



Junior
Achievement®

2013

ΒΟΤΑΝΟΜΑΝΙΑ



Επωνυμία Επιχείρησης: ΒΟΤΑΝΟΜΑΝΙΑ

Τοποθεσία: 1^ο ΕΠΑΛ ΔΑΦΝΗΣ

Ημερομηνία: Απρίλιος 2013



ΒΟΤΑΝΟΜΑΝΙΑ



ΕΙΚΟΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

“Εάν αποσυνθέσεις την Ελλάδα, στο τέλος θα δεις να σου απομένουν μια ελιά, ένα αμπέλι...βότανα...κι ένα καράβι.....Που σημαίνει: με άλλα τόσα την ξαναφτιάχνεις.”

Οδυσσέας Ελύτης



Πίνακας Περιεχομένων

- 1.0 Περιγραφή**
 - 1.1 Αποστολή της Εταιρείας
 - 1.2 Γενικές Πληροφορίες
 - 1.3 Προφίλ της Επιχείρησης

- 2.0 Πλάνο Marketing**
 - 2.1 Στόχοι
 - 2.2 Στρατηγική Marketing
 - 2.3 Πρόγραμμα Δράσεων
 - 2.4 Προϋπολογισμός / Πρόβλεψη Πωλήσεων
 - 2.5 Μελέτη Αγοράς

- 3.0 Πλάνο Παραγωγής**
 - 3.1 Στόχοι
 - 3.2 Εγκαταστάσεις και Εργατικό Δυναμικό
 - 3.3 Προμήθειες Υλικών
 - 3.4 Διαδικασία Παραγωγής
 - 3.5 Εκπαίδευση
 - 3.6 Έλεγχος Ποιότητας
 - 3.7 Έλεγχος Αποθεμάτων
 - 3.8 Έρευνα και Ανάπτυξη

- 4.0 Ανθρώπινο Δυναμικό**
 - 4.1 Στόχοι
 - 4.2 Σύσταση Αμοιβών
 - 4.3 Εκπαίδευση
 - 4.4 Προσωπικό / Ανθρώπινο Δυναμικό

- 5.0 Οικονομικό Σχέδιο**
 - 5.1 Στόχοι
 - 5.2 Αρχική Κεφαλαιοποίηση
 - 5.3 Ανάλυση Νεκρού Σημείου
 - 5.4 Οικονομικές Καταστάσεις
 - 5.5 Ελκυστικότητα Επένδυσης
 - 5.6 Κίνδυνοι

Παράρτημα 1- Ομαδική φωτογραφία και οργανόγραμμα εταιρείας

Παράρτημα 2- Κατάλογος περιπτέρου Εμπορικής Έκθεσης

Παράρτημα 3- Ανάλυση Νεκρού Σημείου και Γραφήματα

Παράρτημα 4- Οικονομικές Καταστάσεις και Γραφήματα

Παράρτημα 5- Φωτογραφίες Προϊόντος



1.0 ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

1.1 Αποστολή της Εταιρείας

Σκοπός της εταιρείας είναι η δημιουργία πρωτότυπων, χειροποίητων και καθαρά ελληνικών προϊόντων σε αγνές πρώτες ύλες. Εκμεταλλεύοντας τον πλούτο της ελληνικής φύσης και αναδεικνύοντας τις ιδιαίτερες θεραπευτικές και καλλωπιστικές ιδιότητές τους ευελπιστούμε να έχουμε ένα συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τον ανταγωνισμό. Τα προϊόντα αυτά θα προωθηθούν προς την ελληνική αγορά με σκοπό την πώλησή τους και την αποκόμιση κέρδους. Για την επίτευξη του εταιρικού σκοπού η εταιρεία μπορεί να συμμετέχει και να συνεργάζεται με εταιρείες και φυσικά πρόσωπα ή άλλες επιχειρήσεις που επιδιώκουν τον ίδιο παρεμφερή σκοπό.

1.2 Γενικές Πληροφορίες

Επωνυμία:	<i>Βοτανομανία</i>
Διεύθυνση:	<i>1^ο ΕΠΑΛ ΔΑΦΝΗΣ</i>
Τύπος Επιχείρησης:	<i>Ιδιωτική Εταιρία</i>
Ημερομηνία Σύστασης:	<i>Δεκέμβριος 2012</i>

Η εικονική επιχείρηση “**Βοτανομανία**” δημιουργήθηκε από τους μαθητές του τμήματος ΒΥ του 1^{ου} ΕΠΑΛ.Λ ΔΑΦΝΗΣ με τη βοήθεια των καθηγητών: Χριστοπούλου Αγγελική και Τσολάκου Ευαγγελία. Εξωτερική συνεργάτης Τσολάκου Ελίζα (Σύμβουλος Επιχειρήσεων).

Τα μέλη της επιχείρησης είναι:

Βαΐου Ελένη
Γιουλβανίδου Ελένη
Καραπαλίκου Αικατερίνη
Καντέλη Κριστέλλα
Μαρκουλάκη Μαρία
Μαρκουλάκη Σοφία
Μαχμουτάι Άντζελα
Μπάλλα Μάριος
Μπρούστης Εμμανουήλ
Ντίνος Γιώργος
Χονδρογιάννη-Μπούρα Αλκυόνη

*Οι μαθητές εκ περιτροπής εργάστηκαν σε όλα τα τμήματα της επιχείρησης.



1.3 Προφίλ της Εταιρείας

Τύπος Επιχείρησης: Ιδιωτική Επιχείρηση

Εκδόθηκαν κοινές μετοχές για να δημιουργήσουν το αρχικό κεφάλαιο.

Προϊόντα

Η ελληνική γη είναι πλούσια σε βότανα και είναι παγκοσμίως γνωστή η θεραπευτική και όχι μόνο αξία των βοτάνων.

Η εταιρεία μας επέλεξε να ασχοληθεί με την προμήθεια, επεξεργασία, συνεργασία, προώθηση και πώληση των παρακάτω δυο πιο αντιπροσωπευτικών ελληνικών βοτάνων που χρησιμοποιούμε:

1. Λεβάντα

2. Τσάι του Βουνού

Πιστεύουμε ότι με τη σωστή εκμετάλλευση των θησαυρών που παράγει η ελληνική γη, η χώρα μας θα γίνει γνωστή σε όλο τον κόσμο και θα βοηθήσει η ανάπτυξη της οικονομίας και η ιατρική όσο και στη μαγειρική-διατροφή, κοσμετολογία και αλλού



2.0 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ MARKETING

2.1 Στόχοι

1. Να λάβουμε όλα τα βραβεία για τις πωλήσεις και την εμφάνη που περιπτέρου μας στις εμπορικές εκθέσεις
2. Να αποτελέσουμε παράδειγμα επαγγελματισμού
3. Να λειτουργούμε εστιάζοντας στον πελάτη χωρίς όμως να μολύνουμε το περιβάλλον

2.2 Στρατηγική Marketing

Αγορά Στόχος

Στοχεύουμε να καλύψουμε την ανάγκη της σημερινής αγοράς χρησιμοποιώντας ελληνικά προϊόντα σαν Α' ύλη και με αυτόν τον τρόπο να ενισχύσουμε την οικονομία της χώρας. Το αγοραστικό μας κοινό περιλαμβάνει όλες τις ηλικίες (κυρίως από 12 μέχρι 70 χρονών) και όλα τα φύλλα. Όλο το καταναλωτικό κοινό θα μπορούσε να αγοράσει τα προϊόντα αυτά γιατί είναι φτηνά και προσιτά και προέρχονται από την ελληνική γη. Πιστεύουμε ότι θα αγοράσουν τα προϊόντα μας γιατί είναι ωραία, καινοτόμα και σε προσιτή τιμή.

Προϊόν

Η Α' ύλη που χρησιμοποιήθηκε είναι τα βότανα τα οποία πήραμε και τα επεξεργαστήκαμε και φτιάξαμε κεριά με άρωμα λεβάντας και καραμέλες με γεύση τσάι του βουνού. Δεν περιέχουν χημικές ουσίες και είναι καθαρά ελληνικό προϊόν. Ήμαστε οι μόνοι που το σκεφτήκαμε κατόπιν έρευνας και δεν υπάρχει κάτι παρόμοιο στην Ελληνική αγορά.

Τιμή

Η τιμή των κεριών ανέρχεται στα 3ευρώ και το πακέτο των 10 καραμελών στο 1ευρώ. Καταλήξαμε σε αυτές τις τιμές γιατί, εκτός από το κόστος τους, λάβαμε υπόψη ότι τα προϊόντα μας είναι χειροποίητα και μοναδικά. Φυσικά η τιμή προήλθε έπειτα από έρευνα αγοράς

Τόπος

Στο Χριστουγεννιάτικο παζάρι του σχολείου, στο σχολείο, στη Εμπορική Έκθεση του ΣΕΝ .



Προώθηση και Διαφήμιση

Slogan: ΤΑ ΒΟΤΑΝΑ ΠΙΣΩ ΣΤΗΝ ΖΩΗ ΜΑΣ!!! Θα πρέπει να φτιάξουμε αφίσες και προσπέκτους που θα μοιράσουμε, θα βγούμε με το Slogan μας. Ίσως αν μαζέψουμε και αρκετά χρήματα να γράψουμε μερικά λόγια σε μια τοπική εφημερίδα έτσι ώστε να προσελκύσουμε περισσότερο αγοραστικό κοινό. Πιστεύουμε πως αυτός ο τρόπος διαφήμισης θα είναι ποιο επιτυχές για εμάς διότι με αυτόν τον τρόπο θα δουν οι καταναλωτές της περιοχής μας (ΔΑΦΝΗ) ότι κοντά τους υπάρχει ένα καινοτόμο προϊόν που δεν υπάρχει κάπου αλλού και θα τους προσελκύσει αυτή η ιδέα.

2.3 Πρόγραμμα Δράσης

Τον στόχο μας θα τον πετύχουμε εκτός από την εντατική δουλειά αλλά με την εμπύχωση του προσωπικού, μία τάση και έμπνευση καθημερινά για ένα καλύτερο αποτέλεσμα, με την συνεχή μας προσπάθεια το προϊόν μας είναι ποιο φιλικό με το περιβάλλον

2.4 Πρόβλεψη πωλήσεων

Στην αρχή είχαμε φτιάξει 200 καραμέλες και τις πουλήσαμε (όλες) σε bazar που πραγματοποιήθηκε στο σχολείο μας. Για να δοκιμάσουμε και να δούμε αν το καταναλωτικό κοινό μας προτιμά. Ύστερα σκεφτήκαμε να φτιάξουμε 60 κεριά όμως από αυτά ήταν επιτυχής τα 56 Από τα οποία στην έκθεση πωλήθηκαν τα 46 και πουλήσαμε 400 καραμέλες (όλες). Από τα κεριά που μας απέμειναν (10) τα πουλήσαμε εκτός έκθεσης.

2.5 Έρευνα Αγοράς

Σήμερα υπάρχουν πάρα πολλές επιχειρήσεις που πουλάνε βότανα και κεριά όμως επιχείρηση δεν παράγει και πουλάει σε συνδυασμό αυτό τα δυο. Δηλαδή στην αγορά βρίσκουμε βότανα σε μεμονωμένες συσκευασίες ή κεριά τεχνητά αρωματισμένα (πράγμα που είναι επικίνδυνο για την υγεία) Οι καραμέλες μας δεν περιέχουν χημικές ουσίες αλλά καθαρά αποστάγματα βοτάνων.



3.0 ΠΛΑΝΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

3.1 Στόχοι

1. Διατήρηση της ικανοποίησης των πελατών και η επίτευξη υψηλής ποιότητας.
2. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας της ομάδας και η καλύτερη δυνατή διαχείριση του χρόνου.
3. Σεβασμός προς το περιβάλλον.

3.2 Εγκαταστάσεις και Εργατικό Δυναμικό

Το προϊόν κατασκευάστηκε σε 2 σπίτια :

- ♦ Στο σπίτι της Γιουλβανίδου Ελένης απο το τμήμα παραγωγής.
- ♦ Στο σπίτι της Καντέλη Στέλλα απο το τμήμα παραγωγής.

Τα άτομα που κατασκεύασαν τα προϊόντα είναι τα εξής :

Γιουλβανίδου Ελένη, Καντέλη Στέλλα, Μαχμουτάι Άτζελα, Γιώργος Ντίνος, Μάριος Μπάλα, Μαρία & Σοφία Μαρκουλάκη.

3.3 Προμηθευτές

Γιουλα Α.Ε.

Διεύθυνση: Ορυζομύλων 5

Περιοχή: Αιγάλεω

Α.Φ.Μ.: 094002921

Δ.Ο.Υ.: Μεγάλων Επιχειρήσεων

Τηλ.: 2105403560

Σκλαβενίτης ΑΕΕ

Διεύθυνση: Μπακανά 24

Περιοχή: Νέος Κόσμος

Α.Φ.Μ.: 999080978

Δ.Ο.Υ.: Μεγάλων Επιχειρήσεων

Τηλ.: 2109013201



Γαβαλάς Γ. Παναγιώτης

Διεύθυνση: Τζέβα 11

Περιοχή: Νέος Κόσμος

Α.Φ.Μ: 061631665

Δ.Ο.Υ: ΙΗ ΑΘ.

Τηλ.: 2109013072

Max Stores ABEE

Διεύθυνση: Παπανδρέου 4

Περιοχή: Ηλιούπολη

Α.Φ.Μ: 094334651

Δ.Ο.Υ: ΦΑΕ ΠΕΙΡΑΙΑ

Τηλ: 2109769548

Κηροπλαστείο

Διεύθυνση: Μεγ.Αλεξάνδρου 7

Περιοχή: Δάφνη

Α.Φ.Μ: 081737125

Δ.Ο.Υ: Αγ.Δημητρίου(Δάφνης)

Τηλ: 2109716489

Αναστασία Σπ.Βιλαώρα

Διεύθυνση: Ευριπίδου 28 Αθήνα

Περιοχή: Κέντρο Αθήνα

Α.Φ.Μ: 028014801

Δ.Ο.Υ: Α' ΑΘΗΝΩΝ

Τηλ: 2103253239

Ecoshop

Διεύθυνση: Πρωτοπαπά 12

Περιοχή: Ηλιούπολη

Α.Φ.Μ: 127787944

Δ.Ο.Υ: ΗΛΙΟΥΠΟΛΗΣ

Τηλ: 2109613310



Γαλαξίας ΑΕ

Διεύθυνση: **Μπακαννά 57**

Περιοχή: **Νέος Κόσμος**

Α.Φ.Μ: **094116278**

Δ.Ο.Υ: **Μεγάλων Επιχειρήσεων**

Τηλ: **2109020206**

ΟΚ

Διεύθυνση: **Ιππάρχου 66**

Περιοχή: **Νέος Κόσμος**

Α.Φ.Μ: **097717140**

Δ.Ο.Υ: **Παλ. Φαλήρου**

Τηλ:

Το Ρόδι

Διεύθυνση: **Π.Μελά 35**

Περιοχή: **Δάφνη**

Α.Φ.Μ: **044930409**

Δ.Ο.Υ: **Αγ. Δημητρίου** Τηλ: **2109705470**

Επί Παντός

Διεύθυνση: **Ευριπίδου 28**

Περιοχή: **Αθήνα**

Α.Φ.Μ: **028014801**

Δ.Ο.Υ: **Α' Αθηνών**

Τηλ: **2103253239**

Κεριά Εκκλησιαστικά Είδη

Διεύθυνση: **Ευριπίδου 30**

Περιοχή: **Αθήνα**

Α.Φ.Μ: **999714285**

Δ.Ο.Υ: **Α' Αθηνών**

Τηλ: **2103211493**



3.4 Διαδικασία παραγωγής

Κεριά:

Βήμα 1: Πέρνουμε μια κατσαρόλα.

Βήμα 2: Βάζουμε 300gr. κεριά, το αφήνουμε να λιώσει 10 λεπτά.

Βήμα 3: Πέρνουμε μια κουτάλα και ρίχνουμε 100gr στο γυάλινο ποτήρι.

Βήμα 4: Κρατάμε το φυτίλι, στερεωμένο & το αφήνουμε 5 λεπτά να κρυώσει.

Βήμα 5: Επείτα βάζουμε την επόμενη στρώση (100gr) το αφήνουμε για 7 λεπτά.

Βήμα 6: Βάζουμε την τελευταία στρώση και έτοιμο!

Καραμέλες:

Βήμα1: Πέρνουμε μια κατσαρόλα.

Βήμα2: Ρίχνουμε 400gr. νερό, 500gr. ζάχαρη & τσάϊ το βουνού τ αφήνουμε για 5 λεπτά.

Βήμα3: Τα σουρώνουμε σ'ένα μπόλ & τα βάζουμε πάλι στην κατσαρόλα.

Βήμα4: Μετά προσθέτουμε 500gr. ζάχαρη & 400gr. γλυκόζη & τ'αφήνουμε για 25-30

λεπτά.

Βήμα5: Πέρνουμε ένα κουτάλι (εφόσον πρώτα έχουμε στρώσει σε καθαρό μέρος λαδόκολα), & αρχίζουμε & δημιουργούμε σχέδια, και είναι έτοιμοι οι καραμέλες!

3.5 Εκπαίδευση.

Υπεύθυνοι για την κατασκευή των προϊόντων μας, και για την εκπαίδευση της ομάδας είναι:

- ◆ για τις καραμέλες "Στέλλα Καντέλη"
- ◆ για τα κεριά "Ελένη Γουλιανίδου"

3.6 Έλεγχος ποιότητας

Τις καραμέλες τις έχουμε αποστειρώσει στην εταιρεία "ΕΛΟΤ"!

Οι καραμέλες περιέχουν μέσα στο χωνάκι ένα χαρτάκι που καταγράφει τις οδηγίες και την ημερομηνία λήξης. Και τα κεριά επίσης περιέχουν κάτω στον πάτο ένα κολλημένο χαρτάκι με τις οδηγίες χρήσεις!



3.7 Έλεγχος αποθεμάτων

Έχουμε συγκεντρώσει όλες τις αποδείξεις και έτσι ξέρουμε το κέρδος μας και το τι έχει αγοραστεί από την εταιρία μας, επίσης στην αποθήκη της εταιρίας έχουμε με κάθε λεπτομέρεια το πόσα προϊόντα δεν έχουν πουληθεί.

3.8 Έρευνα και Ανάπτυξη

Για το μέλλον σκεπτόμαστε να χρησιμοποιήσουμε και άλλα βότανα εκτός από την λεβάντα για την παραγωγή κεριών. Επίσης αν είχαμε περισσότερο χρόνο πιστεύουμε ότι θα κάναμε μια πιο εμπειριστατωμένη έρευνα αγοράς για την Α΄ ύλη επομένως τα προϊόντα μας θα είχαν και πιο ανταγωνιστική τιμή. Θα μπορούσαμε να κινηθούμε και σε άλλα επίπεδα όσον αφορά την διαφήμιση των προϊόντων.



4.0 ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

4.1 Στόχοι

- ◆ Διατήρηση του μεγέθους της εταιρείας.
- ◆ Πρόσληψη νέων εργαζομένων για την παραγωγική διαδικασία, και επίτευξη ιδανικού μεγέθους εταιρείας 12 μελών.
- ◆ Επίτευξη 90% κατά μέσο όρο της συμμετοχής των εργαζομένων.
- ◆ Διατήρηση ακμαίου ηθικού και της παραγωγικότητας της εταιρείας.

4.2 Πρόγραμμα Παροχών

Υπάλληλοι :

Μισθός: 1,6 € ανά μήνα

4.3 Εκπαίδευση

Εκπαιδεύτηκε το προσωπικό πώς να κατασκευάζουν καραμέλες και κεριά από τους υπεύθυνους παραγωγής. Επίσης το προσωπικό, ακόμα έμαθε πολλά και έκανε πολλά με τη βοήθεια των καθηγητών κα.Ευαγγελίας Τσολάκου και κα.Αγγελικής Χριστοπούλου, αλλά και με την βοήθεια της εθελόντριας κα.Τσολάκου.

4.4 Προσωπικό

Πρόεδρος: Μάριος Μπάλλας

Μάρκετινγκ: Αλκυόνη Χονδρογιάννη Μπούρα - Ελένη Βαίου

Χρηματοοικονομικό: Σοφία Μαρκουλάκη - Δανάη Κεστεκίδου:

Παραγωγή: Στέλλα Καντέλη - Ελένη Γιουλβανίδου

Ανθρώπινο Δυναμικό: Μαρία Μαρκουλάκη - Γιώργος Ντίνος

Δημόσιες Σχέσεις: Μανόλης Μπρούστης - Κατερίνα Καραπαλίκου - Άντζελα Μαχμουτάι



5.0 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

5.1 Στόχοι

- A) Να αποδώσει στους μετόχους το αρχικό κεφάλαιο της επένδυσής τους (αγορά μετοχών)
- B) Να τακτοποιούνται οι πληρωμές εγκαίρως
- Γ) Να έχουν την ευθύνη για όλα τα κεφάλαια της εταιρίας

5.2 Αρχική Κεφαλαιοποίηση

Η αρχική κεφαλαιοποίηση ανέρχεται στο ποσό των 105 €
(3€ x 35 μετοχές)

5.3 Οικονομικές Καταστάσεις

(Πίνακας ΕΣΟΔΑ-ΕΞΟΔΑ)

5.4 Κίνδυνοι

Πετύχαμε ελαχιστοποίηση των κινδύνων κάνοντας τμηματική παραγωγή και διορθώνοντας τους εκάστοτε κινδύνους που παρουσιάζονταν



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1



Τα ονόματα των παιδιών από αριστερά:

Κεστεκίδου Δανάη, Καντέλη Στέλλα, Μαρκουλάκη Μαρία, Βαΐου Ελένη, Καραπαλίκογλου Αικατερίνη, Μαρκουλάλη Σοφία (πίσω), Μαχμουτάϊ Άτζελα, Μπρούστης Μανώλης, Ντίνος Γιώργος.



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

Κατάλογος Ελέγχου Εμπορικής Έκθεσης

- Τραπεζομάντιλο
- Συσκευασία τοποθέτησης κεριών
- Συσκευασία τοποθέτησης καραμελών
- Κουτί ταμείου
- 60 Κεριά
- 200 Καραμέλες
- 100 Διαφημιστικά Φυλλάδια
- 10 Αφίσες της Εταιρείας
- Ταμπέλα Ένδειξης του Σχολείου
- Ταμπέλες Τιμών για τα Προϊόντα
- 1 Βιβλίο Παρατηρήσεων και Απόψεων για τους Πελάτες
- 1 Διακοσμητικό βάζο με βότανα
- 1 Laptop
- 1 Μπλοκ
- 1 Στυλό



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3

Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Κεριά

Σταθερές Δαπάνες

Μισθοί	€ 19,20
Σύνολο:	€ 19,20

Μεταβλητές Δαπάνες / τεμάχιο

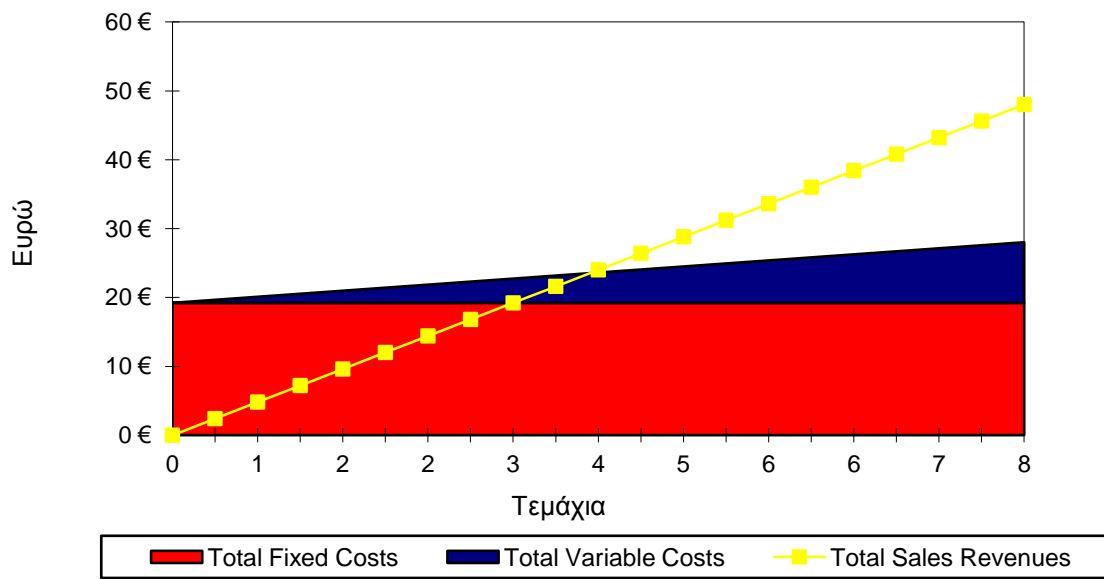
Κερί	€ 0,30
Φυτίλι	€ 0,10
Βάζο	€ 0,25
Λεβάντα	€ 0,05
Φύρα	€ 0,20
ΔΕΗ	€ 0,20
Σύνολο:	€ 1,10

Τιμή και Περιθώριο Κέρδους

Τιμή/τμχ:	€ 3,00
Περιθώριο Κέρδους/τμχ:	€ 4,90

Όγκος

Όγκος Νεκρού Σημείου:	4
Αναμενόμενες πωλήσεις ανά μήνα:	15



Τεμάχια για να γίνει Break Even:	4	Συνολικά Μεταβλητά Κόστη:	€ 4,40
Πωλήσεις σε € για Break Even:	€ 23,51	Πάγια Έξοδα:	€ 19,20
Μεταβλητά κόστη ανά τεμάχιο:	€ 1,10	Μήνες για να γίνει Break Even:	0,3



Καραμέλες

Σταθερές Δαπάνες

Μισθοί	€ 19,20
Σύνολο:	€ 19,20

Μεταβλητές Δαπάνες / 10 τεμάχια(συσκ.)

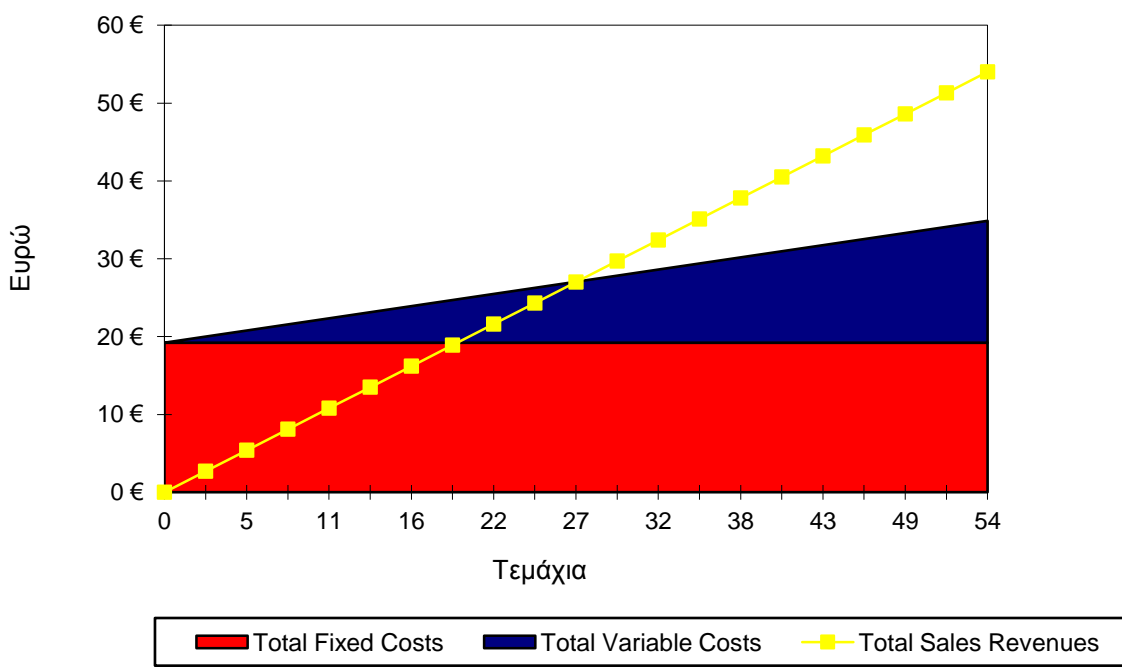
Κερί	€ 0,020
Φυτίλι	€ 0,116
Βάζο	€ 0,104
Λεβάντα	€ 0,050
Σύνολο:	€ 0,290

Τιμή και Περιθώριο Κέρδους

Τιμή/τμχ:	€ 1,00
Περιθώριο Κέρδους/τμχ:	€ 0,71

Όγκος

Όγκος Νεκρού Σημείου:	27
Αναμενόμενες πωλήσεις ανά μήνα:	15

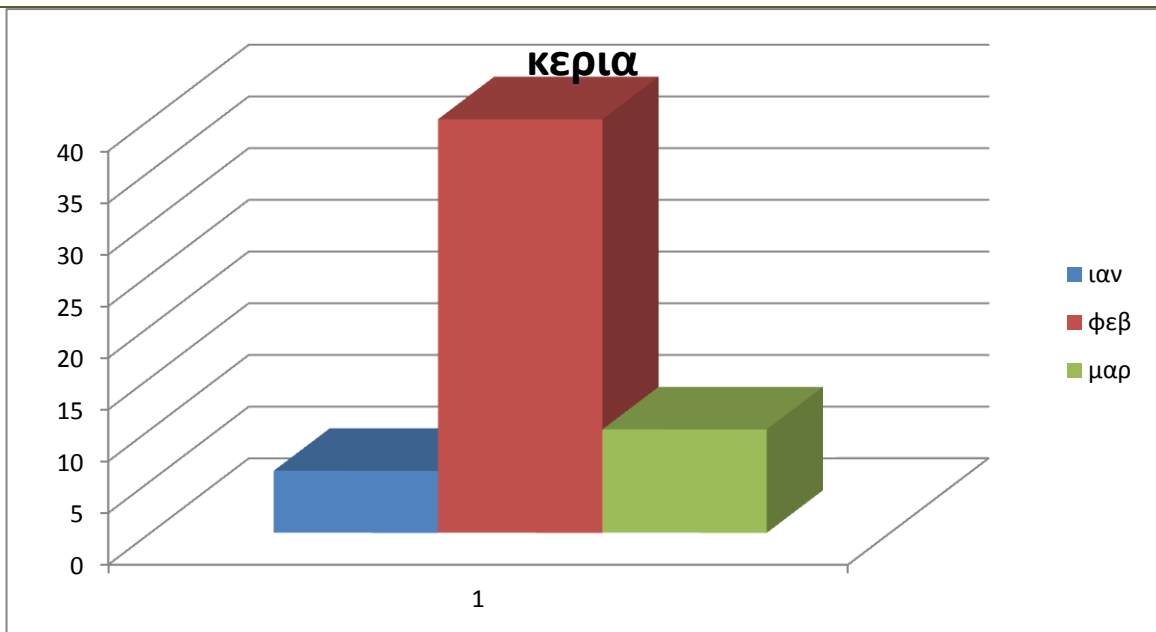
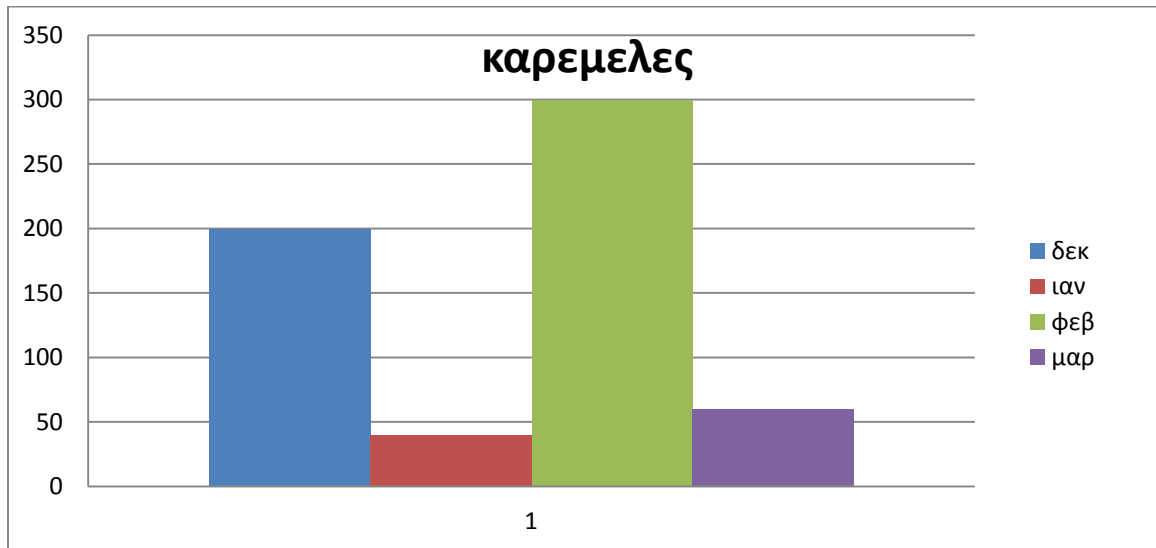


Τεμάχια για να γίνει Break Even:	27	Συνολικά Μεταβλητά Κόστη:	€ 7,83
Πωλήσεις σε € για Break Even:	€ 27,04	Πάγια Έξοδα:	€ 19,20
Μεταβλητά κόστη ανά(10) τεμάχιο:	€ 0,29	Μήνες για να γίνει Break Even:	1,8



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 4

Ανάλυση Πωλήσεων





Έσοδα-Έξοδα

ΗΜ/ΝΙΑ	ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ	ΠΟΣΟ	ΗΜ/ΝΙΑ	ΕΙΔΟΣ	ΠΟΣΟ
23-Δεκ	Πώληση Μετοχών	42,38	8-Δεκ	ΛΟΥΙΖΑ	1,48
16-Ιαν	Πώληση Προϊόντων	198		ΠΟΛΥΚΟΜΠΟ	1,48
				ΕΚΟΥΙΖΕΤΟ	1,48
				ΤΣΟΥΚΝΙΔΑ	1,48
				ΛΕΒΑΝΤΑ	1,48
				ΦΛΑΣΚΟΥΝΙ	1,66
			18-Δεκ	ΚΟΛΛΑ	2
				ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ	2,2
			19-Δεκ	ΓΛΥΚΟΖΗ	1,66
				ΖΑΧΑΡΗ ΟΡΙΖΟΝ	1,06
				ΧΑΡΤΙΚΑ	2,5
				ΣΧΟΛΙΚΑ	4,8
			20-Δεκ	ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ	1
				ΧΑΡΤΙΚΑ	2,8
				ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ	6,3
				ΤΣΑΙ ΒΟΥΝΟΥ	0,96
				ΣΙΡΟΠΙ ΓΛΥΚΟΖΗΣ	2,32
				ΟΔΟΝΤ/ΔΕΣ	0,68
			21-Δεκ	ΚΟΥΤΙ	0,5
				ΦΙΤΙΛΙ	0,8
			16-Ιαν	ΖΑΧΑΡΗ	1,13
				ΓΛΥΚΟΖΗ	2,55
				Α ΥΛΗ ΚΕΡΙ	44
			1-Φεβ	ΚΟΛΛΑ	14,5
			12-Φεβ	ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ	2,1
	ΣΥΝΟΛΟ:	240,38 €		ΣΥΝΟΛΟ:	102,44 €



Ισολογισμός

ΒΟΤΑΝΟΜΑΝΙΑ

16/4/2013

Τρέχουσα αναλογία Γρήγορη αναλογία		Αναλογία μετρητών Κεφάλαιο εργασίας	
ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Τρέχοντα περιουσιακά στοιχεία		Τρέχον παθητικό	
Μετρητά και αντίστοιχα	105	Λογαριασμοί πληρωτέοι και δεδουλευμένα έξοδα	102
Λογαριασμοί εισπρακτέοι	198	Μισθοί	96
Σύνολο τρεχόντων περιουσιακών στοιχείων 303 €		Σύνολο τρέχοντος παθητικού 198 €	
		Κεφάλαιο	105
		Σύνολο λοιπού παθητικού 105 €	
Συνολικό ενεργητικό 303 €		Συνολικό παθητικό 303 €	