	13.1	896	14.9	710	8.1	878	13.3	896	10.0	1,251	19.4	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5,342	7.3
Κατηγορία 4			0	0.0		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Κατηγορία 5			0	0.0		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Κατηγορία 6			0	0.0		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Κατηγορία 7			0	0.0		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Συνολικά Έσοδα (Πωλήσεις)			4,569	100		5,427	100	6,033	100	8,817	100	6,623	100	8,935	100	6,448	100	9,559	100	3,924	100	3,756	100	4,696	100	4,003	100	72,791	100
Κόστος Πωληθέντων																													
Κατηγορία 1			0	0.0		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Κατηγορία 2			0	0.0		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Κατηγορία 3			-	-		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0.0
Κατηγορία 4			-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Κατηγορία 5			-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Κατηγορία 6			-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Κατηγορία 7			-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Συνολικό Κόστος Πωλ			0	0.0		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Μικτό Κέρδος																													
			4,569	100		5,427	100	6,033	100	8,817	100	6,623	100	8,935	100	6,448	100	9,559	100	3,924	100	3,756	100	4,696	100	4,003	100	72,791	100

Εικόνα 34- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2021- 1 από 2

Λειτουργικά Έξοδα																										
Μισθοδοσία	2,241	49.0	2,241	41.3	2,241	37.1	2,241	25.4	2,241	33.8	2,241	25.1	2,241	34.8	2,241	23.4	2,241	57.1	2,241	59.7	2,241	47.7	2,241	56.0	26,892	36.9
Ασφαλιστικές Εισφορές	560	12.3	560	10.3	560	9.3	560	6.4	560	8.5	560	6.3	560	8.7	560	5.9	560	14.3	560	14.9	560	11.9	560	14.0	6,720	9.2
Αμοιβές Τρίτων		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Έξοδα Γραφείου		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Επισκευές- Συντήρηση		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Διαφήμιση	1,034	22.6	1,034	19.1	1,034	17.1	1,034	11.7	1,034	15.6	1,034	11.6	1,034	16.0	1,034	10.8	1,034	26.4	1,034	27.5	1,034	22.0	1,034	25.8	12,408	17.0
Μεταφορικά Μέσα	100	2.2	100	1.8	100	1.7	100	1.1	100	1.5	100	1.1	100	1.6	100	1.0	100	2.5	100	2.7	100	2.1	100	2.5	1,200	1.6
Αμοιβές Ελευθέρων Επαγγελματιών	500	10.9	500	9.2	500	8.3	500	5.7	500	7.5	500	5.6	500	7.8	500	5.2	500	12.7	500	13.3	500	10.6	500	12.5	6,000	8.2
Ενοίκια		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Τηλέφωνα	80	1.8	80	1.5	80	1.3	80	0.9	80	1.2	80	0.9	80	1.2	80	0.8	80	2.0	80	2.1	80	1.7	80	2.0	960	1.3
Παροχές		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Ασφάλειες		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Δασμοί/Τέλη κλπ	1,097	24.0	1,302	24.0	1,448	24.0	2,116	24.0	1,590	24.0	2,144	24.0	1,548	24.0	2,294	24.0	942	24.0	901	24.0	1,127	24.0	961	24.0	17,470	24.0
Χρηματοοικονομικά		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Αποσβέσεις		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Ρεύμα/Νερό/Κοινόχρηστα	110	2.4	110	2.0	110	1.8	110	1.2	110	1.7	110	1.2	110	1.7	110	1.2	110	2.8	110	2.9	110	2.3	110	2.7	1,320	1.8
Hosting	15	0.3	15	0.3	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.4	15	0.4	15	0.3	15	0.4	179	0.2
Λοιπά (να προσδιορισθούν)		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Διάφορα μικροέξοδα				0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0	0.0
Σύνολο Δαπανών	5,737	125	5,942	109	6,088	100	6,756	76.6	6,229	94.1	6,784	75.9	6,188	96.0	6,934	72.5	5,582	142	5,541	147	5,767	122	5,601	139	73,148	100

Εικόνα 35- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2021- 2 από 2

Εικόνα 36- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2022- 1 από 2

Εικόνα 37- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2022- 2 από 2

Jan-22

Εικόνα 38- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2022- 1 από 2

Λειτουργικά Έξοδα																												
Μισθοδοσία		3,034	66.4	3,034	55.9	3,034	50.3	3,034	34.4	3,034	45.8	3,034	34.0	3,034	47.1	3,034	31.7	3,034	77.3	3,034	80.8	3,034	64.6	3,034	75.8	36,408	50.0	
Ασφαλιστικές Εισφορές		746	16.3	746	13.7	746	12.4	746	8.5	746	11.3	746	8.3	746	11.6	746	7.8	746	19.0	746	19.9	746	15.9	746	18.6	8,952	12.3	
Αμοιβές Τρίτων			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Έξοδα Γραφείου			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Επισκευές- Συντήρηση			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Διαφήμιση		1,034	22.6	1,034	19.1	1,034	17.1	1,034	11.7	1,034	15.6	1,034	11.6	1,034	16.0	1,034	10.8	1,034	26.4	1,034	27.5	1,034	22.0	1,034	25.8	12,408	17.0	
Μεταφορικά Μέσα		250	5.5	250	4.6	250	4.1	250	2.8	250	3.8	250	2.8	250	3.9	250	2.6	250	6.4	250	6.7	250	5.3	250	6.2	3,000	4.1	
Αμοιβές Ελευθέρων Επαγγελματιών		500	10.9	500	9.2	500	8.3	500	5.7	500	7.5	500	5.6	500	7.8	500	5.2	500	12.7	500	13.3	500	10.6	500	12.5	6,000	8.2	
Ενοίκια			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Τηλέφωνα		80	1.8	80	1.5	80	1.3	80	0.9	80	1.2	80	0.9	80	1.2	80	0.8	80	2.0	80	2.1	80	1.7	80	2.0	960	1.3	
Παροχές			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Ασφάλειες			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Δασμοί/Τέλη κλπ		1,389	30.4	1,842	33.9	1,664	27.6	2,239	25.4	2,049	30.9	2,457	27.5	2,534	39.3	2,627	27.5	1,679	42.8	1,561	41.6	1,693	36.0	1,212	30.3	22,945	31.5	
Χρηματοοικονομικά			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Αποσβέσεις			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Ρεύμα/Νερό/Κοινόχρηστα		110	2.4	110	2.0	110	1.8	110	1.2	110	1.7	110	1.2	110	1.7	110	1.2	110	2.8	110	2.9	110	2.3	110	2.7	1,320	1.8	
Hosting		15	0.3	15	0.3	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.4	15	0.4	15	0.3	15	0.4	179	0.2	
Λοιπά (να προσδιορισθούν)			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Διάφορα μικροέξοδα					0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0	
Σύνολο Δαπανών		7,158	156	7,610	140	7,433	123	8,008	90.8	7,818	118	8,226	92.1	8,303	128	8,396	87.8	7,448	189	7,330	195	7,462	158	6,980	174	92,172	126	
Καθαρό Κέρδος			-1,369	-23	63	0.8	-498	-7.2	1,321	14.2	718	8.4	2,011	19.6	2,255	21.4	2,550	23.3	-453	-6.5	-827	-12	-409	-5.8	-1,932	-38	3,431	3.6

Εικόνα 39- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2022- 2 από 2

Οικονομικό έτος 2023

Αρχή Οικ. Έτους		12-μηνη Πρόβλεψη Πωλήσεων													Ιστορικό Πωλήσεων			
Ανα Προϊόν		Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	Σύνολο	Τέλος	2022	2021	2020
Κατ μέλι καλά πτωλ.		700	800	500	1000	1200	600	850	900	750	1000	1100	1050	10450				
Τιμή/πτεμάχιο		10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00				
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #1		7.000	8.000	5.000	10.000	12.000	6.000	8.500	9.000	7.500	10.000	11.000	10.500	104.500	104.500	91.500	52.000	0
Κατ κερί καλά πτωλ.		20	45	35	40	70	50	40	40	60	50	70	50	570				
Τιμή/πτεμάχιο		10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00				
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #2		200	450	350	400	700	500	400	400	600	500	700	500	5.700	5.700	3.300	2.300	0
Κατ γύλη καλά πτωλ.		30	70	60	30	40	75	65	45	40	80	45	75	655				
Τιμή/πτεμάχιο		24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00				
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #3		720	1.680	1.440	720	960	1.800	1.560	1.080	960	1.920	1.080	1.800	15.720	15.720	10.680	6.240	0
Κατ βασιλικός πτολός καλ		3	5	4	2	3	2	1	4	2	4	5	3	38				
Τιμή/πτεμάχιο		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00				
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #4		5.400	9.000	7.200	3.600	5.400	3.600	1.800	7.200	3.600	7.200	9.000	5.400	68.400	68.400	27.900	37.800	0
Κατ τράπηλο καλά πτωλ.		10	15	25	10	11	18	4	20	10	15	25	25	188				
Τιμή/πτεμάχιο		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00				
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #5		3.000	4.500	7.500	3.000	3.300	5.400	1.200	6.000	3.000	4.500	7.500	7.500	56.400	56.400	43.200	28.500	0
Κατ δηλητήριο γραμ. πτωλ		2	2	3	4	5	7	2	3	3	4	1	5	41				
Τιμή/γραμμάριο		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00				
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #6		4.000	4.000	6.000	8.000	10.000	14.000	4.000	6.000	6.000	8.000	2.000	10.000	82.000	82.000	35.000	29.000	0
Κατ #7 τεμ πτωλ.														0				
Τιμή/πτεμάχιο																		
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #7		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝΑ		20.320	27.630	27.490	25.720	32.360	31.300	17.460	29.680	21.660	32.120	31.280	35.700	332.720	332.720	211.580	155.840	0
Συνολική Προμήθεια		4064	5526	5498	5144	6472	6260	3492	5936	4332	6424	6256	7140	66544				

Εικόνα 40- Προβλεπόμενες Πωλήσεις Οικονομικό έτος 2023- 1 από 2

Αρχή Οικ. Έτους

Ιαν-23

12-μηνη Πρόβλεψη Σύνταξης Συμβολαίων Ενοικίασης Κυψελών

Ιστορικό Πωλήσεων

Ανα Προϊόν	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	Σύνολο
Αριθμός Συμβολαίων	10	14	20	40	60	40	50	50	40	45	25	45	439
Τιμή/πτεμάχιο	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	189,44	
Τεμάχια/κυψέλες	200	250	200	250	300	150	300	400	350	200	150	100	2.850
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #1	37.888	47.360	37.888	47.360	56.832	28.416	56.832	75.776	66.304	37.888	28.416	18.944	539.904
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝΑ	37.888	47.360	37.888	47.360	56.832	28.416	56.832	75.776	66.304	37.888	28.416	18.944	539904
Προμήθεια	5683,2	7104	5683,2	7104	8524,8	4262,4	8524,8	11366,4	9945,6	5683,2	4262,4	2841,6	80985,6

Αρχή Οικ. Έτους

Ιαν-23

12-μηνη Πρόβλεψη Σύνταξης Συμβολαίων Ενοικίασης για Επικονίασης

Ιστορικό Πωλήσεων

Ανα Προϊόν	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	Σύνολο
Συμβολαία επικοινωνίας 5	0	4	3	4	3	2	4	2	0	0	0	0	22
Τιμή/πτεμάχιο	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	1.683,00	
Τεμάχια/κυψέλες	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #1	0	6.732	5.048	6.732	5.049	3.366	6.732	3.366	0	0	0	0	37.026
Συμβολαία επικοινωνίας 1	0	2	3	4	1	2	3	3	0	0	0	0	18
Τιμή/πτεμάχιο	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	1.866,00	
Τεμάχια/κυψέλες	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
ΣΥΝΟΛΟ Κατ #2	0	3.732	5.598	7.464	1.866	3.732	5.598	5.598	0	0	0	0	33.588
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝΑ	0	10.464	10.647	14.196	6.915	7.098	12.330	8.964	0	0	0	0	70614
Προμήθεια	0	1046,4	1064,7	1419,6	691,5	709,8	1233	896,4	0	0	0	0	7061,4

Το Οικονομικό Έτος αρχίζει:

Jan-23

	IND. %	Jan-23	% B/A	Feb-23	%	Mar-23	%	Apr-23	%	May-23	%	Jun-23	%	Jul-23	%	Aug-23	%	Sep-23	%	Oct-23	%	Nov-23	%	Dec-23	%	YEARLY	%
Έσοδα (Πωλήσεις)																											
Κατηγορία 1		4,064	88.9	5,526	101	5,498	91.1	5,144	58.3	6,472	97.7	6,260	70.1	3,492	54.2	5,936	62.1	4,332	110	6,424	171	6,256	133	7,140	178	66,544	91.4
Κατηγορία 2		5,683	124	7,104	130	5,683	94.2	7,104	80.6	8,524	128	4,262	47.7	8,524	132	11,366	118	9,945	253	5,683	151	4,262	90.8	2,841	71.0	80,981	111
Κατηγορία 3		0	0.0	1,046	19.3	1,065	17.6	1,420	16.1	692	10.4	710	7.9	1,233	19.1	896	9.4	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	7,061	9.7
Κατηγορία 4			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Κατηγορία 5			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Κατηγορία 6			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Κατηγορία 7			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Συνολικά Έσοδα (Πωλήσεις)		9,747	213	13,676	252	12,246	203	13,668	155	15,688	236	11,232	125	13,249	205	18,198	190	14,277	363	12,107	322	10,518	224	9,981	249	154,58	212
Κόστος Πωληθέντων																											
Κατηγορία 1			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Κατηγορία 2			0.0				0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Κατηγορία 3			-		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		-		-		-		-	0.0	-
Κατηγορία 4			-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	0	-
Κατηγορία 5			-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	0	-
Κατηγορία 6			-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	0	-
Κατηγορία 7			-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	0	-
Συνολικό Κόστος Πωλ			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Μικτό Κέρδος		9,747	100	13,676	100	12,246	100	13,668	100	15,688	100	11,232	100	13,249	100	18,198	100	14,277	100	12,107	100	10,518	100	9,981	100	154,58	100

Εικόνα 42- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2023- 1 από 2

Λειτουργικά Έξοδα																											
Μισθοδοσία		3,794	83.0	3,794	69.9	3,794	62.9	3,794	43.0	3,794	57.3	3,794	42.5	3,794	58.8	3,794	39.7	3,794	96.7	3,794	101	3,794	80.8	3,794	94.8	45,528	62.5
Ασφαλιστικές Εισφορές		932	20.4	932	17.2	932	15.4	932	10.6	932	14.1	932	10.4	932	14.5	932	9.7	932	23.8	932	24.8	932	19.8	932	23.3	11,184	15.4
Αμοιβές Τρίτων			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Έξοδα Γραφείου			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Επισκευές- Συντήρηση			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Διαφήμιση		1,034	22.6	1,034	19.1	1,034	17.1	1,034	11.7	1,034	15.6	1,034	11.6	1,034	16.0	1,034	10.8	1,034	26.4	1,034	27.5	1,034	22.0	1,034	25.8	12,408	17.0
Μεταφορικά Μέσα		250	5.5	250	4.6	250	4.1	250	2.8	250	3.8	250	2.8	250	3.9	250	2.6	250	6.4	250	6.7	250	5.3	250	6.2	3,000	4.1
Αμοιβές Ελευθέρων Επαγγελματιών		500	10.9	500	9.2	500	8.3	500	5.7	500	7.5	500	5.6	500	7.8	500	5.2	500	12.7	500	13.3	500	10.6	500	12.5	6,000	8.2
Ενοίκια			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Τηλέφωνα		80	1.8	80	1.5	80	1.3	80	0.9	80	1.2	80	0.9	80	1.2	80	0.8	80	2.0	80	2.1	80	1.7	80	2.0	960	1.3
Παροχές			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Ασφάλειες			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Δασμοί/Τέλη κλπ		2,339	51.2	3,282	60.5	2,939	48.7	3,280	37.2	3,765	56.8	2,696	30.2	3,180	49.3	4,368	45.7	3,426	87.3	2,906	77.4	2,524	53.8	2,395	59.8	37,101	51.0
Χρηματοοικονομικά			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Αποσβέσεις			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Ρεύμα/Νερό/Κοινόχρηστα		110	2.4	110	2.0	110	1.8	110	1.2	110	1.7	110	1.2	110	1.7	110	1.2	110	2.8	110	2.9	110	2.3	110	2.7	1,320	1.8
Hosting		15	0.3	15	0.3	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.2	15	0.4	15	0.4	15	0.3	15	0.4	179	0.2
Λοιπά (να προσδιορισθούν)			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Διάφορα μικροέξοδα					0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0	0.0	0.0
Σύνολο Δαπανών		9,054	198	9,997	184	9,654	160	9,995	113	10,480	158	9,411	105	9,895	153	11,083	115	10,141	258	9,621	256	9,239	196	9,110	227	117,68	161
Καθαρό Κέρδος		693	7.1	3,679	26.9	2,592	21.2	3,672	26.9	5,208	33.2	1,821	16.2	3,354	25.3	7,116	39.1	4,136	29.0	2,486	20.5	1,279	12.2	871	8.7	36,908	23.9

Εικόνα 43- Αποτελέσματα Χρήσης Οικονομικό έτος 2023- 2 από 2

6.5.3 Δαπάνες κεφαλαίου & λειτουργίας

Προβλεπόμενη ταμειακή ροή: Η Προβλεπόμενη ταμειακή ροή είναι μια εκτίμηση των χρημάτων που αναμένεται να εισέλθουν και να βγουν εκτός επιχείρησης. Περιλαμβάνει όλα τα προβλεπόμενα έσοδα και έξοδα. Η προβολή των ταμειακών ροών καλύπτει γενικά περίοδο δώδεκα μηνών. Ωστόσο, οι εκτιμήσεις μπορούν να καλύπτουν μικρότερη περίοδο, όπως μήνα ή εβδομάδα.

Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή (12 μηνών) -- Projected Cash Flow														
Βάλε εδώ την επωνυμία της εταιρία σου														
	Ταμείο στην Έναρξη	Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	Ταμείο στη Λήξη
Διαθέσιμα μετρητά (αρχή του μήνα)	40,000	30,783	29,678	29,163	29,108	29,968	29,835	32,540	32,204	35,575	32,565	36,739	35,894	35,894
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ														
Από προμήθειες τοις μετρητοίς	0	4,569	5,427	6,033	8,817	6,623	8,935	6,448	9,559	3,924	9,756	4,696	4,003	
Από πωλήσεις επί πιστώσει	0													
Από δάνειο ή άλλες πηγές	0													
ΣΥΝΟΛΟ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ	0	4,569	5,427	6,033	8,817	6,623	8,935	6,448	9,559	3,924	9,756	4,696	4,003	0
Σύνολο διαθέσιμων μετρητών (πριν γίνουν πληρωμές)	40,000	35,352	35,105	35,196	37,925	36,591	38,770	38,988	41,763	39,499	42,321	41,435	39,897	35,894
ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ														
Για προμήθειες	0													
Για προμήθειες επί πιστώσει	0													
Μισθοί	0	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	2,241	
Φόροι/ΚΑ/Κλ/π έξοδα μισθοδοσίας	0	1,594	1,862	2,008	3,877	2,676	2,150	2,704	2,108	2,854	1,502	1,461	1,687	
Για υπηρεσίες τρίτων	0													
Αναλώσιμα υλικά γραφείου	2,000													
Επισκευές & Συντήρηση	0													

Εικόνα 44- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2021- 1 από 2

Διαφήμιση	3,102	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	
Αυτοκίνητο/ταξί/δία/ταχυδρομικά	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Λογιστής/δικηγόρος	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	
Ενοίκιο	0													
Τηλέφωνο/internet	100	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	
Νερό/ρεύμα/κονιόχρηστα	0	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	
Ασφάλεια	0													
Σύνολο λοιπών φόρων	0													
Τόκοι	0													
Hosting/domain	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
Άλλα έξοδα (διευκρίνισε)	0													
Άλλα έξοδα (διευκρίνισε)	0													
Λοιπά έξοδα	4,000													
ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	9,217	5,674	5,942	6,088	7,957	6,756	6,230	6,784	6,188	6,934	5,582	5,541	5,767	0
Αποπληρωμή δανειακού κεφαλ.	0													
Αγορά παγίων στοιχείων (διευκρίνισε)	0													
Άλλα έξοδα start up	0													
Απόθεμα σε μετρητά	0													
Ανάληψη από Ιδιοκτήτη επιχείρ.	0													
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	9,217	5,674	5,942	6,088	7,957	6,756	6,230	6,784	6,188	6,934	5,582	5,541	5,767	0
Διαθέσιμα μετρητά (στο τέλος του μήνα)	30,783	29,678	29,163	29,108	29,968	29,835	32,540	32,204	35,575	32,565	36,739	35,894	34,130	35,894

Εικόνα 45- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2021- 2 από 2

Βάλε εδώ την επωνυμία της εταιρία σου

	Ταμείο στην Έναρξη	Βάλε εδώ την επωνυμία της εταιρίας										Αρχή Οικ. Έτους		Jan-22
		Jan-22	Feb-22	Mar-22	Apr-22	May-22	Jun-22	Jul-22	Aug-22	Sep-22	Oct-22	Nov-22	Dec-22	Ταμείο στη Λήξη
Διαθέσιμα μετρητά (αρχή του μήνα)	35,894	35,894	34,525	34,587	34,089	35,410	36,128	38,139	40,394	42,944	42,491	41,664	41,255	41,255
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ														
Από προμήθειες τοις μετρητοίς	0	5,789	7,673	6,935	9,329	8,536	10,237	10,558	10,946	6,995	6,503	7,053	5,048	
Από πωλήσεις επί πιστώσει	0													
Από δάναιο ή άλλες πηγές	0													
ΣΥΝΟΛΟ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ	0	5,789	7,673	6,935	9,329	8,536	10,237	10,558	10,946	6,995	6,503	7,053	5,048	0
Σύνολο διαθέσιμων μετρητών (πριν γίνουν πληρωμές)	35,894	41,683	42,198	41,522	43,418	43,946	46,365	48,697	51,340	49,939	48,994	48,717	46,303	41,255
ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ														
Για προμήθειες	0													
Για προμήθειες επί πιστώσει	0													
Μισθοί	0	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	3,034	
Φόροι/ΚΑ/κλπ έξοδα μισθοδοσίας	0	2,135	2,588	2,410	2,985	2,795	3,203	3,280	3,373	2,425	2,307	2,439	1,958	
Για υπηρεσίες τρίτων	0													
Αναλώσιμα υλικά γραφείου	0													
Επισκευές & Συντήρηση	0													
Διαφήμιση	0	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	
Αυτοκίνητο/ταξίδια/ταχυδρομικά	0	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	
Λογιστής/δικηγόρος	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	
Ενοίκιο	0													
Τηλέφωνο/internet	0	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	
Νερό/ρεύμα/κονόχρηστα	0	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	
Ασφάλεια	0													
Σύνολο λοιπών φόρων	0													
Τόκοι	0													
Hosting/domain	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
Άλλα έξοδα (διευκρίνησε)	0													
Άλλα έξοδα (διευκρίνησε)	0													
Λοιπά έξοδα	0													

Εικόνα 46- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2022- 1 από 2

ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	0	7,158	7,611	7,433	8,008	7,818	8,226	8,303	8,396	7,446	7,330	7,462	6,981	0
Αποσπληρωμή δανειακού κεφαλ.	0													
Αγορά παγίων στοιχείων (διευκρίνησε)	0													
Άλλα έξοδα start up	0													
Απόθεμα σε μετρητά	0													
Ανάληψη από ιδιοκτήτη επιχείρ.	0													
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	0	7,158	7,611	7,433	8,008	7,818	8,226	8,303	8,396	7,446	7,330	7,462	6,981	0
Διαθέσιμα μετρητά (στο τέλος του μήνα)	35,894	34,525	34,587	34,089	35,410	36,128	38,139	40,394	42,944	42,491	41,664	41,255	39,322	41,255

Εικόνα 47- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2022- 2 από 2

Βάλε εδώ την επωνυμία της εταιρία σου													
	Ταμείο στην Έναρξη	Βάλε εδώ την επωνυμία της εταιρίας										Αρχή Οικ Έτους	
	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	Jan-23
Ταμείο στη Λήξη													
Διαθέσιμα μετρητά (αρχή του μήνα)	41,255	41,255	41,948	45,627	48,219	51,892	57,100	58,921	62,275	69,390	73,526	76,012	77,291
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ													
Από προμήθειες τοκς μετρητοίς	0	9,747	13,676	12,246	13,668	15,688	11,232	13,249	18,198	14,277	12,107	10,518	9,981
Από πωλήσεις επί πιστώσει	0												
Από δάναιο ή άλλες πηγές	0												
ΣΥΝΟΛΟ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ	0	9,747	13,676	12,246	13,668	15,688	11,232	13,249	18,198	14,277	12,107	10,518	9,981
Σύνολο διαθέσιμων μετρητών (πριν γίνουν πληρωμές)	41,255	51,002	55,624	57,873	61,887	67,580	68,332	72,170	80,473	83,667	85,633	86,530	77,291
ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ													
Για προμήθειες	0												
Για προμήθειες επί πιστώσει	0												
Μισθοί	0	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794	3,794
Φόροι/ΚΑ/κλπ έξοδα μισθοδοσίας	0	3,271	4,214	3,871	4,212	4,697	3,628	4,112	5,300	4,358	3,838	3,456	3,327
Για υπηρεσίες τρίτων	0												
Αναλώσιμα υλικά γραφείου	0												
Επισκευές & Συντήρηση	0												
Διαφήμιση	0	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034
Αυτοκίνητο/ταξί/ειδίδια/ταχυδρομικά	0	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Λογιστής/δικηγόρος	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Ενοίκιο	0												
Τηλέφωνο/internet	0	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Νερό/ρεύμα/κλιματισμός	0	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Ασφάλεια	0												
Σύνολο λοιπών φόρων	0												
Τόκοι	0												
Hosting/domain	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Άλλα έξοδα (διευκρίνισε)	0												
Άλλα έξοδα (διευκρίνισε)	0												
Λοιπά έξοδα	0												

Εικόνα 48- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2023- 1 από 2

ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	0	9,054	9,997	9,654	9,995	10,480	9,411	9,895	11,083	10,141	9,621	9,239	9,110	0
Αποπληρωμή δανειακού κεφαλ.	0													
Αγορά παγίων στοιχείων (διευκρίνισε)	0													
Άλλα έξοδα start up	0													
Απόθεμα σε μετρητά	0													
Ανάληψη από ιδιοκτήτη επιχείρ.	0													
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	0	9,054	9,997	9,654	9,995	10,480	9,411	9,895	11,083	10,141	9,621	9,239	9,110	0
Διαθέσιμα μετρητά (στο τέλος του μήνα)	41,255	41,948	45,627	48,219	51,892	57,100	58,921	62,275	69,390	73,526	76,012	77,291	78,162	77,291

Εικόνα 49- Προβλεπόμενη Ταμειακή Ροή Οικονομικό Έτος 2023- 2 από 2

6.5.4 Απαιτήσεις Χρηματοδότησης

Μετά την ανάλυση των οικονομικών μεγεθών όπως αυτά έγιναν παραπάνω διαπιστώθηκε ότι η εταιρεία μας στο ξεκίνημα καθώς και στα αρχικά στάδια της δραστηριότητάς της, δεν θα χρειαστεί επιπρόσθετα κεφάλαια προκειμένου να στηρίξει τις εργασίες και τη πολιτική της.

Οι εταίροι και συνιδρυτές της πλατφόρμας αφού εκτιμήσουν τα οικονομικά δεδομένα και αξιολογήσουν τις συμπεριφορές και τάσεις της αγοράς, θα αποφασίσουν να προχωρήσουν με τα αρχικά διαθέσιμα κεφάλαια και εν συνεχεία θα ενεργήσουν ανάλογα με την πορεία των εργασιών.

Σε περίπτωση που η εταιρεία μετά τη πάροδο των πρώτων τριών ετών παρουσιάζει θετικό πρόσωπο τότε η απόφαση τους είναι να χρησιμοποιηθούν ίδια κεφάλαια, προκειμένου να προβούν σε εργασίες αναβάθμισης καθώς και σε κινήσεις διείσδυσης και προβολής της εταιρείας και στις αγορές πέραν της Ελλάδος.

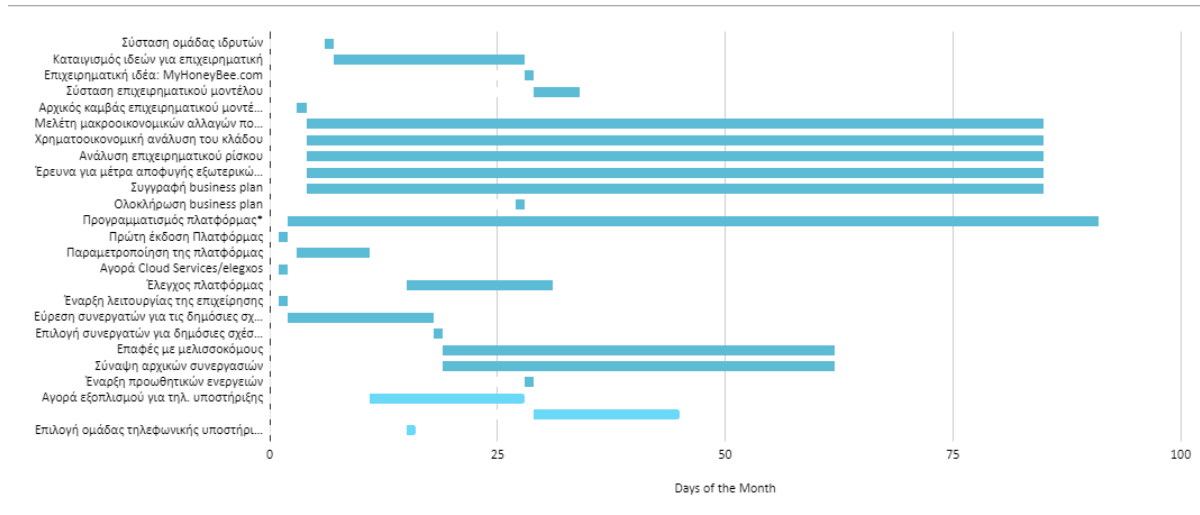
Σε περίπτωση που οι εκτιμήσεις οδηγούν σε αρνητικά αποτελέσματα τότε θα αναζητηθεί η χρηματοδότηση μέσω κάποιου κοινοτικού προγράμματος ή τραπεζικού δανεισμού, αφού πρώτα φροντίσουν να διατηρήσουν σε υψηλά επίπεδα τη φήμη, την εικόνα και τη συναλλακτική συμπεριφορά της εταιρείας.

6.6 Στάδια Υλοποίησης

TASK NAME	START DATE	DAY OF MONTH*	END DATE	DURATION* (WORK DAYS)	DAYS COMPLETE*	DAYS REMAINING*	TEAM MEMBER	PERCENT COMPLETE
First Sample Project								
Σύσταση ομάδας ιδρυτών	1/6	6	1/6	1	1	0		100%
Καταιγισμός ιδεών για επιχειρηματική ιδέα στον κλάδο της ενουκίας μελισσιών	1/7	7	1/27	21	21	0		100%
Επιχειρηματική ιδέα: MyHoneyBee.com	1/28	28	1/28	1	1	0		100%
Σύσταση επιχειρηματικού μοντέλου	1/29	29	2/2/2020	5	5	0		100%
Αρχικός καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου	2/3	3	2/3	1	1	0		100%
Μελέτη μακροοικονομικών αλλαγών που υπάρχουν	2/4	4	4/24	81	81	0		100%
Χρηματοοικονομική ανάλυση του κλάδου	2/4	4	4/24	81	81	0		100%
Ανάλυση επιχειρηματικού ρίσκου	2/4/2020	4	4/24	81	81	0		100%
Έρευνα για μέτρα αποφυγής εξωτερικών κινδύνων	2/4	4	4/24	81	81	0		100%
Συγγραφή business plan	2/4	4	4/24	81	81	0		100%
Ολοκλήρωση business plan	2/27	27	2/27	1	1	0		100%
Second Sample Project								
Προγραμματισμός πλατφόρμας*	3/2	2	5/29	89	89	0		100%
Πρώτη έκδοση Πλατφόρμας	6/1	1	6/1	1	1	0		100%
Παραμετροποίηση της πλατφόρμας	8/3	3	8/10	8	8	0		100%
Αγορά Cloud Services/elegxos	6/1	1	6/1	1	1	0		100%
Έλεγχος πλατφόρμας	12/15	15	12/30	16	16	0		100%
Έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης	1/1	1	1/1	1	1	0		100%
Third Sample Project								
Εύρεση συνεργατών για τις δημόσιες σχέσεις	6/2	2	6/17	16	16	0		100%
Επιλογή συνεργατών για δημόσιες σχέσεις	6/18	18	6/18	1	1	0		100%
Επαφές με μελισσοκόμους	6/19	19	7/31	43	43	0		100%
Σύναψη αρχικών συνεργασιών	6/19	19	7/31	43	43	0		100%
Fourth Sample Project								
Έναρξη προωθητικών ενεργειών	9/28	28	9/28	1	1	0		100%
Αγορά εξοπλισμού για τηλ. υποστήριξης	8/11	11	8/27	17	0	17		0%
Αναζήτηση υπαλλήλων τηλεφωνικής υποστήριξης	6/29	29	7/14	16	0	16		0%
Επιλογή ομάδας τηλεφωνικής υποστήριξης	7/15	15	7/15	1	0	1		0%

Εικόνα 50- Στάδια Υλοποίησης - 1 από 3

Εικόνα 51- Στάδια Υλοποίησης - 2 από 3



Εικόνα 52- Στάδια Υλοποίησης - 3 από 3

6.7 Ανάλυση ρίσκου

6.7.1 Περιοριστικοί παράγοντες

- Λανθασμένες επιλογές και αποφάσεις
- Ευρύτερες κοινωνικοπολιτικές και οικονομικές εξελίξεις
- Ενδεχόμενη μεταβολή τιμών
- Μη προσδιορισμός επιχειρηματικών στόχων
- Πιστωτικοί κίνδυνοι (αθέτηση υποχρεώσεων)

6.7.2 Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας

- Βελτίωση του τρόπου αγοράς προϊόντων και υπηρεσιών με εισαγωγή πρωτοποριακών τρόπων και μεθόδων μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας.
- Η χρηματοοικονομική επίδραση της εφαρμογής του συστήματός μας στο λειτουργικό κόστος και στο κόστος συντήρησης.
- Οι προσδοκίες που δημιουργούνται στην αγορά σε όρους μεταβλητότητας και αύξησης της ζήτησης, για τις εν λόγω αγορές και υπηρεσίες μέσω της βελτίωσης της ποιότητας των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών
- Η σωστή επιλογή του προσωπικού ως βάση για την αποδοτικότητα και τη γενικότερη λειτουργία της εταιρείας

6.7.3 Ειδικοί παράγοντες και αντίμετρα

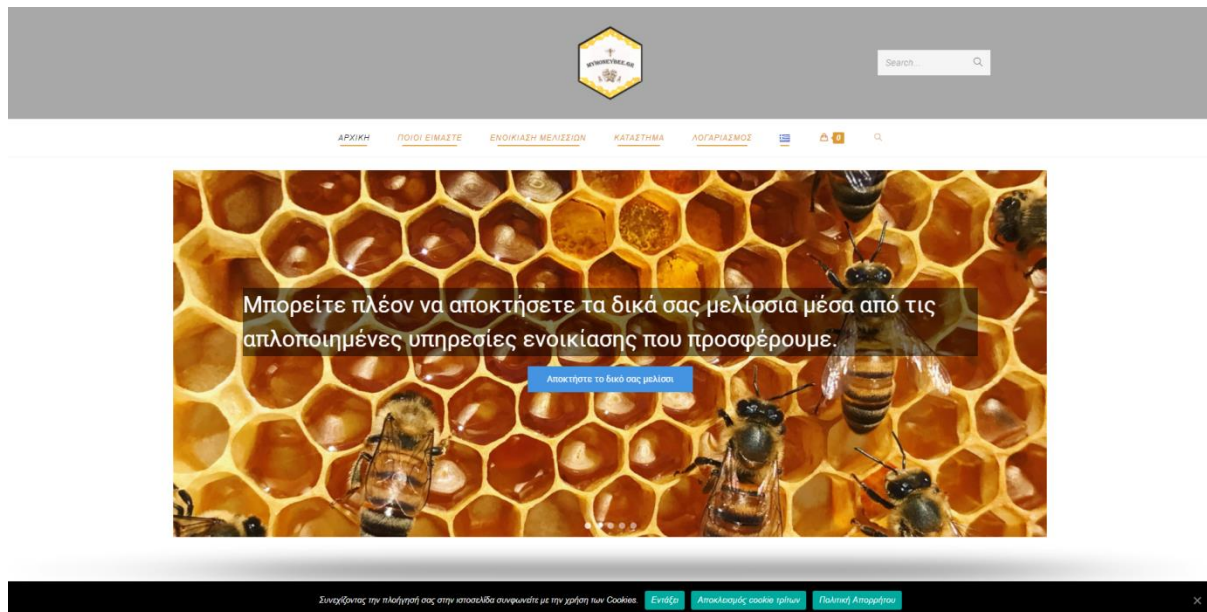
- Είσοδος νέων εταιρειών στο κλάδο με τα ίδια προϊόντα και υπηρεσίες ή με υποκαταστήματα
- Αυξανόμενος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχόντων επιχειρήσεων
- Πελάτες-εργατικές ενώσεις-επιμελητήρια
- Δράσεις έρευνας και ανάλυσης για τον εντοπισμό πιθανών εγκληματικών επιθέσεων κυβερνοχώρου. Για λήψη πληροφοριών που σχετίζονται με τη λειτουργία της εταιρείας
- Εφαρμογή κατάλληλων μέτρων για την άμβλυνση των παραγόντων κινδύνου
- Εκπαίδευση των υπαλλήλων στις διαδικασίες ασφάλειας εγκαταστάσεων

7. Εφαρμογή

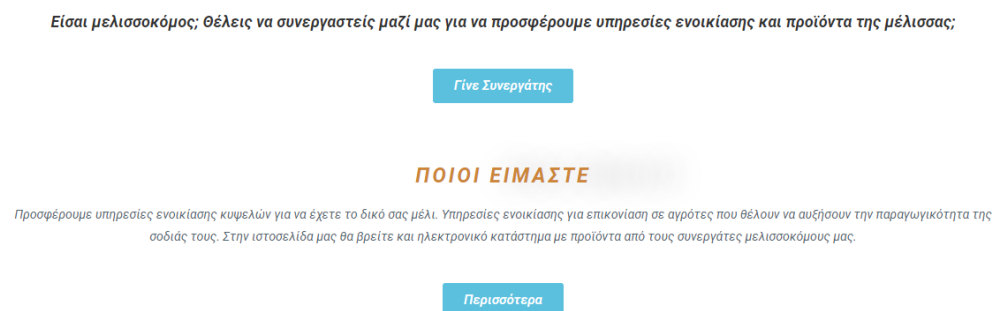
Παρακάτω αναλύουμε τις λειτουργίες της ιστοσελίδας και τις σελίδες που μπορεί να επισκεφθεί ένας χρήστης στην ιστοσελίδα μας. Δημιουργήσαμε και ένα εγχειρίδιο χρήσης (Α. Εγχειρίδιο Χρήσης) για την διευκόλυνση των χρηστών μας.

7.1 Αρχική Σελίδα

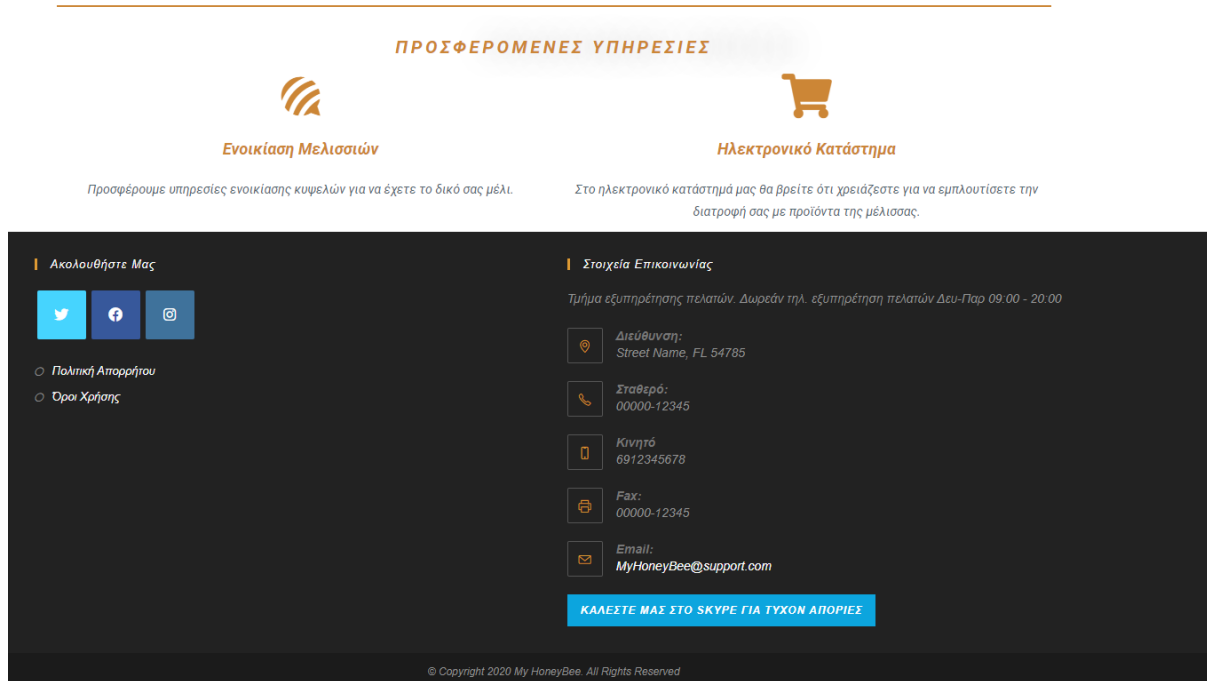
Αρχικά ο χρήστης επισκέπτεται τον ιστότοπο μας και το πρώτο πράγμα που βλέπει είναι η αρχική σελίδα του ιστοτόπου μας. Η σελίδα αυτή είναι ορατή σε όλους όσους επισκεφτούν τον ιστότοπο. Στη σελίδα αυτή οι χρήστες μπορούν να επισκεφτούν το ηλεκτρονικό κατάστημα καθώς και τη σελίδα λογαριασμός για να συνδεθούν στο λογαριασμό τους ή να δημιουργήσουν έναν.



Εικόνα 53- Αρχική Σελίδα- MyHoneyBee Ιστότοπος



Εικόνα 54- Αρχική Σελίδα 2- MyHoneyBee Ιστότοπος

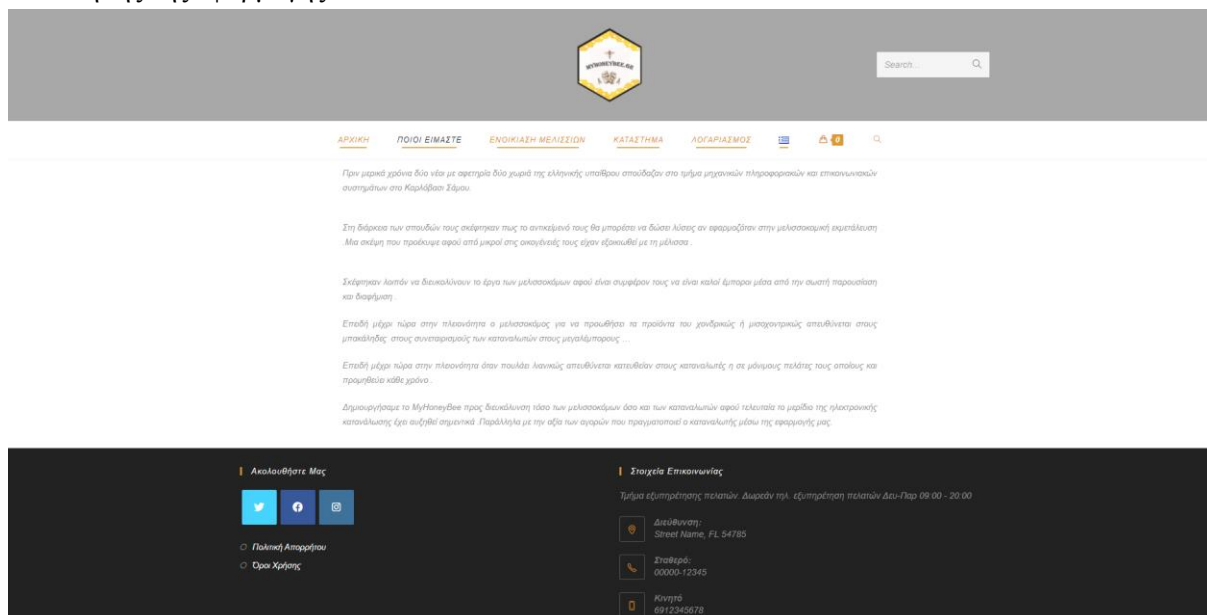


Εικόνα 55- Αρχική Σελίδα 3- MyHoneyBee Ιστότοπος

Ο χρήστης αν επιλέξει μία από τις προσφερόμενες υπηρεσίες, της ενοικίασης μελισσιών ή του ηλεκτρονικού καταστήματος, θα ανακατευθυνθεί στην αντίστοιχη σελίδα για την κάθε υπηρεσία που προσφέρουμε.

7.2 Σελίδα Ποιοι Είμαστε

Ο χρήστης με το που επιλέξει τη σελίδα Ποιοι Είμαστε από το μενού ανακατευθύνεται σε μια καινούργια σελίδα η οποία περιέχει πληροφορίες για τους δημιουργούς της εφαρμογής και το λόγο υλοποίησης της εφαρμογής.



Εικόνα 56- Σελίδα Ποιοι Είμαστε- MyHoneyBee Ιστότοπος

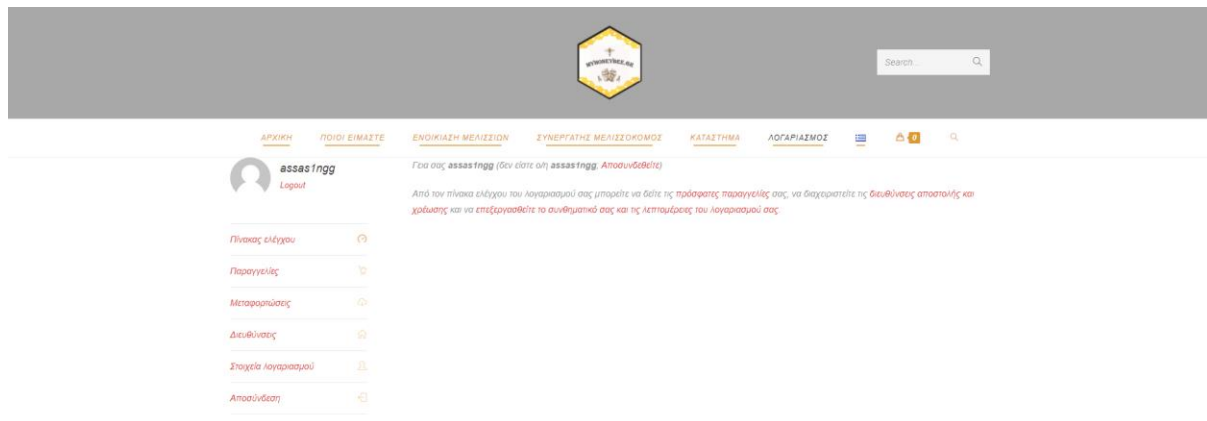
7.3 Σελίδα Λογαριασμός

Όταν ο χρήστης επιλέξει την επιλογή λογαριασμός από το μενού ανακατευθύνεται στη σελίδα του ιστοτόπου μας στην οποία μπορεί να συμπληρώσει τα στοιχεία του για να εισέλθει αυθεντικοποιημένος στον ιστότοπο. Η σελίδα αυτή παρέχει και τη δυνατότητα εγγραφής για νέους χρήστες καθώς την επιλογή “Χάσατε τον κωδικό σας;” η οποία τον μεταφέρει σε μια φόρμα συμπλήρωσης του email του ώστε να του σταλεί ένα αυτοματοποιημένο μήνυμα αλλαγής κωδικού πρόσβασης στην περίπτωση που έχασε τον κωδικό πρόσβασης του.

Εικόνα 57- Σελίδα Λογαριασμός (Σύνδεση/Εγγραφή)- MyHoneyBee Ιστότοπος

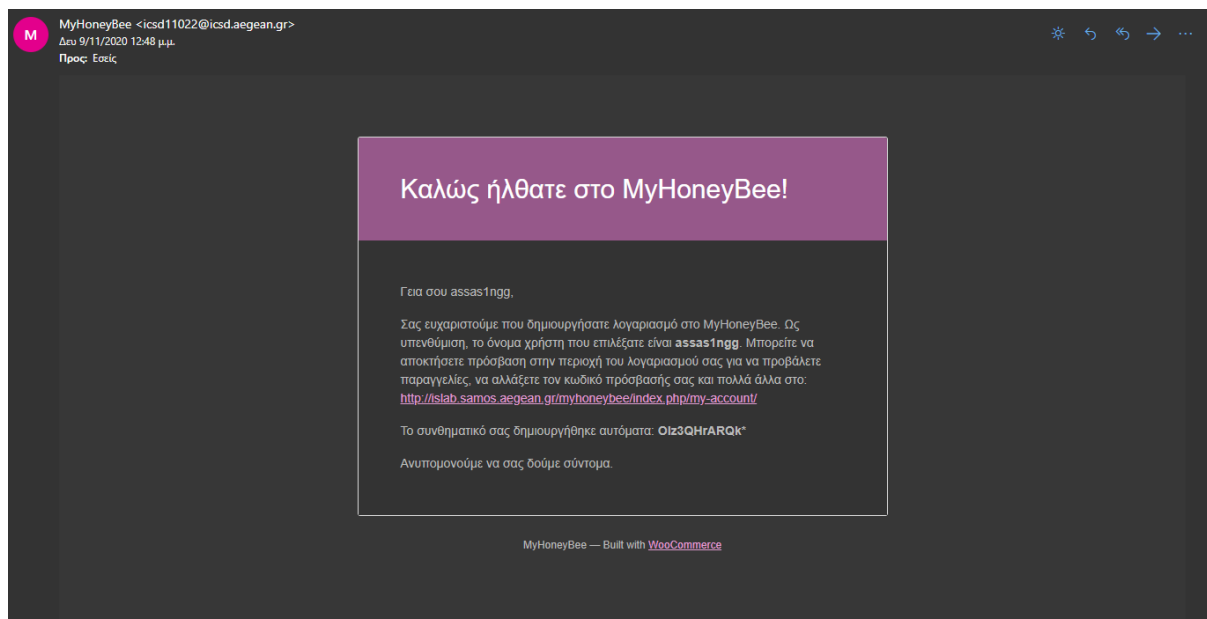
Εικόνα 58- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Χάσατε τον κωδικό σας;”)- MyHoneyBee Ιστότοπος

Ο χρήστης με την εγγραφή του στη σελίδα μας του ανακατευθύνεται στην επιλογή “Πίνακας Ελέγχου” του λογαριασμού του



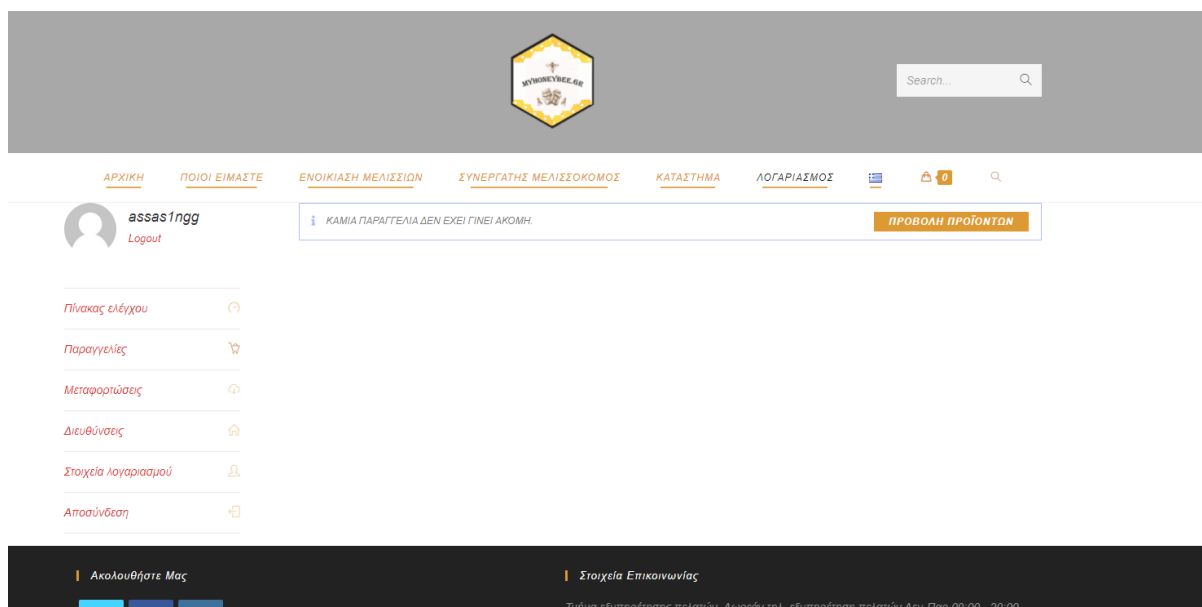
Εικόνα 59- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Εγγραφή”)- MyHoneyBee Ιστότοπος

Ταυτόχρονα με την εγγραφή του αποστέλλεται ένα μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στο email που χρησιμοποίησε για την επιβεβαίωση του λογαριασμού και το συνθηματικό εισόδου στο λογαριασμό του.



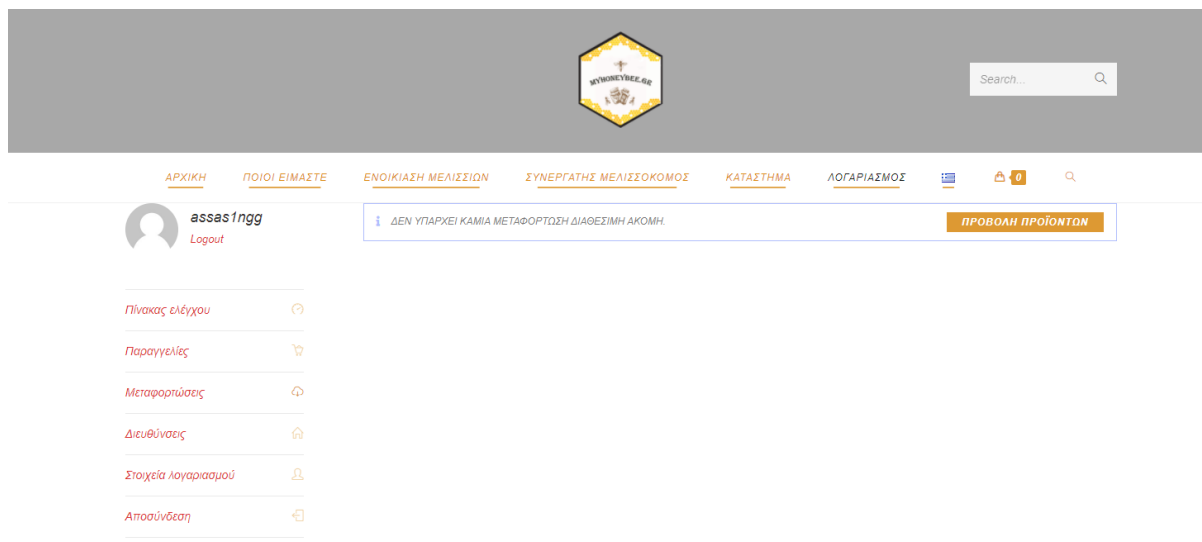
Εικόνα 60- Email επιβεβαίωσης λογαριασμού και γνωστοποίησης κωδικού πρόσβασης- MyHoneyBee Ιστότοπος

Με την είσοδο του χρήστη στο λογαριασμό του μπορεί με τις επιλογές που του δίνονται να δει εκκρεμείς παραγγελίες που έχει ή αν δεν έχει μπορεί με το κουμπί “ΠΡΟΒΟΛΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ” να επισκεφθεί το ηλεκτρονικό κατάστημα.



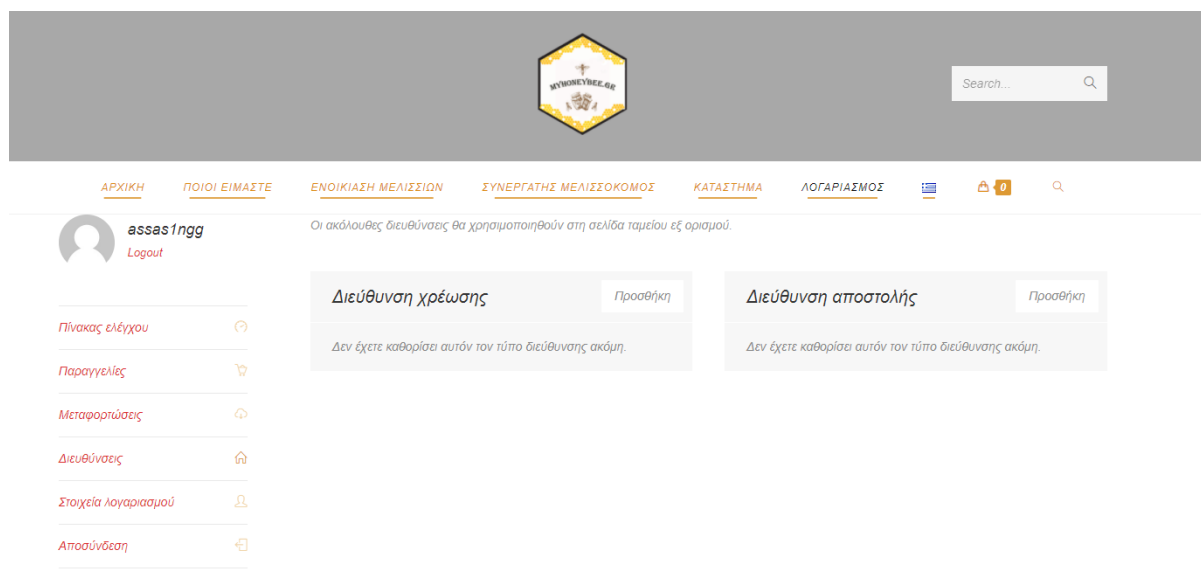
Εικόνα 61- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Παραγγελίες”)- MyHoneyBee Ιστότοπος

Όταν επιλέξει την επιλογή “Μεταφορτώσεις” εμφανίζονται τα προϊόντα τα οποία έκανε λήψη(download). Στην επιλογή αυτή εμφανίζονται προϊόντα τα οποία είναι εικονικού(virtual product) τύπου.



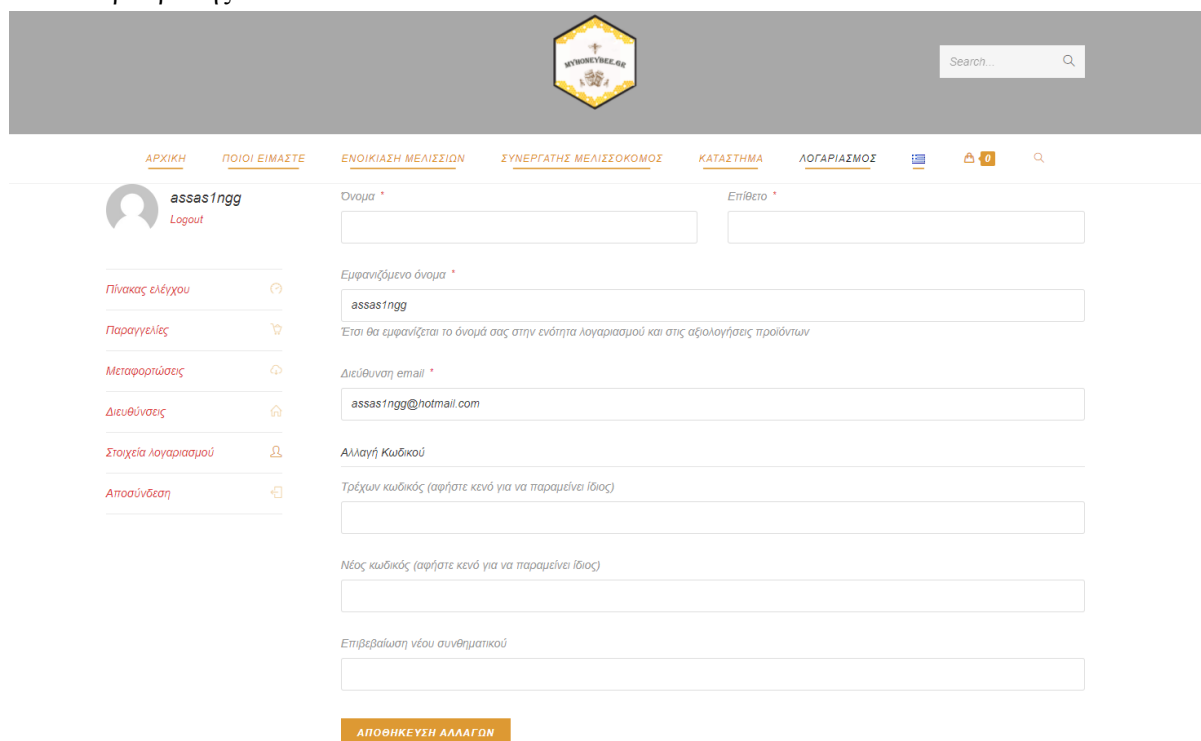
Εικόνα 62- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Μεταφορτώσεις”)- MyHoneyBee Ιστότοπος

Όταν επιλέξει την επιλογή “Διευθύνσεις” από το μενού που του δίνεται στη σελίδα Λογαριασμός ο χρήστης θα μπορεί να προσθέσει ή να αλλάξει διευθύνσεις χρέωσης και αποστολής με τα στοιχεία που θέλει. Αυτές οι επιλογές θα εισάγονται αυτόματα στο τέλος κάθε παραγγελίας που κάνει, με αυτό τον τρόπο θα γίνεται πιο εύκολα η παραγγελία προϊόντων.



Εικόνα 63- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Διευθύνσεις”)- MyHoneyBee Ιστότοπος

Στην επιλογή “Στοιχεία Λογαριασμού” ο χρήστης θα μπορεί να κάνει αλλαγές στο όνομα και επίθετο του στο εμφανιζόμενο όνομα (username) που επιθυμεί καθώς και αλλαγές στη διεύθυνση email και στο κωδικό πρόσβασης του.



Εικόνα 64- Σελίδα Λογαριασμός (Επιλογή “Στοιχεία Λογαριασμού”)- MyHoneyBee Ιστότοπος

Όταν επιλέξει την επιλογή “Αποσύνδεση” ο χρήστης κάνει έξοδο από το λογαριασμό του και ανακατευθύνεται στη σελίδα Λογαριασμός σαν επισκέπτης και όχι σαν εγγεγραμμένος χρήστης.

7.4 Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών

[ΑΡΧΙΚΗ](#)
[ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ](#)
[ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ](#)
[ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ](#)
[ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ](#)
[ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ](#)

Πως γίνεται η ενοίκιαση;

Ο πελάτης ενοικιαστής γνωστοποιεί την πρόθεση του σε εμάς συμπληρώνοντας την ηλεκτρονική φόρμα που θα βρει ακολουθώντας τα πακέτα υπηρεσιών που προσφέρουμε .

Αφού τη συμπληρώσει ένας από τους υπαλλήλους μας θα επικοινωνήσει μαζί του ώστε να επιβεβαιώσει την πρόθεση του.

Απλή Ενοίκιαση	Ενοίκιαση και ενημέρωση	Ενοίκιαση ,Ενημέρωση και διδακτικά σεμινάρια
189.44 € τον χρόνο ανά κυψέλη ή 15,7€ το μήνα	549 € τον χρόνο ανά κυψέλη ή 45.75€ το μήνα	749€ τον χρόνο ανά κυψέλη ή 62,40€ το μήνα
Προϊόντα της κυψέλης	Προϊόντα της κυψέλης	Προϊόντα της κυψέλης
	Δυνατότητα επίσκεψης στο χώρο της κυψέλης σου και αναλυτική ενημέρωση για την πρόοδο της δύο φορές τον μήνα	Δυνατότητα επίσκεψης στο χώρο της κυψέλης σου και αναλυτική ενημέρωση για την πρόοδο της δύο φορές τον μήνα
		Συμμετοχή σε online σεμινάρια για την μελισσοκομία
Απόκτησε τη δικιά σου κυψέλη	Απόκτησε τη δικιά σου κυψέλη	Απόκτησε τη δικιά σου κυψέλη

82

Ενοικίαση 50 Κυψελών για επικοινωνία	Ενοικίαση 100 Κυψελών για επικοινωνία
$168.3 \times 50 = 8415 \text{ €}$	$186.60 \times 100 = 18660 \text{ €}$
50 κυψέλες στον χώρο που θέλετε για επικοινωνία	100 κυψέλες στον χώρο που θέλετε για επικοινωνία
Αγορά	Αγορά



Το συμβόλαιο

Ο πελάτης ενοικιαστής αφού συμπληρώσει την φόρμα και διατυπώσει τις προθέσεις του θα δεχθεί στη συνέχεια ένα mail ή τηλεφώνημα με το οποίο θα του γνωστοποιούνται λεπτομέρειες και ο τρόπος σύναψης του συμβολαίου ενοικίασης. Το οποίο θα συνάπτεται ενώπιου νομικού προσώπου προκειμένου να καταχωρούνται τα συμφέροντα των συμβαλλομένων μερών.

Στο συμβόλαιο θα περιλαμβάνονται όλες εκείνες οι απαραίτητες λεπτομέρειες προκειμένου στην πορεία να αποφεύγονται προβλήματα που σχετίζονται είτε με την ενοικίαση για παραγωγή μελιού και προϊόντων αυτού είτε με την ενοικίαση για επικοινωνία. Για παράδειγμα τρόπος μεταφοράς, δυναμικότητα μελισσιών, προετοιμασία χώρου πρόσβασης, συνθήκες περιβάλλοντος, ύπαρξη νερού, απαγόρευση ψεκασμών, επισκέψεις, ασφάλεια χώρου και μελισσιών.

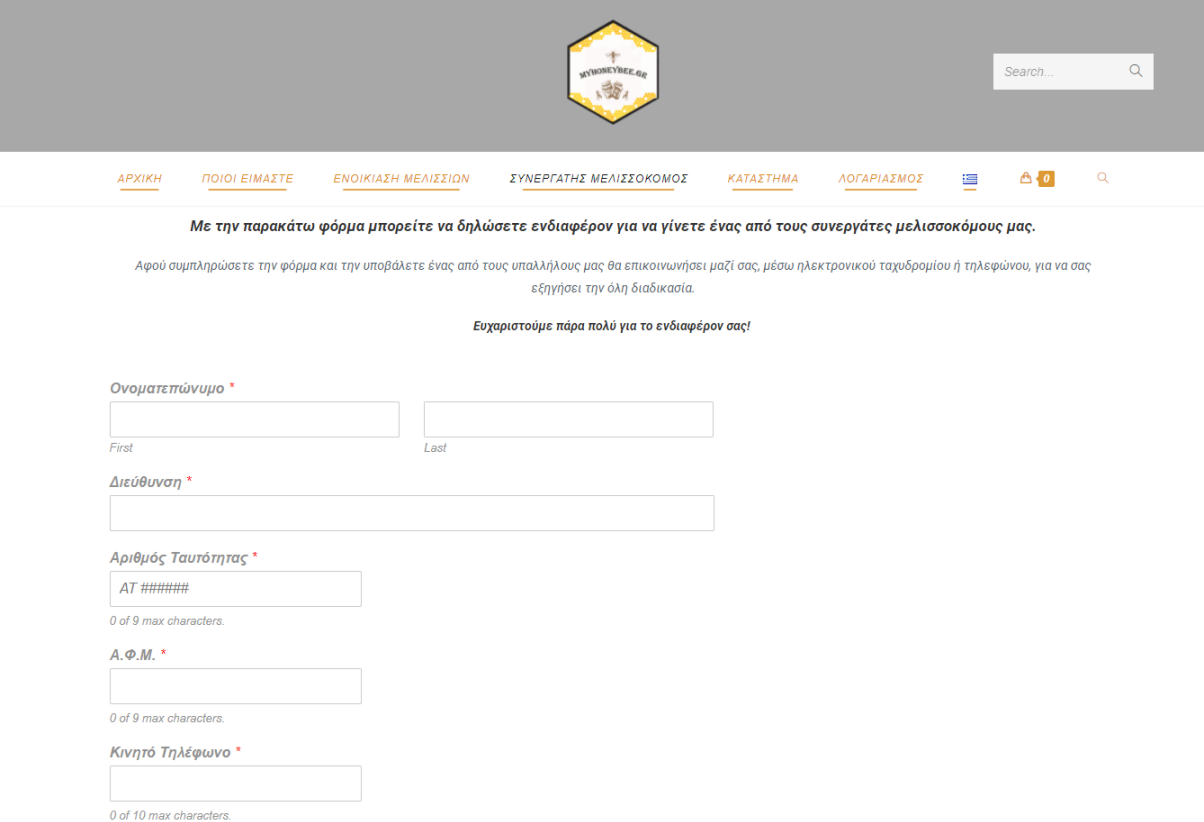
Εικόνα 67- Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών 2- MyHoneyBee Ιστότοπος

Επίσης το στην ίδια σελίδα υπάρχουν και πληροφορίες για το συμβόλαιο και τον τρόπο επικοινωνίας που θα χρησιμοποιήσουμε για να επικοινωνήσουμε με τον πελάτη ενοικιαστή.

7.5 Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος

Μέσα από την αρχική σελίδα ο χρήστης μπορεί να επισκεφθεί τη σελίδα “Συνεργάτης Μελισσοκόμος”, μέσω του κύριου μενού ή πατώντας το κουμπί “Γίνε Συνεργάτης” στην αρχική σελίδα του ιστότοπου.

Στη σελίδα “Συνεργάτης Μελισσοκόμος” θα βρει στην αρχή μια σύντομη περιγραφή για την επικοινωνία μας με τους ενδιαφερόμενους. Επίσης μία φόρμα συμπλήρωσης για να υποβάλει τα στοιχεία του ώστε να επικοινωνήσουμε μαζί του για το ενδιαφέρον του να συνεργαστεί μαζί μας.



Με την παρακάτω φόρμα μπορείτε να δηλώσετε ενδιαφέρον για να γίνετε ένας από τους συνεργάτες μελισσοκόμους μας.

Αφού συμπληρώσετε την φόρμα και την υποβάλετε ένας από τους υπαλλήλους μας θα επικοινωνήσει μαζί σας, μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομίου ή τηλεφώνου, για να σας εξηγήσει την όλη διαδικασία.

Ευχαριστούμε πάρα πολύ για το ενδιαφέρον σας!

Όνοματεπώνυμο *

First Last

Διεύθυνση *

Αριθμός Ταυτότητας *

AT #####

0 of 9 max characters.

Α.Φ.Μ. *

0 of 9 max characters.

Κινητό Τηλέφωνο *

0 of 10 max characters.

Εικόνα 68- Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος 1/2- MyHoneyBee Ιστότοπος

Email *

Email Confirm Email

Αριθμός Κυψελών Προς Ενοίκιαση *

1

Πείτε μας πόσες κυψέλες διαθέτετε προς ενοίκιαση

Πείτε μας τι υπηρεσίες μπορείτε να προσφέρετε *

☐ Υπηρεσίες Ενοικίασης

☐ Υπηρεσίες Επικοινωνίας

☐ Υπηρεσίες ενημέρωσης του πελάτη για την πρόοδο του μελισσιού του

☐ Υπηρεσίες Εκμάθησης Μελισσοκομίας

Ενημερώστε μας για τις υπηρεσίες που μπορείτε να προσφέρετε. Μπορείτε να επιλέξετε περισσότερες από μία υπηρεσία.

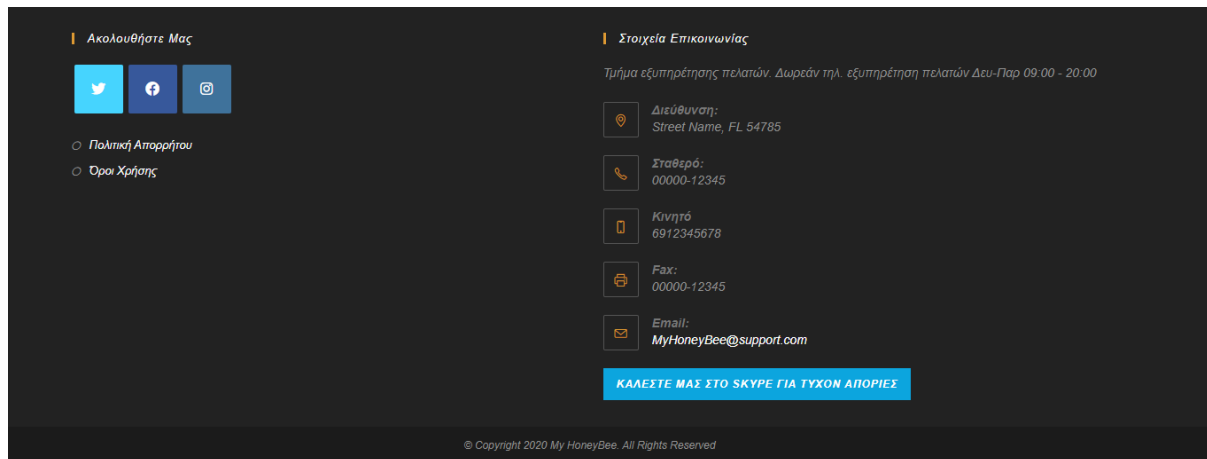
Επιπλέον Σχόλια

ΥΠΟΒΟΛΗ

Εικόνα 69- Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος 2/2- MyHoneyBee Ιστότοπος

7.6 Υποσέλιδο (Footer)

Στο υποσέλιδο (footer) της ιστοσελίδας μας υπάρχουν οι σύνδεσμοι στα κοινωνικά μας δίκτυα, τρόποι επικοινωνίας μαζί μας καθώς και οι όροι χρήσης και η πολιτική απορρήτου που ακολουθούμε.



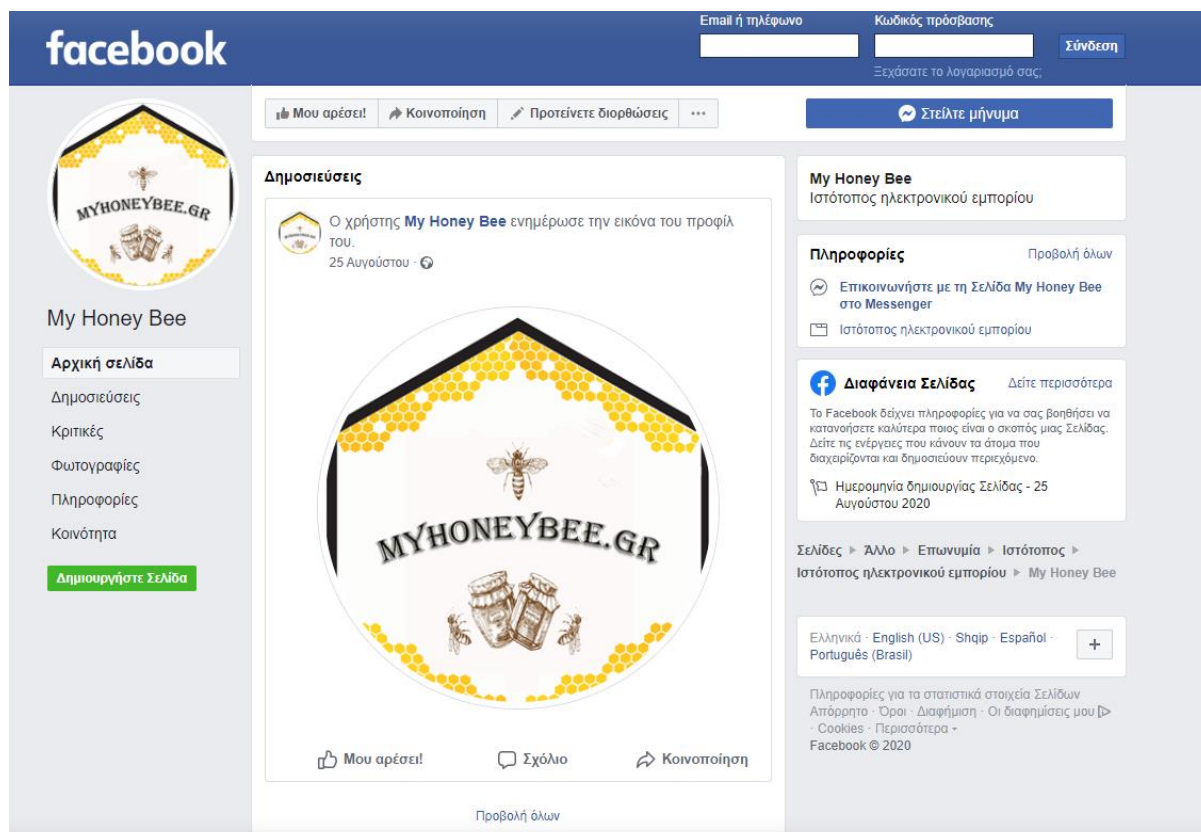
Εικόνα 70- Σύνδεσμοι Επικοινωνίας, πολιτική απορρήτου και όροι χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος

7.6.1 Σύνδεσμοι κοινωνικών δικτύων

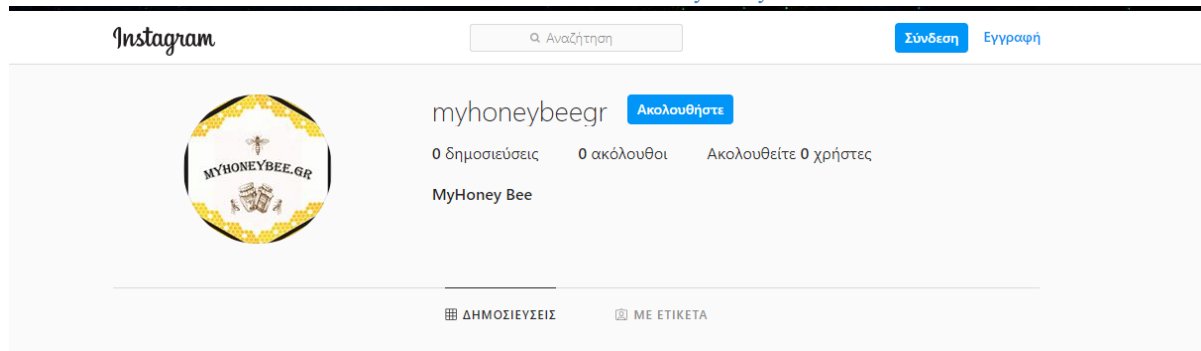
Ο χρήστης επιλέγοντας ένα από τα κοινωνικά μας δίκτυα ανακατευθύνεται αντίστοιχα σε μία νέα καρτέλα περιήγησης στο κοινωνικό δίκτυο που επέλεξε ώστε να ενημερωθεί για τα νέα της ιστοσελίδας μας.



Εικόνα 71- Σελίδα Twitter MyHoneyBeeGR



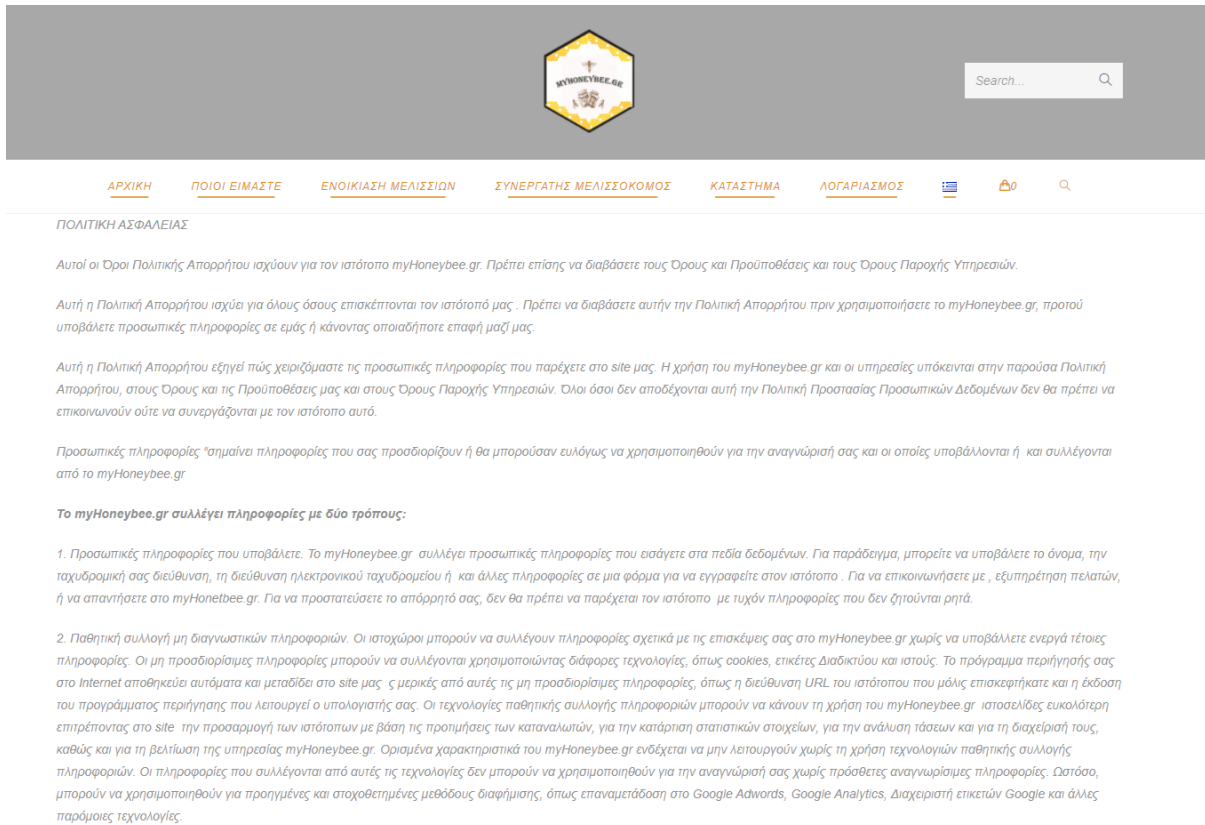
Εικόνα 72-Σελίδα Facebook MyHoneyBeeGR



Εικόνα 73- Σελίδα InstagramMyHoneyBeeGR

7.6.2 Σελίδα Πολιτική Απορρήτου

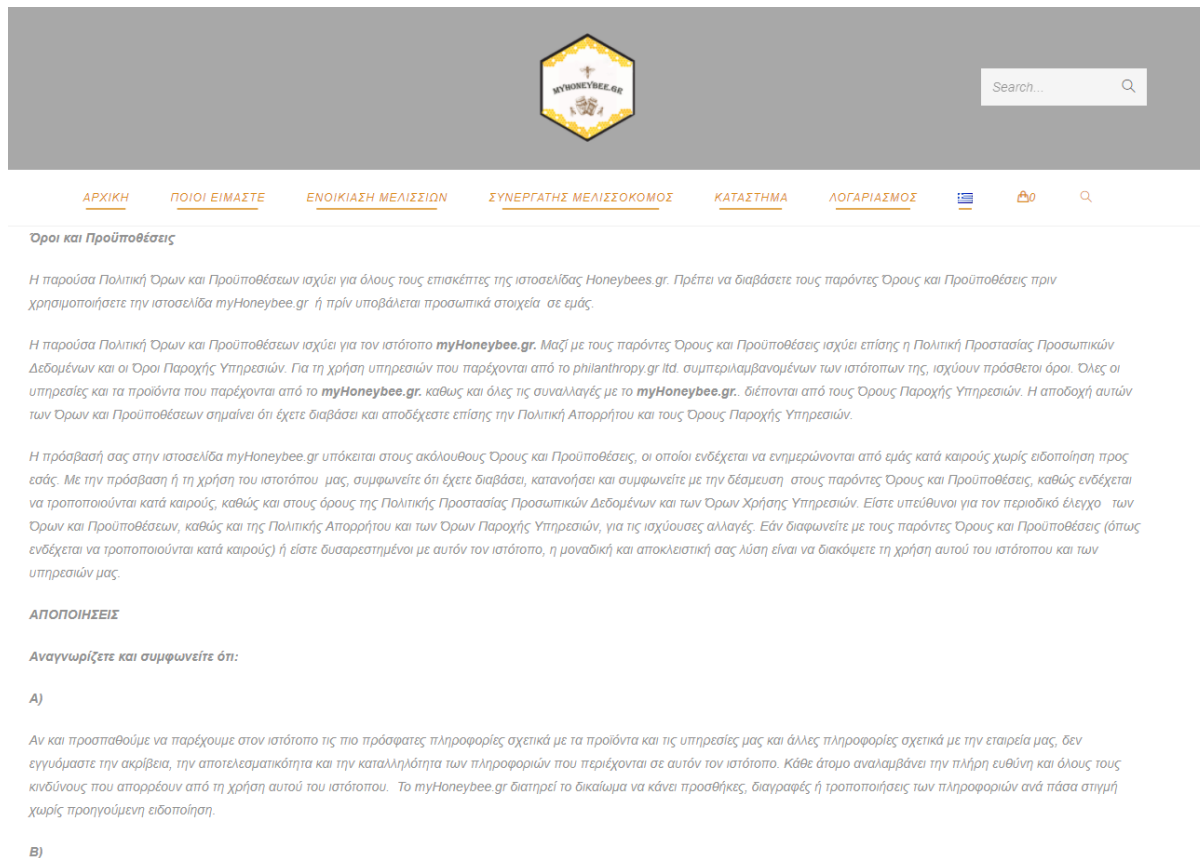
Στο υποσέλιδο όταν χρήστης θα επιλέξει τον σύνδεσμο “Πολιτική Απορρήτου” ανακατευθύνεται σε μία νέα σελίδα σε νέα καρτέλα περιήγησης όπου θα βρει όλες τις πληροφορίες για τη πολιτική απορρήτου που ακολουθούμε.



Εικόνα 74- Σελίδα Πολιτική Απορρήτου- MyHoneyBee Ιστότοπος

7.6.3 Σελίδα Όροι Χρήσης

Στο υποσέλιδο όταν χρήστης θα επιλέξει τον σύνδεσμο “Όροι Χρήσης” ανακατευθύνεται σε μία νέα σελίδα σε νέα καρτέλα περιήγησης όπου θα βρει όλες τις πληροφορίες για τους όρους χρήσης, τις προϋποθέσεις, τη πνευματική ιδιοκτησία και τις αποποιήσεις που ακολουθούμε.

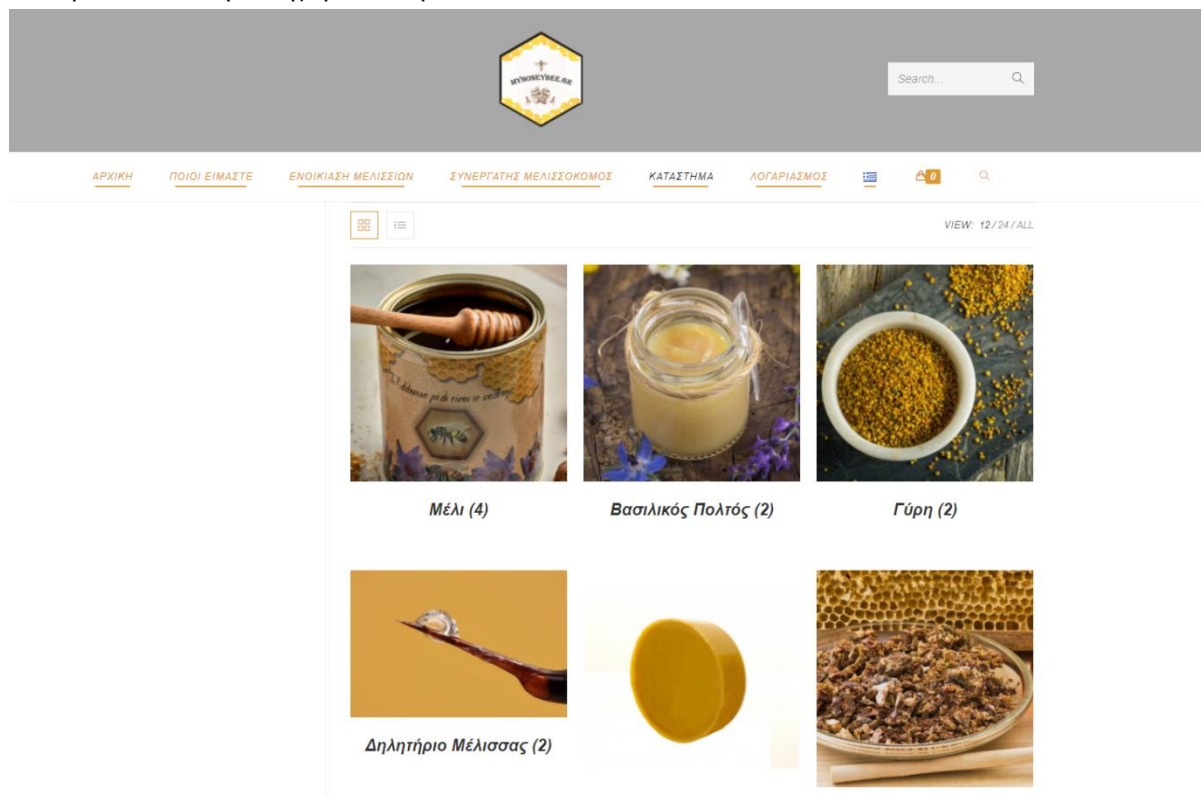


Εικόνα 75- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος

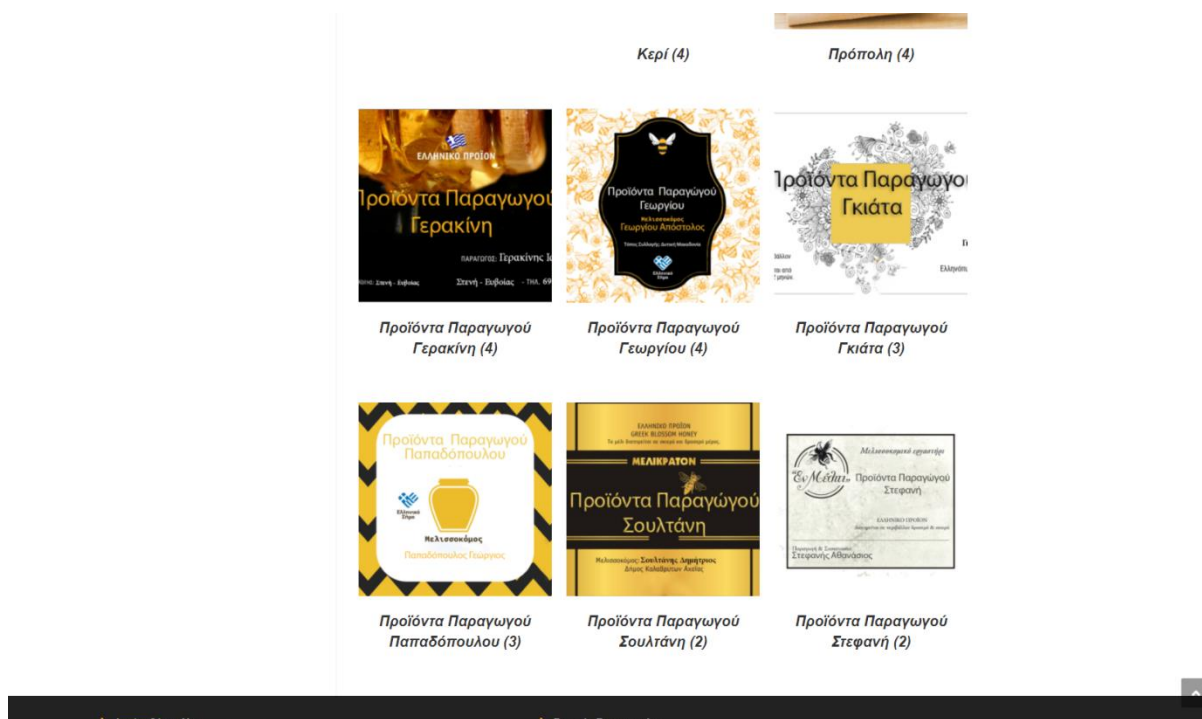
7.7 Ηλεκτρονικό Κατάστημα

Η σελίδα του ηλεκτρονικού καταστήματος είναι προσβάσιμη στο χρήστη από το κύριο μενού ακολουθώντας την επιλογή “Κατάστημα” και από την αρχική σελίδα από την ενότητα προσφερόμενες υπηρεσίες.

Όταν ο χρήστης επισκεφθεί τη σελίδα του ηλεκτρονικού καταστήματος εμφανίζονται τα προϊόντα σε κατηγορίες, η κάθε κατηγορία έχει τη δική της φωτογραφία για διευκόλυνση του πελάτη και τον αριθμό των προϊόντων στη κατηγορία αυτή.



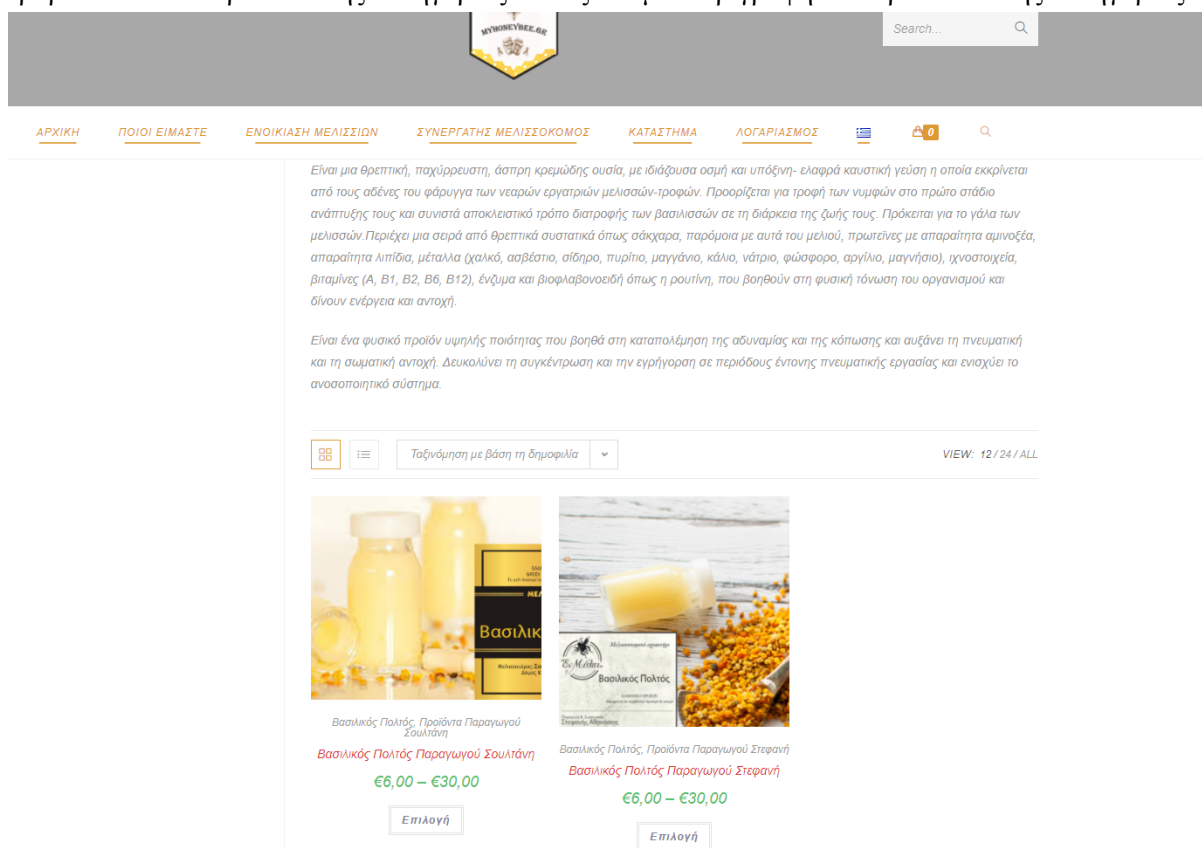
Εικόνα 76- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος



Εικόνα 77- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος

7.7.1 Σελίδα Προβολής Κατηγορίας Προϊόντων

Αφού επιλέξει τη κατηγορία προϊόντων που θέλει ο χρήστης ανακατευθύνεται σε μία νέα σελίδα όπου προβάλλονται τα προϊόντα της κατηγορίας καθώς και μία περιγραφή των προϊόντων της κατηγορίας.



Εικόνα 78- Σελίδα Προβολή Κατηγορίας προϊόντων- MyHoneyBee Ιστότοπος

7.7.2 Προβολή Προϊόντος

Όταν ο χρήστης επιλέξει τη γρήγορη προβολή προϊόντος (quick view) εμφανίζεται στην ίδια σελίδα ένα παράθυρο με τις πληροφορίες του προϊόντος, οι επιλογές για τις παραλλαγές (variations), δηλαδή αν είναι το προϊόν σε κιλά ή γραμμάρια, καθώς και η επιλογή για τη προσθήκη του προϊόντος στο καλάθι.

μελισσών. Περιέχει μια σειρά από θρεπτικά συστατικά όπως σάκχαρα, παρόμοια με αυτά του μελιού, πρωτεΐνες με απαραίτητα αμινοξέα, απαραίτητα λιπίδια, μέταλλα (χαλκό, σελήνιο, σίδηρο, πυρίτιο, μαγγάνιο, κάλιο, νάτριο, φώσφορο, αργίλιο, μαγνήσιο), ιχνοστοιχεία, βιταμίνες (A, B1, B2, B6, B12), ένζυμα και βιοφλαβονοειδή όπως η ρουτίνη, που βοηθούν στη φυσική τόνωση του οργανισμού και δίνουν ενέργεια και αντοχή.

Είναι ένα φυσικό προϊόν υψηλής ποιότητας που βοηθά στη καταπολέμηση της αδυναμίας και της κόπωσης και αυξάνει τη πνευματική και τη σωματική αντοχή. Δευκολύνει τη συγκέντρωση και την εγρήγορση σε περιόδους έντονης πνευματικής εργασίας και ενισχύει το ανοσοποιητικό σύστημα.

Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλτάνη

€6,00 – €30,00

Γραμμάρια:

Κωδικός προϊόντος: VasPol/Soul
Κατηγορίες: Βασιλικός Πολτός, Προϊόντα Παραγωγού Σουλτάνη

Εικόνα 79- Γρήγορη Προβολή Προϊόντος- MyHoneyBee Ιστότοπος

Η διαδικασία είναι ίδια όταν ο χρήστης επιλέξει το προϊόν να εμφανιστεί σε νέα σελίδα. Μόνο που σε αυτή τη περίπτωση εμφανίζονται πιο αναλυτικά οι πληροφορίες του προϊόντος και φαίνονται και οι αξιολογήσεις των άλλων χρηστών. Επίσης εμφανίζονται σχετικά προϊόντα με αυτό που έχει επιλέξει ο χρήστης.



[ΑΡΧΙΚΗ](#)
[ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ](#)
[ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ](#)
[ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ](#)
[ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ](#)
[ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ](#)



Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλτάνη

€6,00 – €30,00

Γραμμάρια

[ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΣΤΟ ΚΑΛΩΘΙ](#)

Κωδικός προϊόντος: VasPol/Soul
Κατηγορίες: Βασιλικός Πολτός, Προϊόντα Παραγωγού Σουλτάνη

[ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ](#)
[ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΙΣ \(0\)](#)

Επιπρόσθετες Πληροφορίες

ΓΡΑΜΜΑΡΙΑ	20gr, 40gr, 100gr
-----------	-------------------

Εικόνα 80- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος

[ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ](#)
[ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΙΣ \(0\)](#)

Επιπρόσθετες Πληροφορίες

ΓΡΑΜΜΑΡΙΑ	20gr, 40gr, 100gr
-----------	-------------------

Σχετικά προϊόντα



Βασιλικός Πολτός, Προϊόντα Παραγωγού Στεφανή
Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Στεφανή

€6,00 – €30,00

[Επιλογή](#)



Δηλητήριο Μέλισσας, Προϊόντα Παραγωγού Σουλτάνη
Δηλητήριο Μέλισσας Παραγωγού Σουλτάνη

€200,00 – €1.000,00

[Επιλογή](#)

Εικόνα 81- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος

7.7.3 Προσθήκη Προϊόντος στο Καλάθι

Τέλος ο χρήστης επιλέγει την ποικιλία και την ποσότητα του προϊόντος που ικανοποιούν τις ανάγκες του από τις παραλλαγές που του εμφανίζονται δεξιά του προϊόντος. Μόλις επιλέξει την ποσότητα που θέλει, εμφανίζονται από κάτω το απόθεμα του προϊόντος στο κατάστημα μας καθώς και η τελική του τιμή. Σε περίπτωση που η ποσότητα του αποθέματος δεν είναι αρκετή, για να ολοκληρωθεί η παραγγελία, δεν μπορεί ο χρήστης να προσθέσει το προϊόν στο καλάθι και του εμφανίζεται κατάλληλο μήνυμα. Ειδάλλως ο χρήστης ολοκληρώνει το βήμα αυτό με προσθήκη του προϊόντος στο καλάθι και με την ανανέωση εμφανίζεται μήνυμα επιλογής προβολής του καλαθιού ώστε να ολοκληρώσει τις αγορές του αν το επιθυμεί.



Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλτάνη

€6,00 – €30,00

Γραμμάρια 40gr

✖ Εκκαθάριση

€12,00

200 σε απόθεμα (επιπλέον μπορεί να ζητηθεί κατόπιν παραγγελίας)

- 1 + **ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΣΤΟ ΚΑΛΑΘΙ**

Κωδικός προϊόντος: VasPol/Soul

Κατηγορίες: Βασιλικός Πολτός, Προϊόντα Παραγωγού Σουλτάνη

Εικόνα 82- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος



[ΑΡΧΙΚΗ](#)[ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ](#)[ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ](#)[ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ](#)[ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ](#)[ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ](#)

✓ Το προϊόν "Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλτάνη" έχει προστεθεί στο καλάθι σας.

ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΛΑΘΙΟΥ



Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλτάνη

€6,00 – €30,00

Γραμμάρι 40gr

☐ Εισαθάρηση

€12,00
200 σε απόθεμα (επιπλέον μπορεί να ζητηθεί κατόπιν παραγγελίας)

- 1 +

ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΣΤΟ ΚΑΛΑΘΙ

Κωδικός προϊόντος: VasPol/Soul
Κατηγορίες: Βασιλικός Πολτός, Προϊόντα Παραγωγού Σουλτάνη

Εικόνα 83- Σελίδα Όροι Χρήσης- MyHoneyBee Ιστότοπος

Γερακίνης Ιωάννης
Γκιάτας Δημήτριος

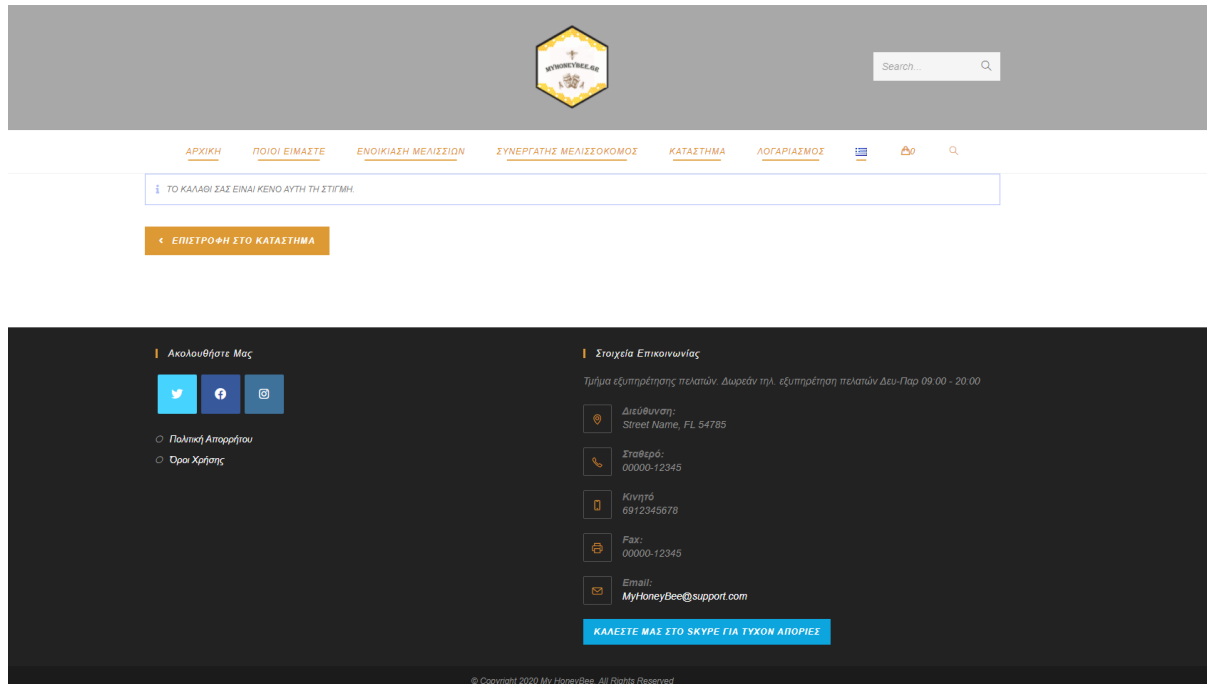
Πανεπιστήμιο Αιγαίου

94

7.8 Σελίδα Καλαθιού

Η σελίδα του καλαθιού είναι προσβάσιμη στο χρήστη μέσα από το κύριο μενού της ιστοσελίδας μας. Ακολουθώντας το εικονίδιο του καλαθιού ο χρήστης ανακατευθύνεται στη σελίδα του καλαθιού.

Στη περίπτωση που ο χρήστης δεν έχει κάποιο προϊόν στο καλάθι του εμφανίζεται το μήνυμα “Το καλάθι σας είναι κενό αυτή τη στιγμή” και ένα κουμπί “Επιστροφή στο κατάστημα” που τον ανακατευθύνει στο ηλεκτρονικό κατάστημα της ιστοσελίδας μας.



Εικόνα 84- Σελίδα Κενό Καλάθι - MyHoneyBee Ιστότοπος

Στη περίπτωση που ο χρήστης έχει προσθέσει ένα προϊόν στο καλάθι η σελίδα του καλαθιού εμφανίζει το προϊόν, τη τιμή του κάθε προϊόντος στο καλάθι, τη ποσότητα που έχει επιλέξει με τη δυνατότητα να την αλλάξει και το υποσύνολο της τιμής του κάθε προϊόντος.

Όταν ο χρήστης κάνει μία αλλαγή στη ποσότητα ενός προϊόντος στη σελίδα του καλαθιού ενεργοποιείται το κουμπί “Ενημέρωση Καλαθιού” ώστε να ανανεωθεί η σελίδα του καλαθιού με τη νέα ποσότητα και τιμή υποσυνόλου του προϊόντος.

Ακόμα στη σελίδα του καλαθιού ο χρήστης μπορεί να δει τα σύνολα του καλαθιού κάτω δεξιά. Στο υποσύνολο εμφανίζεται η τιμή του προϊόντος, στην αποστολή εμφανίζεται το κόστος αποστολής καθώς και η επιλογή για την αλλαγή διεύθυνσης αποστολής, το σύνολο της τιμής του προϊόντος με τα μεταφορικά έξοδα και τέλος το κουμπί “Ολοκλήρωση της παραγγελίας” με το οποίο πατώντας το ανακατευθύνει το χρήστη σε νέα σελίδα για να ολοκληρώσει τη παραγγελία του.



[ΑΡΧΙΚΗ](#)
[ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ](#)
[ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ](#)
[ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ](#)
[ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ](#)
[ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ](#)

ΠΡΟΪΟΝ	ΤΙΜΗ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ
 <i>Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλτάνη - 40gr</i>	€12,00	- 1 +	€12,00
ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΚΑΛΑΘΙΟΥ			

ΣΥΝΟΛΑ ΚΑΛΑΘΙΟΥ

Υποσύνολο	€12,00
Αποστολή	Flat Rate: €4,00 Αποστολή Σε Κεντρική Ελλάδα. <u>ΑΛΛΑΓΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ</u>
Σύνολο	€16,00

[ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ](#)

Εικόνα 85- Σελίδα Καλάθι με Προϊόν- MyHoneyBee Ιστότοπος

Περιφέρεια (προαιρετικό)

Κεντρική Ελλάδα

Ταχυδρομικός κώδικας *

34014

Αριθμός τηλεφώνου *

Διεύθυνση email *

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΣΕ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ;

Σημειώσεις παραγγελίας (προαιρετικό)

Σημειώσεις σχετικά με την παραγγελία σας, π.χ. ειδικές σημειώσεις για την παράδοση.

☐ Αντικαταβολή

☐ PayPal **Τι είναι το PayPal;**

Τα προσωπικά σας δεδομένα θα χρησιμοποιηθούν για την επεξεργασία της παραγγελίας σας, για την υποστήριξη της εμπειρίας σας σε αυτόν τον ιστότοπο και για άλλους σκοπούς που περιγράφονται στη [πολιτική απορρήτου](#).

☐ Έχω διαβάσει και συμφωνώ με τους **όρους και προϋποθέσεις** του ιστότοπου *

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ

Εικόνα 87- Σελίδα Ολοκλήρωση Παραγγελίας 2/2 - MyHoneyBee Ιστότοπος

Με την αποστολή της παραγγελίας ο χρήστης μεταφέρεται σε μία νέα σελίδα όπου εμφανίζονται όλες οι λεπτομέρειες της παραγγελίας.

ΑΡΧΙΚΗ ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ

Σας ευχαριστούμε. Έχουμε λάβει την παραγγελία σας.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ:

939

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ:

December 3, 2020

ΣΥΝΟΛΟ:

€16,00

ΜΕΘΟΔΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ:

Αντικαταβολή

Pay with cash upon delivery.

Στοιχεία παραγγελίας

ΠΡΟΪΟΝ	ΣΥΝΟΛΟ
Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλτάνη - 40gr x 1	€12,00
ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ:	€12,00
ΑΠΟΣΤΟΛΗ:	€4,00 Μίσου Flat Rate
ΜΕΘΟΔΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ:	Αντικαταβολή
ΣΥΝΟΛΟ:	€16,00

Εικόνα 88- Σελίδα Στοιχεία Αποστολής Παραγγελίας - MyHoneyBee Ιστότοπος

Επίσης με την αποστολή της παραγγελίας ο χρήστης λαμβάνει ένα μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, στη διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που καταχώρησε, με τις λεπτομέρειες της παραγγελίας από την ιστοσελίδα μας.

Σας ευχαριστούμε για την παραγγελία σας

Γεια σου ΙΩΑΝΝΗΣ,

Σας ενημερώνουμε ότι λάβαμε την παραγγελία σας #939 και βρίσκεται σε στάδιο επεξεργασίας.

Pay with cash upon delivery.

[Παραγγελία #939] (December 3, 2020)

Προϊόν	Ποσότητα	Τιμή
Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλιτάνη - 40gr	1	€12,00
Υποσύνολο:		€12,00
Αποστολή:		€4,00 μέσω Flat rate
Μέθοδος πληρωμής:		Αντικαταβολή
Σύνολο:		€16,00

Εικόνα 89- Μήνυμα Ηλεκτρονικού Ταχυδρομείου Επιβεβαίωσης Παραγγελίας 1/2 - MyHoneyBee Ιστότοπος

Διεύθυνση χρέωσης

ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΕΡΑΚΙΝΗΣ
 ΣΤΕΝΗ ΔΙΡΦΥΟΣ ΕΥΒΟΙΑ
 ΣΤΕΝΗ ΕΥΒΟΙΑΣ
 Κεντρική Ελλάδα
 34014
[6982238731](tel:6982238731)
leagmegeera@gmail.com

Διεύθυνση αποστολής

ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΕΡΑΚΙΝΗΣ
 ΣΤΕΝΗ ΔΙΡΦΥΟΣ ΕΥΒΟΙΑ
 ΣΤΕΝΗ ΕΥΒΟΙΑΣ
 Κεντρική Ελλάδα
 34014

Σας ευχαριστούμε που χρησιμοποιείτε τον ιστότοπο μας islab.samos.aegean.gr/

MyHoneyBee — Built with [WooCommerce](#)

Εικόνα 90- Μήνυμα Ηλεκτρονικού Ταχυδρομείου Επιβεβαίωσης Παραγγελίας 2/2 - MyHoneyBee Ιστότοπος

8. Αποτελέσματα της Έρευνας, Ανάλυση και Συζήτηση

8.1. Αποτελέσματα της έρευνας και συμβολή της εργασίας

Η παρούσα εργασία έχει σαν αντικείμενο την προβολή των δυνατοτήτων της μελισσοκομίας, αυτού του δυναμικού κλάδου του πρωτογενούς τομέα μέσα από διαφορετικό τρόπο προσέγγισης και παρουσίασης στους ενδιαφερόμενους, που τα τελευταία χρόνια παρατηρούμε πως αριθμούνται όλο και περισσότεροι. Η προσέγγισή μας έγινε με ένα τρόπο που μπορεί να χαρακτηριστεί πρωτοποριακός για τα υφιστάμενα δεδομένα των μελισσοκομικών κλάδων.

Ο κάθε ένας ενδιαφερόμενος ή μη για τα προϊόντα της μελισσοκομίας έχει την δυνατότητα επισκεπτόμενος τον ιστότοπο που δημιουργήσαμε να αποκτήσει υπηρεσίες και προϊόντα εύκολα και απλά που σίγουρα θα τον ικανοποιήσουν αφάνταστα. Μέσα από τη εγκεκριμένη μελέτη-εργασία προωθείται ο ρόλος της μελισσοκομίας στην αγροτική ανάπτυξη ως μια πηγή αύξησης του εισοδήματος σε μια οικογένεια, καθώς και ως μια εναλλακτική ενασχόληση.

Επειδή τα τελευταία χρόνια η χρήση της τεχνολογίας έχει εισέλθει σε μεγάλο βαθμό στα νοικοκυριά και ιδιαίτερα στους νέους η προσέγγισή μας μπορεί να δώσει λύσεις στα ερωτήματα και στα θέλω του ενδιαφερόμενου για ενασχόληση ή τη γνωριμία με τη μελισσοκομία και τα προϊόντα της.

Πέραν των δυνατοτήτων που παρέχονται μέσω της ιστοσελίδας μας στους ενδιαφερόμενους χρήστες για τη μέλισσα και τα προϊόντα της, η εργασία αυτή δίνει ταυτόχρονα τη δυνατότητα ανάπτυξης ενός διαφορετικού επιχειρηματικού μοντέλου που μπορεί να διασφαλίσει και να στηρίξει την ατομική οικονομική ευκαιρία και γενικότερα να αποτελέσει ένα κρίκο στη γενικότερη αναπτυξιακή οικονομική εγχώρια αλυσίδα.

Ο τρόπος λειτουργίας της εταιρείας μας είναι πρωτοπόρος αφού προσφέρει στους μελισσοκόμους επαγγελματίες και μη καθώς και στους καταναλωτές τη δυνατότητα για εύκολη, γρήγορη και με μικρότερο κόστος προσέγγιση για συνεργασία και συναλλαγή.

Η προβολή των προϊόντων είναι εύκολη και γρήγορη υπόθεση για τον παραγωγό.

Η αναζήτηση και η γνωριμία του καταναλωτή με τη μέλισσα και τα προϊόντα της ακόμη πιο εύκολη.

Η προσέγγιση αυτή και η τυχόν συναλλαγή-συμφωνία παραγωγών και καταναλωτών έχει την εγγύηση της ομάδα μας πράγμα που αυξάνει την εμπιστοσύνη των συναλλασσόμενων.

Η ιδέα μας δίνει τη δυνατότητα στον καταναλωτή να προβεί σε αγορές καθ' όλη τη διάρκεια του 24ώρου σε αντίθεση με το παραδοσιακό τρόπο λειτουργίας των καταστημάτων.

- Δυνατότητα επιλογής μέσα από διαφορετικούς παραγωγούς με ταυτόχρονη ενημέρωση για τη ποιότητα της ποικιλίας
- Δυνατότητα πρόσβασης και αγορών από απομακρυσμένα σημεία
- Επίτευξη χαμηλότερων τιμών αφού ο τρόπος συναλλαγών απαλλάσσεται από τα κόστη λειτουργίας όπως αυτά των παραδοσιακών καταστημάτων
- Συναλλαγές γρήγορες και ποιοτικές. Η ομάδα μας με το τρόπο δραστηριοποίησης της επιτυγχάνει την έρευνα αγοράς μέσα από την επεξεργασία των προτιμήσεων των καταναλωτών, πράγμα που βοηθά στη περαιτέρω βελτίωση των υπηρεσιών που προσφέρει.
- Την ελάττωση του κόστους συναλλαγών μέσω του ελέγχου της αλυσίδας προμηθειών αφού έχει τη δυνατότητα ελέγχου των ποσοτήτων προϊόντων που απαιτούνται προς διακίνηση.
- Δημιουργία αξιόπιστου και εμπιστευτικού δικτύου πελατών προκειμένου να πειθεί για την αξιοπιστία και τη ποιότητα προϊόντων και συναλλαγών, να εξασφαλίζει την ασφάλεια και την

εγκυρότητα και τέλος να ενημερώνει τους καταναλωτές αξιοποιώντας την επεξεργασία των προτιμήσεών τους.

8.2. Συζήτηση Αποτελεσμάτων

Παρακάτω παραθέτονται σε πίνακες οι λειτουργίες που επιλέξαμε να εντάξουμε στην ιστοσελίδα μας σε σχέση με τις υπάρχουσες ιστοσελίδες στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Σύνολο ελληνικών ιστότοπων

Λειτουργίες	Honeybee s.gr	Spitimelio u.gr	Melisocosmos .com	Ellinikomel li.gr	Beeshop .gr	MyHoneyBee .com
Blog Ενημέρωσης	-	+	+	+	-	-
e-shop	-	+	+	+	+	+
Τεχνική υποστήριξη	+	-	+	+	-	+
Εξέλιξη γνώσης	+	-	-	+	-	+
Διαδικτυακά Σεμινάρια	-	-	-	-	-	+
Συμβουλευτικές υπηρεσίες	-	-	-	-	-	+
Ενοικίαση κυψελών	+	-	-	-	-	+

Σύνολο ιστότοπων του εξωτερικού

Λειτουργίες	Foxhoundcomp any.com	gorawhoney y.com	Honeybeesonl ine.com	Beebaltic .com	Bestbees .com	MyHoneyBee ee.com
Blog Ενημέρωσης	+	-	-	+	+	-
e-shop	+	+	+	+	+	+
Τεχνική υποστήριξη	+	-	+	-	+	+
Εξέλιξη γνώσης	+	+	+	+	-	+
Διαδικτυακά Σεμινάρια	-	-	+	-	-	+

Συμβουλευτικές υπηρεσίες	+	-	+	-	-	+
Ενοικίαση κυψελών	+	-	-	+	+	+

- **Blog ενημέρωσης:** Ενημέρωση για τα νέα που αφορούν τον κόσμο της μέλισσας και καθώς και για τα προϊόντα της.
- **E-shop:** Ηλεκτρονικό κατάστημα αποτελούμενο είτε από παράγωγα μελισσών είτε από εξοπλισμό για να αποκτήσει κάποιον τα δικά του μελίσσια.
- **Τεχνική Υποστήριξη:** Παρέχεται τεχνική υποστήριξη με βίντεο και διάφορα κείμενα, σε νέους και έμπειρους μελισσοκόμους, για νέες τεχνικές, καθώς και για προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίζουν.
- **Εξέλιξη γνώσης:** Δίνεται η δυνατότητα σε νέους μελισσοκόμους να εξελίσσουν τις τεχνικές και τις γνώσεις τους.
- **Διαδικτυακά σεμινάρια:** Ολοκληρωμένος κύκλος μαθημάτων για μύηση στον κόσμο της μέλισσας.
- **Συμβουλευτικές υπηρεσίες:** Δυνατότητα πρόσληψης της εταιρείας ακόμα και από έμπειρους μελισσοκόμους για να δοθεί λύση σε ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζουν ή για να τους βοηθήσει να αυξήσουν την παραγωγή και να κάνουν τις τεχνικές τους πιο μεθοδικές.
- **Ενοικίαση κυψελών :** ενοικίαση κυψελών είτε στο χώρο μας είτε σε μελισσοκομείο με όλες τις απαραίτητες εργασίες να γίνονται από την εκάστοτε εταιρεία.

8.3 Ανάλυση Υπηρεσιών

Προκειμένου να οδηγηθεί η πλατφόρμα στην επιτυχία, σε κάθε περίπτωση πρέπει να γνωρίζουμε ότι η ικανοποίηση των αναγκών και των προτιμήσεων των πελατών σε σχέση με τον ανταγωνισμό είναι μονόδρομος.

Η επιτυχία της πλατφόρμας στηρίζεται σε δύο βασικούς πυλώνες, συγκεκριμένα:

1. Στην αγορά (πώληση προϊόντων κυψέλης)
2. Στην ενοικίαση κυψελών

Κατά συνέπεια, στη περίπτωση μας η αγορά προϊόντος είναι μια διαδικασία η οποία διευκολύνει το εμπόριο και τη διανομή των προϊόντων της κυψέλης στη κοινωνία ενώ ταυτόχρονα δίνει τη δυνατότητα στα προϊόντα να αξιολογηθούν και να τιμολογηθούν.

Ειδικότερα η αγορά των προϊόντων περιλαμβάνει μηχανισμούς ως υπεύθυνους για:

- Τον καθορισμό των τιμών των προϊόντων που πωλούνται.
- Την κοινοποίηση των τιμών των προϊόντων.
- Τη διευκόλυνση των συναλλαγών.

Η αγορά βασίζεται στους πωλητές που προσφέρουν τα προϊόντα έναντι του χρήματος των αγοραστών. Προκειμένου να γίνουν ανταλλαγές των παραχθέντων προϊόντων. Απαραίτητο είναι να λειτουργούν οι αγορές που διαφέρουν σε μορφή, όγκο, γεωγραφική κατανομή και επήρεια καθώς και στα είδη των προϊόντων και υπηρεσιών που διαπραγματεύονται, όπως:

- Αγορές με φυσική παρουσία.
- Διαδικτυακές αγορές.
- Αγορές ενδιάμεσων προϊόντων.

Στο τομέα της ενοικίασης των κυψελών έχουμε ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα της οικονομίας διαμοιρασμού (sharing economy) η οποία τα τελευταία χρόνια βρίσκει εφαρμογή και παρουσιάζει ταυτόχρονη ανάπτυξη.

Η ενοικίαση των κυψελών διαχωρίζεται σε:

- Ενοικίαση κυψελών για παραγωγή μελιού και γενικά των προϊόντων της κυψέλης.
- Ενοικίαση κυψελών για επικοινωνία.

Στη πρώτη των περιπτώσεων οι κοινωνίες των μελισσών (κυψέλες) είναι διαθέσιμες σε όλη την Ελλάδα και επιπρόσθετα η διαδικασία μεταφοράς, τοποθέτησης, φροντίδας και συλλογής μελιού καθώς και των γενικότερων προϊόντων της κυψέλης είναι υπόθεση του μελισσοκόμου παραγωγού και των συνεργατών. Στη δεύτερη των περιπτώσεων και συγκεκριμένα στην ενοικίαση για επικοινωνία, οι κυψέλες μεταφέρονται και τοποθετούνται σε όλη την Ελλάδα με φροντίδα του μελισσοκόμου και των συνεργατών του χωρίς ο γεωργός-ενοικιαστής να επιβαρύνεται για τίποτα άλλο πέραν της υποχρέωσης καταβολής του συμφωνημένου ενοικίου.

Εξετάζοντας προσεκτικά και διεξοδικά τις πιο πάνω περιπτώσεις δραστηριοτήτων της αγοράς (πωλήσεις μελιού και προϊόντων της κυψέλης) και την ενοικίαση κυψελών οδηγούμαστε σε μια δεδομένη σύγκριση των δύο αυτών οικονομικών δραστηριοτήτων, προκειμένου να τις αξιολογήσουμε παραθέτοντας πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Συγκεκριμένα:

Η αγορά προϊόντων απαιτεί, προκειμένου να θεωρηθεί θετική, μια σειρά δράσεων και ενεργειών με κόστος οικονομικό και ωρών εργασίας.

Απαιτεί δράσεις για :

- Μείωση κόστους παραγωγής και των επενδύσεων
- Βελτίωση της τυποποίησης-συσκευασίας με ταυτόχρονη από κοινού αντιμετώπιση της αγοράς
- Ενίσχυση της διαπραγματευτικής δύναμης
- Διερεύνηση του αριθμού πελατών
- Εκσυγχρονισμός για την επίτευξη ευχερέστερης διάθεσης των προϊόντων στην αγορά και άμεση διέξοδο στην απορρόφηση.
- Αύξηση της προστιθέμενης αξίας και της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων
- Τέλος θα πρέπει να ανταπεξέλθει μέσα σε ένα μεταβαλλόμενο περιβάλλον αποτελούμενο από τους προμηθευτές, την αγορά και τον ανταγωνισμό.

Σε αντίθεση με την αγορά προϊόντων η ενοικίαση κυψελών μπορεί να προωθηθεί και να καθιερωθεί εύκολα στη συνείδηση ενός μεγάλου αριθμού κατοίκων, να παράγει τα τελικά προϊόντα της κυψέλης που σε κάθε περίπτωση δεν είναι τα μόνα θετικά αποτελέσματα.

Στο κόσμο μας σήμερα το περιβάλλον δέχεται ανεπανόρθωτες καταστροφικές επιθέσεις και η μέλισσα είναι ο βασικός παράγοντας[10] που μπορεί να σταθεί εμπόδιο, αυτό γιατί οφελεί τη φύση και συνεισφέρει ως επικοινωνιστής στην αγροτική παραγωγή.

Οι λόγοι αυτοί, όπως θα τους δούμε στο παρακάτω πίνακα, καθιστούν την ενοικίαση των μελισσών ως τη συμφερότερη λύση για κάθε ενδιαφερόμενο. Πόσο δε των κατοίκων των πόλεων που δεν έχουν στη διάθεση τους απαιτούμενους χώρους καθώς και τις απαραίτητες γνώσεις (μελισσοκομικής εκμετάλλευσης).

Η ενοικίαση των μελισσών θα τους δώσει τη δυνατότητα να αποκτήσουν εμπειρία να γνωρίσουν καλύτερα τις κοινωνίες των μελισσών μέσα από επισκέψεις στους χώρους που θα βρίσκονται τοποθετημένα, να παρακολουθήσουν εκπαιδευτικά μαθήματα και τέλος να πάρουν τη κατάσταση στα χέρια τους ακολουθώντας, όταν αισθανθούν έτοιμοι, το δικό τους δρόμο στη μελισσοκομία.

Η ενοικίαση φαντάζει ως η συμφερότερη λύση από την αγορά προϊόντων γιατί απλά ως άτομο:

- Συμβάλεις στη προστασία και την ωφέλεια της φύσης με την επικοινωνία που επιτυγχάνεται από τις μέλισσες που αποτελούν το 80% περίπου των επικοινωνιστικών εντόμων. Αποτελείς και εσύ

μέρος ενός συστήματος που βοηθά στην ανάπτυξη και αύξηση των κοινωνιών της μέλισσας που η προσφορά της στο ζωικό περιβάλλον είναι σημαντική.

- Τα προϊόντα που παράγονται είναι δικά σου προϊόντα από παραγωγή που εσύ επέλεξες (ο πελάτης επιλέγει την περιοχή και τη ποικιλία μελιού που θέλει) μέσα από τις δυνατότητες που σου δίνονται από την ενοικίαση.
- Τα προϊόντα μέσα από τους όρους και τις προϋποθέσεις της ενοικίασης μπορούν να αποκτήσουν τη δική σου προσωπική σφραγίδα (ο πελάτης μπορεί να βάλει μια δική του ετικέτα στο μέλι και τα προϊόντα που παίρνει).

Σε αντίθεση η αγορά προϊόντων σε καθιστά ως καταναλωτή μέσα σε ένα περιβάλλον καθαρά ανταγωνιστικό, ευάλωτο, με αδυναμία γνώσεων λειτουργίας της αγοράς τιμών ανταγωνισμού, ποιότητας προσφορών ζήτησης και κάθε είδους προκλήσεων. Αποτέλεσμα αυτών η αδυναμία να επιτευχθεί το επιθυμητό αποτέλεσμα, η αγορά του σωστού προϊόντος στη σωστή τιμή.

Τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα των δύο οικονομικών δραστηριοτήτων τα παραθέτουμε στον πιο κάτω πίνακα, προκειμένου οι ενδιαφερόμενοι να αποκομίσουν μόνο οφέλη από την επιλογή τους.

Αιτιολογία	Αγορά προϊόντων	Ενοικίαση κυψελών
Προστασία και ωφέλεια της φύσης, αύξηση αγροτικής παραγωγής.	+	+
Προϊόντα προσωπικής ποιότητας, ποικιλίας- της επιλογής σου.	-	+
Οικονομικό όφελος. Παραγωγή προϊόντων κυψέλης (μέλι, γύρη, κερί κλπ.) πέραν αυτών των προσωπικών αναγκών.	-	+
Επίτευξη οικονομίας.	-	+
Αδυναμία εξεύρεσης ποιότητας προϊόντων.	-	+
Αδυναμία εντοπισμού προϊόντων με τη καλύτερη σχέση τιμής/ποιότητας.	-	+
Ενδυνάμωση της σχέσης με το περιβάλλον και η συμβολή του στην ψυχική και σωματική υγεία του ανθρώπου.	-	+

9. Συμπεράσματα

9.1. Συμπεράσματα επί της μεθοδολογίας

Κατά την διάρκεια της μεθοδολογίας καταφέραμε να ορίσουμε τα αρχικά μας βήματα και να κάνουμε ένα καλύτερο προγραμματισμό για την πορεία της υλοποίησης της εφαρμογής μας. Δώσαμε ιδιαίτερη βαρύτητα στον καταμερισμό τόσο των εργασιών, αλλά και των βημάτων που θα ακολουθήσουμε για τη καλύτερη και αποτελεσματικότερη υλοποίηση της ιστοσελίδας μας. Ξεκινήσαμε πραγματοποιώντας μια ενδελεχή έρευνα στο διαδίκτυο χρησιμοποιώντας την μηχανή αναζήτησης της Google, ώστε να έρθουμε σε επαφή με τους ιστοτόπους της τωρινής αγοράς και να έχουμε μια λεπτομερή εικόνα για την κατάσταση τις ανάγκες και τα κενά σε προϊόντα ή υπηρεσίες που ενυδατωμένος υπάρχουν στις μέρες μας. Μελετήσαμε λεπτομερώς τις λειτουργίες και τις υπηρεσίες που περιέχουν οι ιστοσελίδες του σήμερα σχετικά με την μέλισσα και τον κόσμο της, την μορφολογία τους, καθώς και τους τρόπου που επικοινωνούν και έρχονται σε επαφή με πελάτες και παραγωγούς.

Στο επόμενο βήμα μελετήσαμε πολύ προσεκτικά τα πορίσματα και τις πληροφορίες που περισυλλέξαμε και την έρευνα μας και καταλήξαμε στις έλλειψεις και τις ανάγκες που υπάρχουν στην σήμερα κατάσταση της αγοράς. Στην πορεία κατασταλάζει στις βασικές υπηρεσίες στις οποίες θα δοθεί η μεγαλύτερη βαρύτητα και προσοχή και στις οποίες θα στηριχθεί ο ιστοτόπός μας. Παρατηρήσαμε ότι υπάρχει ένα μεγάλο κενό στην αγορά σχετικά με την ενοικίαση μελισσών και την επικοινωνία που αποτελούν και τις βασικές υπηρεσίες που θα παρέχουμε στους πελάτες σε συνδυασμό με ένα ηλεκτρονικό κατάστημα για καλύτερη προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών μας. Το επόμενο στάδιο κατά την διαδικασία της μεθοδολογίας περιλαμβάνει το Business plan (επιχειρηματικό σχέδιο) της επιχείρησης. Μέσα από το επιχειρηματικό πλάνο οργανώσαμε τα οικονομικά της εταιρείας που θα δημιουργηθεί για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας και την υποστήριξη της ιστοσελίδας μας. Καταφέραμε να έχουμε μια πλήρη και σφαιρική εικόνα για τα έξοδα υλοποίηση και στήριξης της επιχείρησης τα πρώτα χρόνια λειτουργίας και να βγάλουμε κάποια πρώτα συμπεράσματα για την βιωσιμότητα της ιδέας και τα επόμενα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουμε τόσο για την προώθηση της όσο και για την οικονομική, την λειτουργική και αναπτυξιακή της εξέλιξη.

Τέλος και αφού έχουν κατασταλάξει ακριβώς στο τι ακριβώς θέλουμε να κάνουμε και πώς θέλουμε να ξεκινήσουμε αλλά και την κατεύθυνση που θα ακολουθήσουμε και τα πρώτα μας βήματα ήταν η στιγμή να βρούμε τα εργαλεία που θα μας βοηθήσουν να υλοποιήσουμε τις ιδέες μας. Ξεκινήσαμε ερευνώντας τα διαθέσιμα εργαλεία ώστε να βρούμε το καταλληλότερο για μας και τις ανάγκες μας. Με βάση τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του κάθε εργαλείου αλλά και με αυτά που μας προσφέρουν καταλήξαμε σε αυτά που μας κάνουν και μας προσφέρουν τα απαραίτητα εφόδια για να υλοποιήσουμε όσο το δυνατόν καλύτερα και αποτελεσματικότερα τις ιδέες μας. Έτσι λοιπόν ξεκινήσαμε την υλοποίηση του ιστοτόπου, που σαν κυρίες λειτουργίες περιέχει την ενοικίαση μελισσών, επικοινωνία και ένα ηλεκτρονικό κατάστημα. Θα λειτουργεί με γνώμονα την καλύτερη και ευκολότερη περιήγηση των πελατών και παραγωγών μας, καθώς και την άριστη παροχή υπηρεσιών προώθησης και περισυλλογής των προϊόντων τους.

9.2 Συμπεράσματα επί των αποτελεσμάτων του εργαλείου - δυνατότητες επαναχρησιμοποίησης (απαιτήσεις πίνακας)

Το MyHoneyBee.com καλύπτει εξ ολοκλήρου τις προδιαγραφές και τις απαιτήσεις που είχαμε ορίσει κατά την δημιουργία του. Παρέχει με αυτοματοποιημένο τρόπο όλες τις βασικές του λειτουργίες, πράγμα που το κάνει εύκολο διασκεδαστικό και ασφαλές στην χρήση του. Οι χρήστες μπορούν να περιηγηθούν και να δουν, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας, χωρίς να είναι απαραίτητα εγγεγραμμένοι στην ιστοσελίδα μας. Η εγγραφή είναι μια διαδικασία που μπορεί να γίνει οποτεδήποτε επιλέξει ο χρήστης, για να ολοκληρωθούν κάποιες ενέργειες καθώς αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι τους και βοήθεια πάρα πολύ για την καλύτερη και πιο αποτελεσματική επικοινωνία με τον πελάτη.

Μέσο του μενού ο χρήστης μπορεί να επιλέξει οποιαδήποτε ενότητα ταιριάζει στις επιθυμίες, ανάγκες και στα θέλω του. Οι υπηρεσίες και τα προϊόντα μας παρουσιάζονται με κάθε λεπτομέρεια και από την στιγμή που ο πελάτης θα δηλώσει ενδιαφέρον, καταχωρώντας τα στοιχεία του σε ειδική πλατφόρμα που του εμφανίζεται, επικοινωνούν μαζί του εκπρόσωποι του ιστοτόπου μας για λεπτομερέστερη πληροφόρηση, για να λύσουν οποιοδήποτε απορία και να διευθετήσουν τις τελικές λεπτομέρειες για την επισύναψη της συμφωνίας. Υπάρχουν πληροφορίες για εμάς και για τους παραγωγούς που εκπροσωπούμε για το έργο τους, τις περιοχές που δραστηριοποιούνται, την, την καταγωγή τους, καθώς και λεπτομερή περιγραφή για τα προϊόντα τους και την διαδικασία παραγωγής τους. Υπάρχει ειδική υποενότητα εξ ολοκλήρου μόνο για την ενοικίαση και την επικοινωνία κυψελών, που αποτελούν τις κύριες υπηρεσίες της ιστοσελίδας μας.

Έχει δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα στην προώθηση και υποστήριξη αυτών των υπηρεσιών καθώς αποτελούν την βάση της εταιρείας μας και τις σημαντικότερες πηγές εισοδήματος μας. Στην υποενότητα αυτή παρέχονται όλες οι απαραίτητες πληροφορίες και τα προνόμια που θα αποκτήσει ο πελάτης μόλις επιλέξει το πακέτο υπηρεσιών που του ταιριάζει και ανταποκρίνεται στις ανάγκες και στα θέλω του. Μόλις ο πελάτης καταχωρήσει την επιλογή του κατευθύνεται στην επόμενη σελίδα που καταχωρεί τα στοιχεία του και τρόπο επικοινωνίας για την επικοινωνία με κάποιον εκπρόσωπο μας για τις τελικές λεπτομέρειες της συμφωνίας. Το ηλεκτρονικό κατάστημα μας το οποίο αποτελείται από το μέλι και τα υποπροϊόντα των μελισσών κατηγοριοποιημένα με αναλυτική περιγραφή για την περιοχή προέλευσης και για τον παραγωγό, βασικές πληροφορίες για το προϊόν και εμφάνιση των αποθεμάτων κάθε κατηγορίας προϊόντων καθώς και αν είναι διαθέσιμα και ετοιμοπαράδοτα. Τα προϊόντα που θα επιλέξει ο πελάτης αποθηκεύονται στο καλάθι από όπου γίνεται και η καταχώρηση της παραγγελίας. Ο χρήστης συμπληρώνει τις τελευταίες λεπτομέρειες σχετικά με τον τρόπο αποστολής και το μέρος παραλαβής της παραγγελίας, καταχωρείται αυτόματα αν ο χρήστης έχει κάνει εγγραφή στην αρχή της περιήγησης, επιλέγει τον τρόπο πληρωμής και διανομής των προϊόντων του και επιβεβαιώνει την παραγγελία του. Στην ενότητα των νέων παραγωγών, που αποτελεί ένα μέσο επικοινωνίας με παραγωγούς που θέλουν να ενταθούν στο δυναμικό μας, ο ενδιαφερόμενος παραγωγός καταχωρεί τα στοιχεία του με κάποιες επιπλέον πληροφορίες, που διευκολύνουν εμάς και τους συνεργάτες μας και στην συνέχεια ερχόμαστε σε επαφή μαζί τους για να διευθετηθούν οι τελικές λεπτομέρειες, να γίνει η συμφωνία και να υπογραφούν τα συμβόλαια. Στο άμεσο μέλλον θα προσθέσουμε ειδική ξεχωριστή ενότητα που θα περιλαμβάνει ενημέρωση για τα διαδικτυακά μαθήματα και σεμινάρια σχετικά με το μέλι και την εκπαίδευση στον κόσμο της μέλισσας. Ειδικές προσφορές σε διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες, τόσο ανάλογα με την εποχή όσο και τα προνόμια του κάθε πελάτη ανάλογα με το πακέτο επιλογής του.

Τέλος θα προσπαθήσουμε να δημιουργήσουμε προϊόντα και σκευάσματα με βάση το μέλι και τα υποπροϊόντα της μέλισσας για τα παιδιά κάνοντας το μέλι ελκυστικό στους μικρούς μας φίλους.

9.2.1 Απαιτήσεις

Στο σύνολο των απαιτήσεων που είχαμε θέσει και εντάξει στην λειτουργικότητα της ιστοσελίδας μας συμπεριλαμβανόταν και οι απαιτήσεις που αναφέρουμε ακριβώς από πάνω. Οι αναφερόμενες απαιτήσεις όπως παρατηρούμε δεν έχουν υλοποιηθεί είτε μερικώς είτε και καθόλου για τους δικούς της λόγους η καθεμία ξεχωριστά. Πιο συγκεκριμένα στις λεπτομέρειες των προϊόντων εντάξαμε κατηγορίες και πληροφορίες που θεωρούμε εμείς σημαντικές για τους πελάτες μας. Όμως επιλέξαμε να αφήσουμε και ένα περιθώριο προσθήκης κάποιων επιπλέον πληροφοριών σχετικά με κάθε προϊόν τις οποίες θα προσθέσουμε υστέρτα από καθοδήγηση των παραγώγων του κάθε προϊόντος, καθώς θέλουμε να υπάρχει η προσωπική του πινελιά και να προστεθούν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προϊόντος τους που το καθιστούν μοναδικό και μόνο αυτοί ξέρουν και περιλαμβάνουν στην παράγωγη του. Στο κομμάτι της επικοινωνίας έχουμε εντάξει πληροφορίες σχετικά με όλα τα παραδοσιακά μέσα επικοινωνίας και είχαμε αποφασίσει να φτιάξουμε μια πλατφόρμα επικοινωνίας των πελατών με τους παραγωγούς τους και με τον ιστότοπο μας σε πραγματικό χρόνο. Κάναμε όλες τις απαραίτητες έρευνες και διεργασίες και προς το παρόν αποφασίσαμε να μην το εντάξουμε στην πρώτη version της ιστοσελίδας μας γιατί δεν αποτελεί προτεραιότητα και κύρια λειτουργία και θα μας κόστιζε παρά πολύ χρονικά και θα αποσπούσε την προσοχή μας από πιο σημαντικές λειτουργίες. Όσο αναφορά το εγχειρίδιο θέλουμε πρώτα να δούμε το επίπεδο και την ευχρηστία των πελατών μας και των παραγωγών μας σχετικά με τον τρόπο που χειρίζονται καθημερινά τις υπηρεσίες μας και υστέρτα από διάφορα ερωτηματολόγια και feedback να καταλήξουμε για το κατά πόσο είναι απαραίτητο και αν θα το υλοποιήσουμε και τι μορφή θα έχει. Όπως έχουμε αναφέρει και πιο πριν για αρχή προτεραιότητα της εταιρίας μας είναι να δραστηριοποιηθεί στο εσωτερικό της χώρας μας και μετά να δούμε την προοπτική να επεκταθούμε και σε χώρες του εξωτερικού. Για το λόγο δεν έχουμε προχωρήσει για αρχή τη δημιουργία της ιστοσελίδας σε περισσότερες από 2 γλώσσες κυρίως επειδή δεν έχουμε καταλήξει στα κράτη τα όποια θα δραστηριοποιηθούμε και θα επεκταθούμε. Τέλος έχουν γίνει όλες οι απαραίτητες έρευνες για τις συγκεκριμένες απαιτήσεις και το μόνο που μένει είναι κάποιες λεπτομέρειες που αυτή την στιγμή δεν έχουμε, τα απαραίτητα δεδομένα ώστε να τις διευθετήσουμε και να κάνουμε τις απαιτήσεις παρά πολύ χρήσιμες και αποδοτικές.

Λειτουργικές Απαιτήσεις

Τίτλος Απαίτησης	Περιγραφή	Υλοποίηση	Version
Λεπτομέρειες Προϊόντων	Ειδικές Πληροφορίες και περιγραφή για το κάθε προϊόν.	Μερικώς	2
Επικοινωνία σε Πραγματικό Χρόνο	Δυνατότητα επικοινωνίας με το τηλεφωνικό κέντρο της ιστοσελίδας σε πραγματικό χρόνο.	μερικώς	2

Μη Λειτουργικές Απαιτήσεις

Τίτλος Απαίτησης	Περιγραφή	Version	Υλοποίηση
------------------	-----------	---------	-----------

Εγχειρίδιο Χρήσης	Εγχειρίδιο με βασικές λειτουργίες και οδηγίες για καλύτερη επαφή και χρήση όλων των δυνατοτήτων της ιστοσελίδας	2	καθόλου
Δίγλωσση Ιστοσελίδα	Το περιεχόμενο και οι πληροφορίες της ιστοσελίδας να προσφέρονται σε τουλάχιστον δύο διαφορετικές γλώσσες.	2	καθόλου

9.3 Προοπτικές/ Επόμενα Βήματα

Πολλά από τα επόμενα βήματα στο σύστημα μας περιλαμβάνουν την υλοποίηση λειτουργιών και υπηρεσιών που απουσιάζουν από το σύστημα και περιγράφονται προηγουμένως. Πολύ μεγάλη σημασία θα δοθεί επίσης στην εξέλιξη και βελτίωση των ήδη υλοποιημένων λειτουργιών ώστε η ιστοσελίδα μας να αποτελέσει ένα ολοκληρωμένο και τελείως αυτόνομο ηλεκτρονικό κατάστημα που θα προσφέρει στον χρήστη την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση και περιήγηση στους χρήστες του. Εκτός από τα προαναφερόμενα, υπάρχουν πάρα πολλές ακόμα ιδέες για πράγματα που μπορούμε να προσθέσουμε στο σύστημα μας, καθώς και μια μικρή προεργασία για τον τρόπο υλοποίησης τους. Ένα από τα σημαντικά εμπόδια για εμάς, είναι η δυσκολία πρόσβασης στα περισσότερα μελισσοκομεία, καθώς οι μέλισσες πρέπει να βρίσκονται στο φυσικό τους περιβάλλον, και τέλος η επαφή των περισσότερων μελισσοκόμων μας με την τεχνολογία και την πρόσβαση τους σε διάφορα εργαλεία που θα κάνουν την δουλειά μας πιο εύκολη. Τέλος θα υλοποιήσουμε ένα ερωτηματολόγιο (Β. Ερωτηματολόγιο) που θα υποβάλλουμε στους χρήστες μετά την περιήγηση τους, ώστε να πάρουμε απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με την εμπειρία της περιήγησης τους στον ιστότοπο μας και πως μπορούμε να κάνουμε τα πράγματα πιο απλά και εύχρηστα και να προσαρμόσουμε την ιστοσελίδα μας πιο κοντά στα δικά τους θέλω.

10. Αναφορές

10.1 Αναφορές

- [1] “Υ.Α. 3035/B2-48/2001, ΦΕΚ Β’/273/2001,” 2001.
- [2] “Υ.Α. 7681/B2-255/2001, ΦΕΚ Β’/821/2001,” no. 3, 2001.
- [3] ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΡΧΗ, “ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ ΧΡΗΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ και ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ : Έτος 2019,” 2019.
- [4] D. F. Kuratko, *Επιχειρηματικότητα: από τη θεωρία στην πράξη*. 2018.
- [5] “ΦΕΚ Β’ 788/31-12-1987.” .
- [6] J. R. G. HILL CHARLES, SCHILLING A. MELISSA, *ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ μια ολοκληρωμένη προσέγγιση, θεωρία και μελέτες περίπτωσης*. 2018.
- [7] Hellenic Statistical Authority, “The Greek Economy. Hellenic Republic Hellenic Statistical Authority,” pp. 1–63, 2020, [Online]. Available: https://www.statistics.gr/documents/20181/16865424/greek_economy_27_03_2020.pdf/08c1e803-3f4f-952c-54b1-169940599001?t=1585307660655.
- [8] “ΕΚΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΠΡΟΣ ΤΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΙΟ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ σχετικά με την εφαρμογή των μελισσοκομικών προγραμμάτων,” vol. 8, no. 5, p. 55, 2019, [Online]. Available: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019DC0635&from=EN>.
- [9] R. Development, “Market Presentation Autumn 2020,” 2020.
- [10] “Μέλισσα και Περιβάλλον : Μια άρρηκτη σχέση.” <https://melissokomianet.gr/melissa-perivalon/>.

10.2 Χρήσιμες Ιστοσελίδες

ΒΙΚΙΠΑΙΔΕΙΑ Η ελεύθερη εγκυκλοπαίδεια, JavaScript, <https://el.wikipedia.org/wiki/JavaScript>

MDN web docs, Web technology for developers, JavaScript, <https://developer.mozilla.org/en-US/docs/Web/JavaScript>

Πολιτική απορρήτου Google Απόρρητο και όροι -<https://policies.google.com/privacy>

Privacy Policy Sample Privacy Policy Templateby Maria P. Legal writer.-
https://www.privacypolicies.com/blog/privacy-policy-template/?fbclid=IwAR1xkXlm9I_3hCObfMEMTieqNzHwk1P_X5qp3jRW4ExnuOQdnG_CXZgMTDA

Βάμμα Πρόπολης medNutrition Πρόπολη της Δέσποινας Γκακνή-
<https://www.mednutrition.gr/portal/efarmoges/leksiko-diatrofis/16138-propoli>
Κυψέλη Βίο κτήμα Γη Όλυμπος ΚΥΨΕΛΗ, ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΑΣ-
<https://www.geaolympou.gr/?p=948>

ΒΙΚΙΠΑΙΔΕΙΑ Η ελεύθερη εγκυκλοπαίδεια, CSS, <https://en.wikipedia.org/wiki/CSS>

W3schools.com, CSS, <https://www.w3schools.com/css/>

FileZilla - The free FTP solution, <https://filezilla-project.org/>

HTTP Cookies Βικιπαίδεια η ελεύθερη Εγκυκλοπαίδεια-
https://el.wikipedia.org/wiki/HTTP_cookies

Activity Diagram visual paradigm What is Activity Diagram?-<https://www.visual-paradigm.com/guide/uml-unified-modeling-language/what-is-activity-diagram/>

Use case diagram visual paradigm What is Use Case Diagram? - <https://www.visual-paradigm.com/guide/uml-unified-modeling-language/what-is-use-case-diagram/>

Προβλεπόμενη ταμειακή ροή Thpanorama Προβλεπόμενη ταμειακή ροή τι είναι και παράδειγμα - <https://el.thpanorama.com/articles/administracin-y-finanzas/flujo-de-caja-proyectado-en-qu-consiste-y-ejemplo.html>

Google Ads Editor Βοήθεια Google Ads Σχετικά με το Google Ads Editor - <https://support.google.com/google-ads/answer/2484521?hl=el>

Epixeirein.gr <https://epixeirein.gr/start-here-marketing/>

Intelligent Deep Analysis, ΕΠΑΝΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΠΥΘΟΜΟΥ ΜΕ ΓΕΘΥΝΣΗΣ 2018-2023
ΚΑΙ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣ ΜΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΜΕΧΡΙ ΤΟ 2030 (ΜΑΡΤΙΟΣ 2018),
[HTTP://WWW.INDEEPANALYSIS.GR/OIKONOMIA/EPANEKTIMISI-RYTHMOU-MEGENTHISIS-2018-2023-MAKROPROTHESMES-PROVLEPSEIS-2030](http://www.indeepanalysis.gr/oikonomia/epanektimisi-rythmou-megenthisis-2018-2023-makroprothesmes-provlepseis-2030)

Wordpress.org, Support, Documentation, Before You Install, <https://wordpress.org/support/article/before-you-install/>

Wordpress.org, Support, Getting Started, <https://wordpress.org/support/category/getting-started/>

Wordpress.org, Themes, OceanWP, <https://wordpress.org/themes/oceanwp/>

Wordpress.org, Themes, Child Themes, <https://developer.wordpress.org/themes/advanced-topics/child-themes/>

Wordpress.org, Plugins, Cookie Notice by dFactory, <https://wordpress.org/plugins/cookie-notice/>

Wordpress.org, Plugins, Duplicate Page, <https://wordpress.org/plugins/duplicate-page/>

Wordpress.org, Plugins, Easy Pricing Tables by Fatcat Apps, <https://wordpress.org/plugins/easy-pricing-tables/>

Wordpress.org, Plugins, Elementor, <https://wordpress.org/plugins/elementor/>

Wordpress.org, Plugins, Ocean Extra, <https://wordpress.org/plugins/ocean-extra/>

Wordpress.org, Plugins, Polylang, <https://wordpress.org/plugins/polylang/>

Wordpress.org, Plugins, Smart Slider 3, <https://wordpress.org/plugins/smart-slider-3/>

Wordpress.org, Plugins, WooCommerce, <https://wordpress.org/plugins/woocommerce/>

Wordpress.org, Plugins, WPForms Lite, <https://wordpress.org/plugins/wpforms-lite/>

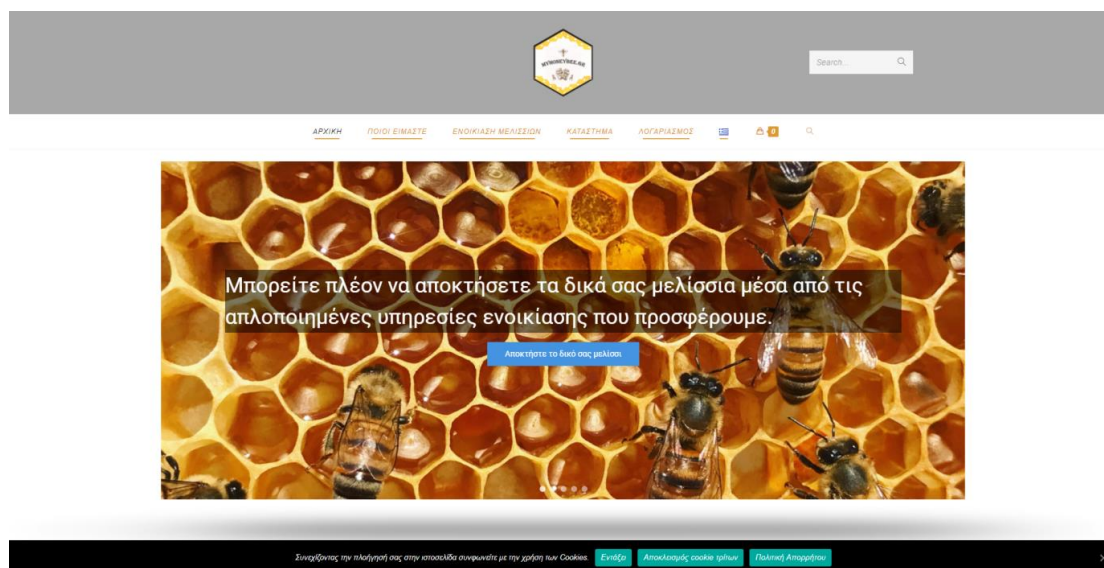
11. Παράρτημα

A. Εγχειρίδιο Χρήσης

ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΧΡΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΧΡΗΣΤΕΣ ΤΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑΣ MyHoneyBee.gr

Αρχική Σελίδα

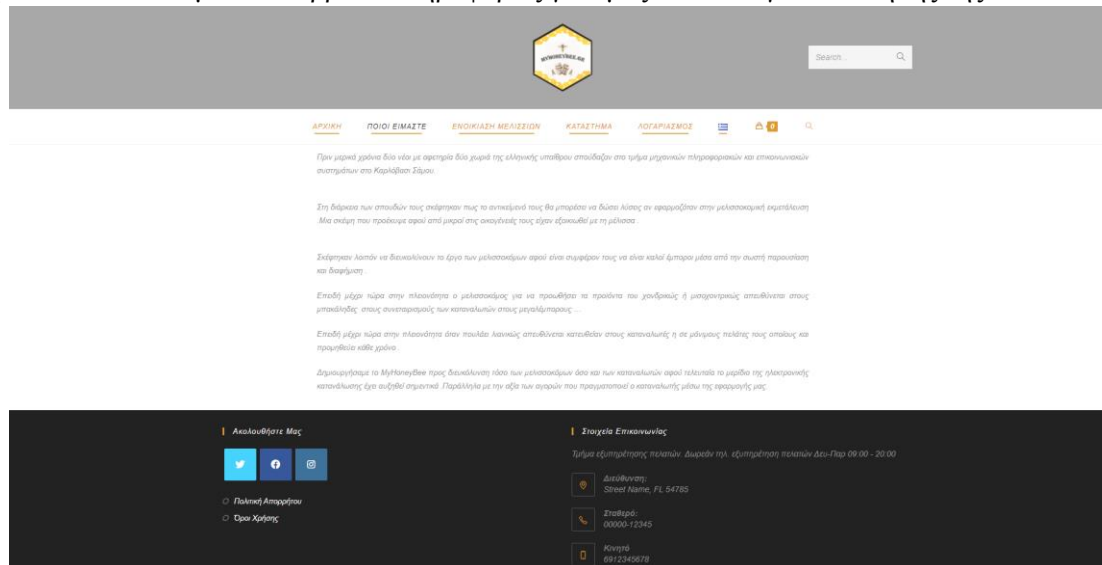
1. Επισκεφτείτε αρχικά την ιστοσελίδα μας στη διεύθυνση <http://islab.samos.aegean.gr/myhoneybee>
2. Η αρχική σελίδα είναι ορατή από όλους.
3. Μέσω του μενού επιλογών στο πάνω μέρος της ιστοσελίδας μπορείτε να επισκεφτείτε όλες τις σελίδες μας. Μπορείτε να επιλέξετε οποιαδήποτε επιλογή και να ανακατευθυνθείτε στην αντίστοιχη σελίδα.



Εικόνα 91- Αρχική Σελίδα MyHoneyBee.gr

Σελίδα Ποιοι Είμαστε

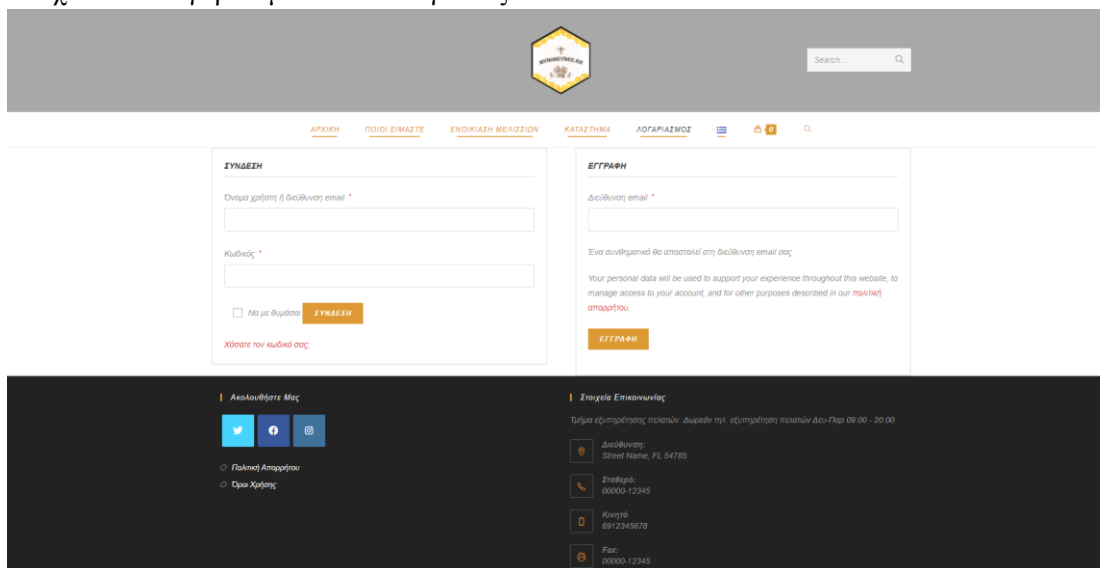
Στη σελίδα Ποιοι Είμαστε θα βρείτε πληροφορίες για εμάς και το λόγο υλοποίησης της ιστοσελίδας



Εικόνα 92- Σελίδα Ποιοι είμαστε MyHoneyBee.gr

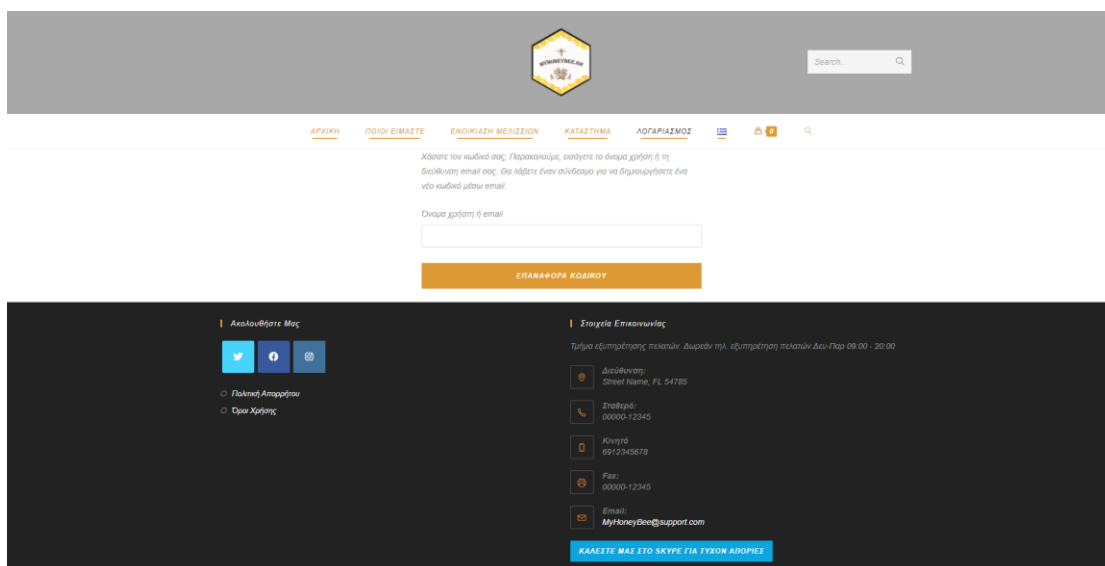
Σελίδα Λογαριασμός

1. Στη σελίδα Λογαριασμός μπορείτε να δημιουργήσετε λογαριασμό συμπληρώνοντας τα στοιχεία του λογαριασμού και επιλέγοντας 'ΕΓΓΡΑΦΗ'.



Εικόνα 93- Σελίδα Λογαριασμός MyHoneyBee.gr

2. Μπορείτε να συνδεθείτε με υπάρχοντα λογαριασμό συμπληρώνοντας τα στοιχεία σύνδεσης και μετά επιλέγοντας 'ΣΥΝΔΕΣΗ'.
3. Επιλέγοντας 'Χάσατε τον κωδικό σας' μεταφέρεστε σε μία νέα σελίδα με μία φόρμα συμπλήρωσης στοιχείων ώστε να σας σταλεί αυτοματοποιημένο μήνυμα αλλαγής κωδικού πρόσβασης.



Εικόνα 94- Σελίδα Χάσατε τον κωδικό σας MyHoneyBee.gr

4. Όταν εισέλθετε στο λογαριασμό σας δίνονται επιλογές για όλες τις πληροφορίες σας.

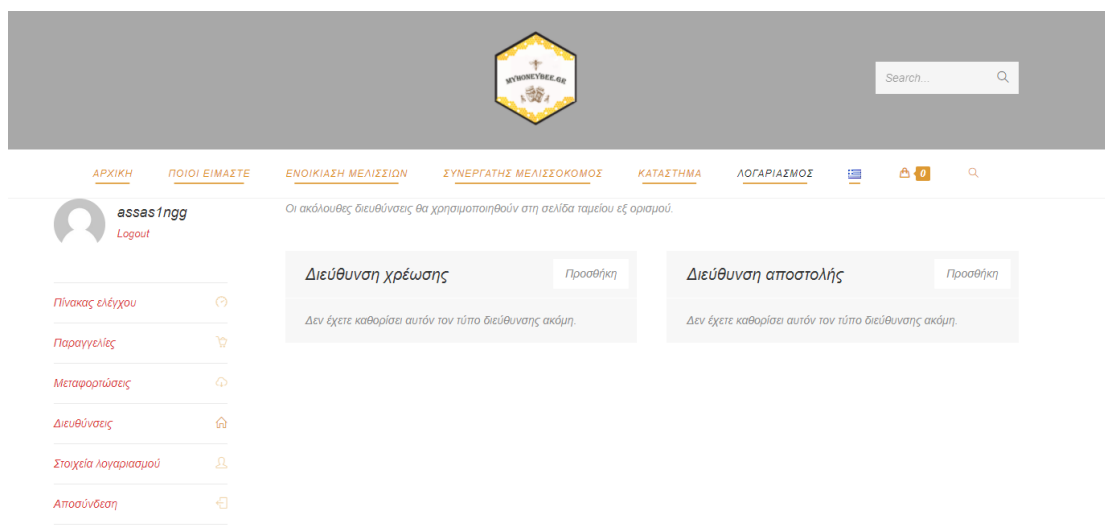


Εικόνα 95- Σελίδα Λογαριασμός Πίνακας Ελέγχου MyHoneyBee.gr

Αφού κάνετε είσοδο στην ιστοσελίδα, παρατηρείστε ότι στο αριστερό μέρος της κύριας οθόνης εμφανίζεται το «Μενού του χρήστη» **Πίνακας ελέγχου**, που περιλαμβάνει τις εξής επιλογές:

α. **Παραγγελίες**: μπορείτε να δείτε τις τελευταίες σας παραγγελίες σας και να επεξεργαστείτε τις παραγγελίες που έχετε σε εκκρεμότητα.

β. **Διευθύνσεις**, καταχωρείτε και επεξεργάζεστε τις διευθύνσεις χρέωσης και αποστολής της παραγγελίας σας όπως φαίνεται στην ακόλουθη εικόνα.



Εικόνα 96 Σελίδα Λογαριασμός Διευθύνσεις MyHoneyBee.gr

γ. **Στοιχεία λογαριασμού:** σας δίνεται η δυνατότητα να επεξεργαστείτε τα στοιχεία του λογαριασμού σας και να αλλάξετε οποίες πληροφορίες επιθυμείτε καθώς και τον κωδικό σας όπως φαίνεται στην ακόλουθη εικόνα.

Εικόνα 97 Σελίδα Λογαριασμός Στοιχεία Λογαριασμού MyHoneyBee.gr 1/2

Σημαντικά:

Για να διατηρηθούν οι αλλαγές που κάνετε στη φόρμα αυτή, θα πρέπει να αποθηκευτούν πατώντας το πλήκτρο «Αποθήκευση» το οποίο βρίσκεται στο τέλος της φόρμας.

Επιβεβαίωση νέου συνθηματικού

ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΑΛΛΑΓΩΝ

Εικόνα 98 Σελίδα Λογαριασμός Στοιχεία Λογαριασμού MyHoneyBee.gr 2/2

Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών

Όταν επιλέξετε από το μενού ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ ανακατευθύνεστε σε νέα σελίδα όπου μπορείτε να επιλέξετε ένα από τα πακέτα ενοικίασης που σας ενδιαφέρει, πατώντας το αντίστοιχο κουμπί.

Πως γίνεται η ενοικίαση;

Ο πελάτης ενοικιαστής γνωστοποιεί την πρόθεση του σε εμάς συμπληρώνοντας την ηλεκτρονική φόρμα που θα βρει ακολουθώντας τα πακέτα υπηρεσιών που προσφέρουμε .

Αφού τη συμπληρώσει ένας από τους υπαλλήλους μας θα επικοινωνήσει μαζί του ώστε να επιβεβαιώσει την πρόθεση του.

Απλή Ενοικίαση	Ενοικίαση και ενημέρωση	Ενοικίαση ,Ενημέρωση και διδακτικά σεμινάρια
189.44 € τον χρόνο ανά κυψέλη ή 15,7€ το μήνα	549 € τον χρόνο ανά κυψέλη ή 45.75€ το μήνα	749€ τον χρόνο ανά κυψέλη ή 62,40€ το μήνα
Προϊόντα της κυψέλης	Προϊόντα της κυψέλης	Προϊόντα της κυψέλης
	Δυνατότητα επίσκεψης στο χώρο της κυψέλης σου και αναλυτική ενημέρωση για την πρόοδο της δύο φορές τον μήνα	Δυνατότητα επίσκεψης στο χώρο της κυψέλης σου και αναλυτική ενημέρωση για την πρόοδο της δύο φορές τον μήνα
		Συμμετοχή σε online σεμινάρια για την μελισσοκομία
Απόκτησε τη δικιά σου κυψέλη	Απόκτησε τη δικιά σου κυψέλη	Απόκτησε τη δικιά σου κυψέλη

Εικόνα 99 Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών MyHoneyBee.gr

Στην ίδια σελίδα θα βρείτε πληροφορίες για το συμβόλαιο και τον τρόπο επικοινωνίας που θα χρησιμοποιηθεί για την επικοινωνία μεταξύ μας.

Επιλέγοντας ένα από τα πακέτα ενοικίαση ανακατευθύνεστε σε μία φόρμα συμπλήρωσης στοιχείων. Αφού συμπληρώσετε τα κατάλληλα στοιχεία υποβάλετε τη φόρμα επιλέγοντας 'Υποβολή'.

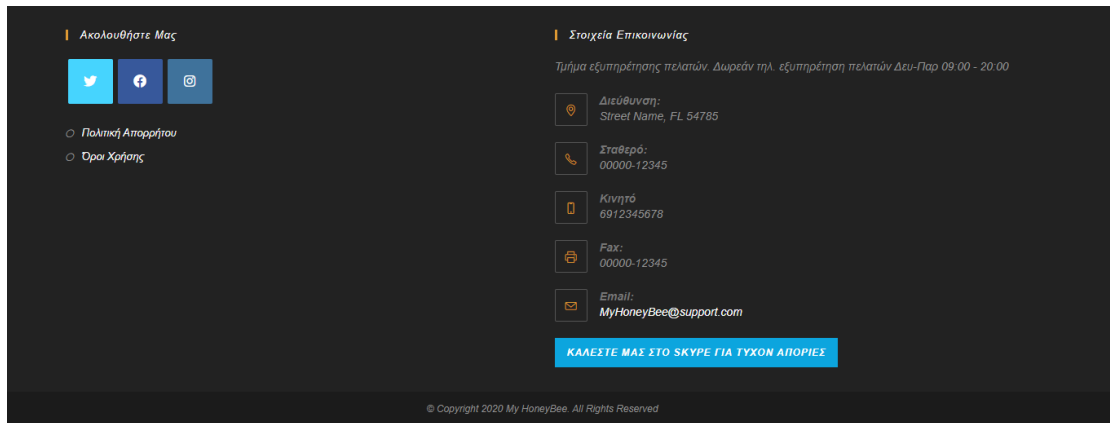
Εικόνα 100- Σελίδα Ενοικίαση Μελισσιών, Φόρμα ενοικίασης MyHoneyBee.gr

Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος

Όταν επιλέξετε από το μενού τη σελίδα ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ ανακατευθύνεστε σε μία φόρμα συμπλήρωσης στοιχείων, Αφού συμπληρώσετε τα κατάλληλα στοιχεία υποβάλετε τη φόρμα επιλέγοντας 'Υποβολή'.

Εικόνα 101- Σελίδα Συνεργάτης Μελισσοκόμος MyHoneyBee.gr

Υποσέλιδο (footer)



Εικόνα 102- Υποσέλιδο ιστοτόπου MyHoneyBee.gr

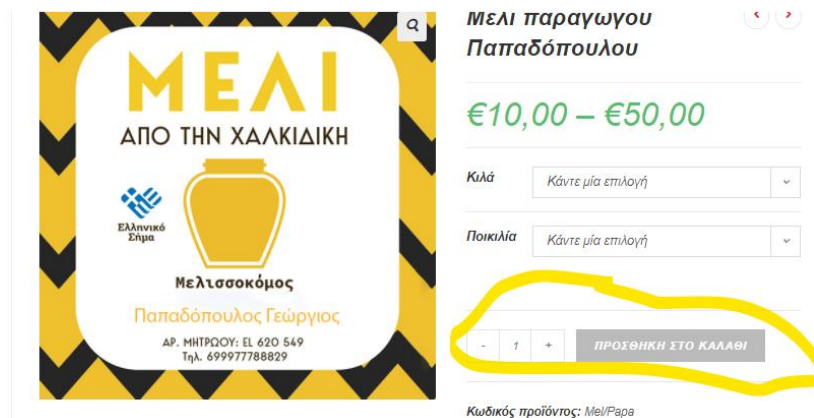
1. Στο υποσέλιδο υπάρχουν οι τρόποι επικοινωνίας.
2. Στο υποσέλιδο της ιστοσελίδας μας θα βρείτε τους συνδέσμους των κοινωνικών μας δικτύων. Επιλέγοντας κάθε ένα από τους συνδέσμους θα ανακατευθυνθείτε στην αντίστοιχη σελίδα
3. Όταν επιλέξετε το σύνδεσμο πολιτική απορρήτου ή όροι χρήσης θα ανακατευθυνθείτε σε νέες σελίδες αντίστοιχα με πληροφορίες για τη πολιτική απορρήτου που ακολουθούμε και τους όρους χρήσης, τις προϋποθέσεις, τη πνευματική ιδιοκτησία και τις αποποιήσεις που ακολουθούμε.

Σελίδα Ηλεκτρονικό Κατάστημα

Για να εισέλθετε στο ηλεκτρονικό κατάστημα επιλέγετε από το μενού 'ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ' ή από την ενότητα προσφερόμενες υπηρεσίες.



Αφού επιλέξετε το προϊόν που θέλετε ανακατευθύνεστε στη σελίδα του προϊόντος όπου συμπληρώνετε τα στοιχεία της ποικιλίας, των κιλών και ποσότητας και επιλέγετε 'ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΣΤΟ ΚΑΛΑΘΙ'.



Εικόνα 103- Σελίδα Προϊόντος MyHoneyBee.gr

Πολύ σημαντικό να αποθηκευτεί το προϊόν στο καλάθι και να επιλεγούν και οι μονάδες του προϊόντος που θέλει να αγοράσει ο πελάτης.

Το προϊόν έχει αποθηκευτεί στο καλάθι και ο πελάτης έχει την επιλογή η να κατευθυνθεί στο καλάθι και να ολοκληρώσει τις συναλλαγές του η να συνεχίσει τις αγορές του επιλέγοντας και άλλα προϊόντα.

Για να επισκεφτείτε το καλάθι αγορών σαν επιλέγετε το σύμβολο που έχουμε στη παρακάτω εικόνα.

ΑΡΧΙΚΗ
ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ
ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ

Στο καλάθι σας μπορείτε να δείτε τα προϊόντα που έχετε επιλέξει και να κάνετε αλλαγές, αν κάνατε κάποια αλλαγή επιλέγετε 'ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΚΑΛΑΘΙΟΥ' για να ενημερωθεί το σύνολο του καλαθιού.

ΠΡΟΪΟΝ	ΤΙΜΗ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ
Μέλι Παραγωγού Παπαδόπουλου - 1kg Ποικιλία: Θυμάρι	€10,00	- 1 +	€10,00

[ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΚΑΛΑΘΙΟΥ](#)

ΣΥΝΟΛΑ ΚΑΛΑΘΙΟΥ

Υποσύνολο	€10,00
Αποστολή	Flat Rate: €4,00 Αποστολή Σε Κεντρική Ελλάδα
Σύνολο	€14,00

[ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ](#)

Εικόνα 104- Σελίδα Καλαθιού MyHoneyBee.gr

Επιλέγοντας 'ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ' ανακατευθύνεστε στην επόμενη ενότητα όπου πρέπει να συμπληρώσετε κάποια στοιχεία και απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με την χρώση και τον τρόπο και τόπο αποστολής των προϊόντων.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΧΡΕΩΣΗΣ

Όνομα *

Επίθετο *

Όνομα εταιρίας (προαιρετικό)

Χώρα / Περιοχή *

Ελλάδα

Διεύθυνση *

Πόλη / Κωμόπολη *

Περιφέρεια (προαιρετικό)

Ταχυδρομικός κώδικας *

Εικόνα 105- Σελίδα Ολοκλήρωσης Παραγγελίας MyHoneyBee.gr ½

Στην ίδια σελίδα διαλέγετε το τρόπο πληρωμής επιλέγοντας μία από τις 3 επιλογές ‘Άμεση τραπεζική μεταφορά’, ‘Αντικαταβολή’ ή ‘PayPal’.

Άμεση τραπεζική μεταφορά

Πραγματοποιήστε την πληρωμή σας απευθείας στον τραπεζικό μας λογαριασμό. Χρησιμοποιήστε το αναγνωριστικό παραγγελίας σας ως αναφορά πληρωμής. Η παραγγελία σας δεν θα αποσταλεί έως ότου επιβεβαιωθούν τα χρήματα στον λογαριασμό μας.

Αντικαταβολή

PayPal Τι είναι το PayPal;



Τα προσωπικά σας δεδομένα θα χρησιμοποιηθούν για την επεξεργασία της παραγγελίας σας, για την υποστήριξη της εμπειρίας σας σε αυτόν τον ιστότοπο και για άλλους σκοπούς που περιγράφονται στη [πολιτική απορρήτου](#).

☐ Έχω διαβάσει και συμφωνώ με τους [όρους](#) και [προυποθέσεις](#) του ιστότοπου *

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ

Εικόνα 106- Σελίδα Ολοκλήρωσης Παραγγελίας MyHoneyBee.gr 2/2

Επιλέγοντας ‘ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ’ έχετε τελικά ολοκληρώσει τη παραγγελία σας. Και ανακατευθύνεστε σε μία σελίδα όπου εμφανίζονται όλες οι πληροφορίες της παραγγελία σας.

ΑΡΧΙΚΗ

ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ

ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΜΕΛΙΣΣΙΩΝ

ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΣ

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ

🇬🇷

🏠

🔍

Σας ευχαριστούμε. Έχουμε λάβει την παραγγελία σας.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ:

939

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ:

December 3, 2020

ΣΥΝΟΛΟ:

€16,00

ΜΕΘΟΔΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ:

Αντικαταβολή

Pay with cash upon delivery.

Στοιχεία παραγγελίας

ΠΡΟΪΟΝ	ΣΥΝΟΛΟ
Βασιλικός Πολτός Παραγωγού Σουλιάνη - 40gr × 1	€12,00
ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ:	€12,00
ΑΠΟΣΤΟΛΗ:	€4,00 Μέση Flat Rate
ΜΕΘΟΔΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ:	Αντικαταβολή
ΣΥΝΟΛΟ:	€16,00

Εικόνα 107- Σελίδα Στοιχείων Παραγγελίας MyHoneyBee.gr

Επίσης με την αποστολή της παραγγελίας λαμβάνετε ένα μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, στη διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που καταχωρήσατε, με τις λεπτομέρειες της παραγγελίας σας από την ιστοσελίδα μας.

Σημαντικά:

Τέλος είναι πολύ σημαντικό να τονιστεί ότι σε οποιαδήποτε πεδία υπάρχει αστερίσκος τότε η συμπλήρωση τους είναι υποχρεωτική για μπορέσετε να προχωρήσετε στο επόμενο βήμα.

B. Ερωτηματολόγιο



MyHoneyBee.gr

Είμαστε μια καινούργια επιχείρηση που δραστηριοποιείται στο χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου . Προσφέρουμε υπηρεσίες προϊόντα και αγαθά που σχετίζονται άμεσα και έμμεσα με τον κόσμο της μέλισσας . Στην ακόλουθη έρευνά θα θέλαμε να αφιερώσετε λίγο από το χρόνο σας ώστε να μας απαντήσετε σε κάποιες πολύ σημαντικές για εμάς ερωτήσεις.

Η έρευνά μας σχετίζεται με τη μελισσοκομία και τη παροχή υπηρεσιών στο κλάδο αυτό, μιας και η ενοικίαση κυψελών προσφέρει στον μελισσοκόμο ένα σταθερό εισόδημα ανεξάρτητο από τη παραγωγή γενικά των προϊόντων της κυψέλης και συνάμα δίνει τη δυνατότητα στο καταναλωτή να έχει ένα ποιοτικό και καθ' όλα ανταγωνιστικό προϊόν.

Ευχαριστούμε εκ των προτέρων για το χρόνο σας.

Ηλικία

☐ 18-32

☐ 32-45

☐ 45-65

☐ Άνω των 65 χρονών

Εικόνα 108- Ερωτηματολόγιο 1/6

Κύριο Επάγγελμα

☐ Μελισσοκόμος

☐ Other...

Διεύθυνση περιοχής διαμονής.

Short answer text
.....

Διεύθυνση έδρας μελισσοκομείου

Short answer text
.....

Αριθμός κυψελών ;

☐ μέχρι 10

☐ 10-50

☐ 50-200

☐ 200-500

☐ Άνω των 500

Εικόνα 109- Ερωτηματολόγιο 2/6

Τι ποικιλίες μελιού παράγεται κυρίως.

- ☐ Θυμαρίσιο
- ☐ Πευκόμελο
- ☐ Μέλι καστανιάς
- ☐ Μέλι εσπεριδοειδών
- ☐ Μέλι ελάτης
- ☐ Ερείκης
- ☐ Βελανιδιάς
- ☐ Βαμβακιού
- ☐ Other...

Εικόνα 110- Ερωτηματολόγιο 3/6

Δυνατότητα παραγωγής μελιού ανα κυψέλης ετησίως.

- ☐ 5kg
- ☐ 10kg
- ☐ 15kg
- ☐ 20kg
- ☐ 25kg
- ☐ 30kg
- ☐ 35kg
- ☐ 40kg
- ☐ 45kg

Θα είσασταν διατεθειμένοι να ενοικιάζετε μελίσσια (κυψέλες).

- ☐ ναι
- ☐ Όχι
- ☐ Ισως

Εικόνα 111- Ερωτηματολόγιο 4/6

Αν ναι, τι υπηρεσίες μπορείτε να προσφέρετε στον ενοικιαστή.

- ☐ Φροντίδα μελισσιού.
- ☐ Συλλογή μελιού, προϊόντων κυψέλης και παράδοση.
- ☐ Παροχή εξοπλισμού.
- ☐ Παροχή πληροφοριών για τη κυψέλη και βασικής εκπαίδευσης.
- ☐ Παραγωγή προϊόντων κυψέλης ανάλογα με τις επιθυμίες του.

Αν όχι, περιγράψτε τους λόγους.

Long answer text

Αν προβείτε σε ενοικίαση σε ενοικίαση μελισσιών ποι είναι το κίνητρο σας;

- ☐ Οικονομικό
- ☐ Ανάδειξη της συνεισφοράς της μέλισσας στο φυσικό περιβάλλον και τη ζωή
- ☐ Και τα δύο

Εικόνα 112- Ερωτηματολόγιο 5/6

Θα ενδιαφερόσασταν να εξελίξετε τις γνώσεις σχετικά με την μελισσοκομία;

	1	2	3	4	5	
καθόλου	☐	☐	☐	☐	☐	Πάρα πολύ

Θα θέλατε ως παραγωγός να συμμετάσχετε σε ερευνητικά προγράμματα που αφορούν τις ασθένειες των μελισσών;

☐ Ναι

☐ Όχι

☐ Ίσως

Εικόνα 113- Ερωτηματολόγιο 6/6