



UN1QU€

Lets start



Την τελευταία εικοσαετία η είσοδος των e-shops και των υπόλοιπων διαδικτυακών καταστημάτων ξεκίνησε μια επανάσταση στην παγκόσμια αγορά ,η οποία είχε γιγάντιο αντίκτυπο στον τομέα των ειδών ένδυσης. Σε αυτό το πλαίσιο, αναπτύχθηκε σε μεγάλο βαθμό, με βάση την Κίνα και την Ινδία, μια βιομηχανία κατασκευής ρέπλικας ρούχων, γνωστών οίκων ένδυσης και κοσμημάτων με στόχο τις φθηνές πωλήσεις και την εξαπάτηση.

Σύμφωνα με δεδομένα, αυτή η μάλιστα πλήττει την Ελλάδα με ετήσια απώλεια εσόδων έως και πάνω από 1,5 δισ.

Από την έρευνα μας διαπιστώσαμε ότι στις Η. Π.Α μια εταιρεία εφηύρε μια φορητή και καινοτόμα συσκευή η οποία ,χάρη στο εξελιγμένο λογισμικό της, και σε συνεργασία με όλες τις μεγάλες φίρμες , πιστοποιεί και αναλύει τα υλικά από επώνυμα είδη ένδυσης ,έτσι ώστε να γίνει βεβαίωση της γνησιότητας τους.



Η ιδέα που αναπτύξαμε και θα δούμε στη συνέχεια είναι ένα διαδικτυακό -resale κατάστημα που θα έχει ως βασικό εξοπλισμό τη συγκεκριμένη συσκευή, για να εκτελούνται οι διεργασίες μας . Η ιδέα αυτή ξεκίνησε επίσης και από μια ομάδα στο facebook που αριθμεί πάνω από 12.000 μέλη και έχει γίνει πλέον μέρος όπου γίνονται συνεχώς αγοραπωλησίες μεταξύ τους, σε είδη ρουχισμού και αξεσουάρ , διότι στην Ελλάδα δεν υπάρχει κάποιο αντίστοιχο ηλεκτρονικό κατάστημα παρότι η ζήτηση είναι μεγάλη. Έτσι αποφασίσαμε να εκμεταλλευτούμε την έλλειψη και να δούμε τις πιθανότητες που θα είχε ένα τέτοιο κατάστημα να αναπτυχθεί και στη χώρα μας, καθώς και τι απήχηση θα είχε. Τέλος να επισημάνουμε ότι αντίστοιχα καταστήματα, όπως το παράδειγμα της Stockx, Detroit USA, σε μια 5ετια λειτουργίας έφτασε τον Αύγουστο του 2020 να έχει αξία 1,8 Billion\$,με ετήσια κέρδη πάνω από 200 εκ δολάρια.

The World's First and Only on-demand authentication solution for luxury handbags

Easily authenticate anywhere, anytime with our mobile device and app.



TRUSTED AND RECOGNIZED BY THE WORLD'S TOP ORGANIZATIONS

Select Customers:



NORDSTROM



LePrix

Industry Awards:



2019 Winner Innovation of the Year



2018 Winner AI Product of the Year



2018 Silver Stevie Winner: Tech Startup of the Year, Software

Why Choose Entrupy

As a business, we know that your reputation is everything, so we've built the world's only on-demand authentication solution.



Quick to start

Simply pay the set-up fee, receive the device and Entrupy Configured iPod then start authenticating



Affordable

We have several monthly and yearly subscription plans to fit your business authentication needs



On-demand

Authenticate on the go, anywhere, anytime where WiFi is available



Trust

Each authentication certificate produced is backed by the Entrupy Financial Guarantee

Πως δουλεύει?

Αγοραστής

- Ο αγοραστής κάνει την προσφορά του για το αντικείμενο που θέλει να αγοράσει ή για κάτι που ζητάει σε δυναμική του αγοράς
- Αν κάνει το μεγαλύτερο Bump(χτύπημα) και νικήσει στη δημοπρασία τότε ο πωλητής στέλνει το αντικείμενο σε εμάς
- Αφού σταλθεί τότε ξεκινάει η διαδικασία της εξέτασης της ποιότητας
- Αν πληροί τα κριτήρια της γνησιότητας ξεκινάει η αποστολή του στον παραλήπτη και το αντικείμενο φέρει ένδειξη πιστοποίησης από την εταιρία
- Το αντικείμενο φτάνει σε εσάς όσο το δυνατών γρηγορότερα

UN1QUÉ

- Ποσοστά από τα έσοδα του πωλητή(φόρος κυμαινόμενος ανάλογα με το προς πώληση αντικείμενο , από 7 έως 15%)
- Κέρδος από την διαδικασία αυθεντικοποίησης και από τα έξοδα μεταφοράς τα οποία είναι στάνταρ(10€) και πληρώνονται εκ του ήμισυ από τον πωλητή και τον αγοραστή.Η τοποθέτηση ενδεικτικής ταμπέλας γνησιότητας του αντικειμένου είναι αμελητέο δικό μας έξοδο
- Ευθύνη για αξιόπιστη και εγγυημένη εκτίμηση αντικειμένου, καθώς και για τις μεταφορές των δεμάτων
- Πληρωμές και αποδοχές εμβασμάτων
- Ευθύνη για την ασφάλεια του ιστοτόπου και την διαδραστικότητά του

Πωλητής

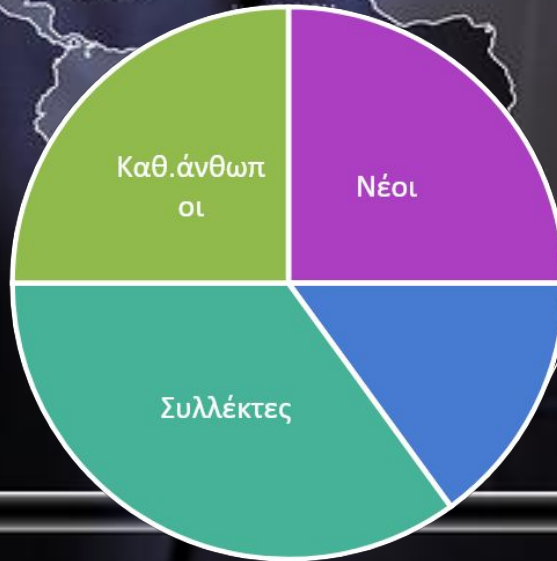
- Ο πωλητής θέτει μία αρχική τιμή που θέλει να πουλήσει και ξεκινάει η δημοπρασία
- Όταν κάποιος κάνει τη μεγαλύτερη προσφορά τότε γίνεται η παραγγελία αποδεκτή ο πωλητής στέλνει το πακέτο σε εμάς
- Όταν γίνει βεβαίωση της γνησιότητας του αντικειμένου που έστειλε ,λαμβάνει το έμβασμα , αλλιώς αν είναι ελαττωματικό στέλνεται πίσω στον αποστολέα και τα χρήματα επιστρέφονται στον αγοραστή
- Σε επόμενες αποστολές , κερδίζει μείωση στα μεταφορικά και μείωση στους φόρους σαν επιβράβευση

Νέοι

Άτομα που θέλουν να βγάλουν επιπλέον εισόδημα

Target Group

Συλλέκτες



Καθημερινοί άνθρωποι



Our Services



Shipping

Αναλαμβάνουμε
ε την αποστολή
του
αντικειμένου
σας μετά την
πιστοποίηση
της
αυθεντικότητας
του



Ανωνυμία

Αναλαμβάνουμε
την επικοινωνία
με τους χρήστες
χωρίς να
χρειάζεται εσείς
να ανησυχείτε
για την
ακεραιότητα
τους



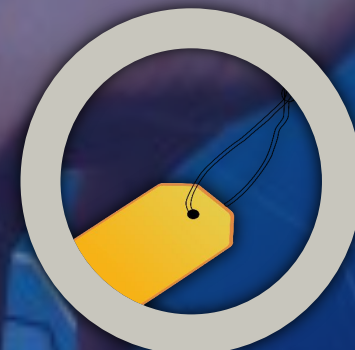
Real Time Data

Real time
δεδομένα
και τιμές στα
αντικείμενα



Αυθεντικοποίηση

Πιστοποίηση
για την
ποιότητα από
επαγγελματικό
εξοπλισμό και
καταρτισμένο
προσωπικό



Ταμπέλα πιστοποίησης με μοναδικό κωδικό

Διακριτικό
ταμπελάκι με
μοναδικό
κωδικό για
πιστοποίηση
του
αντικειμένου



OUR PRODUCTS

Θα στοχεύουμε σε επιλεγμένα brands τα οποία δεν χάνουν την αξία τους με τον χρόνο και θα μας προσφέρουν το μέγιστο κέρδος



Marketing



OUR PRODUCTS

Hit the highest Bump

Size All ▼ Last Sale **€8,072** ▲+\$3,343 (71%)
 Size S | [View All Sales](#)

€6,360 Buy or Bid
 Lowest Ask [View All Asks](#)

€6,268 Sell or Ask
 Highest Bid [View All Bids](#)




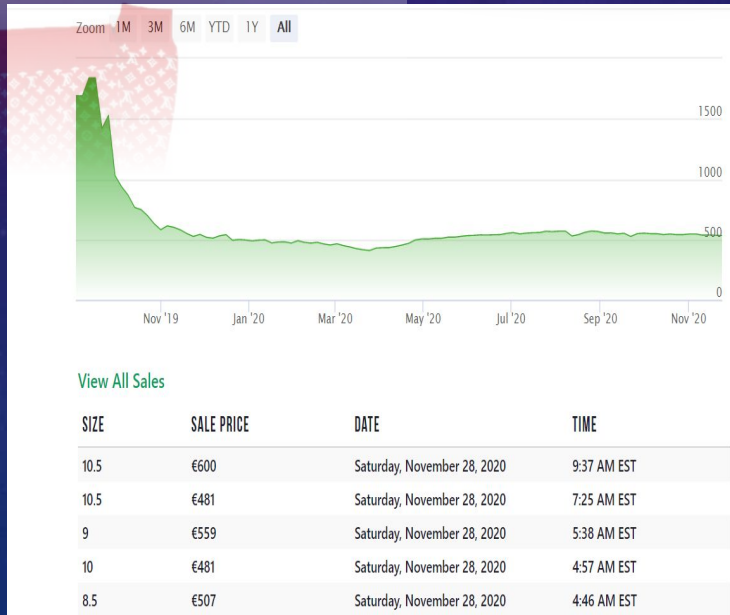

Jordan 1 Retro High Dior

Condition: **New** | Ticker: AJ1H-DIOR | **100% Authentic**

Size All ▼ Last Sale **€5,271** ▼-\$1,206 (-19%)
 Size 4.5 | [View All Sales](#)

€6,600 Buy or Bid
 Lowest Ask [View All Asks](#)

€11,284 Sell or Ask
 Highest Bid [View All Bids](#)

12

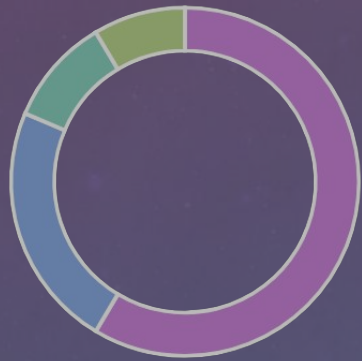
OF SALES
10019

PRICE PREMIUM
 (OVER ORIGINAL RETAIL PRICE)
187.1%

AVERAGE SALE PRICE
\$504



Το σωστό πλασάρισμα της επιχείρησης είναι αναμφίβολα ένας πολύ σημαντικός παράγοντας για την επιτυχία της γι' αυτό και το marketing plan είναι ιδιαίτερα σημαντικό. Έτσι αποφασίσαμε με τα χρήματα που περισσεύουν από το αρχικό μας κεφάλαιο να μισθώσουμε μια εξειδικευμένη εταιρεία στον τομέα αυτόν για να μας προωθήσει. Παράλληλα να ασχοληθούμε εμείς οι ίδιοι με το προφίλ της επιχείρησης στα social media δημιουργώντας σελίδες χρηστικές και ελκυστικές στον πελάτη. Οι στρατηγικές που θα ακολουθηθούν ως αποτέλεσμα της συνεργασίας μας με αυτή την εταιρεία είναι οι εξής :



- ➔ διαφήμιση στοχευμένου περιεχομένου
- ➔ social media marketing
- ➔ email and newsletter marketing
- ➔ marketing "περιεχόμενου"
- ➔ pay-per-click marketing
- ➔ Φυσική Διαφήμιση με φυλλάδια και ενημέρωση (Sampling events)

Διαφημίσεις σε ιστοσελίδες
ένδυσης



Διαφημίσεις και μέσα
προσέλκυσης πελατών

Reviews και forums
πελατών

Ταμπελάκια
πιστοποίησης
ποιότητας



Social Media



Κουπόνια και δώρα



Financial Plan

Προβλέψεις ενός έτους

- Βασικά στοιχεία επένδυσης
- Ανάλυση κόστους κατασκευαστικής περιόδου και ανάγκες σε κεφάλαια κίνησης
- Νεκρό σημείο



Η χρηματοδότηση του έργου μας είναι σχετικά μικρή εφόσον δεν έχει απαιτήσεις παραγωγικής μονάδας ή μεγάλου χώρου , όμως και πάλι αποτελεί καίριο σημείο για την απόκτηση εξοπλισμού όπως και για τις υπόλοιπες απαιτήσεις της εταιρείας .Οι πηγές χρηματοδότησης μας λοιπόν στοχεύουμε να είναι :

Από ίδια κεφάλαια
(Αυτοχρηματοδότηση)

Χρηματοδότηση μέσω
επιδότησεων επιχειρησιακών
προγραμμάτων από κρατικούς
πόρους

Χρηματοδότηση μέσω
θερμοκοιτίδων για αρωγή
σε χρηματικό και
συμβουλευτικό πλαίσιο

Το αρχικό κεφάλαιο που διαθέτουμε είναι 20.000 ευρώ, ποσό που καλύπτει τα συνολικά μας έξοδα. Ωστόσο στόχος μας είναι να κυνηγήσουμε και μια κρατική επιδότηση της τάξης των 10000 €-20000€ ώστε να μειωθεί το ρίσκο και ο χρόνος για απόσβεση.

Opening Inventory

Equipment : 8200

Furniture:1800

Total:10.000 \$

Operational Expenses

Rent:3000

Insurance , permits:3500

Equipment maintenance:500

Advertising expenses:6000

Bills:1000

Total:14.000



SWOT Analysis

Strengths

- εφαρμογή για κινητές συσκευές και ευκολία χρήσης
- Μεγάλη ποικιλία ειδών , διασκεδαστική περιήγηση και φιλικό διαδικτυακό περιβάλλον
- Εγγυημένη ασφάλεια στις συναλλαγές και τις πληροφορίες
- Έλεγχος αξιοπιστίας και ποιότητας με τα πλέον ανεπτυγμένα τεχνολογικά μέσα
- Ανωνυμία και προστασία προσωπικών δεδομένων

Weakness

- Το καταναλωτικό κοινό στην Ελλάδα είναι αδύναμο
- Γρήγορη εξάρτηση από μεταφορικές εταιρείες και μεγάλο κόστος
- Η ιστοσελίδα χρειάζεται συνεχώς αναβαθμίσεις
- Μεγάλο εξόδα σε διαφημίσεις και συντήρηση
- Βασιζόμαστε στην εμπιστοσύνη των πελατών σε μία άγνωστη και καινούργια εταιρία

Opportunities

- Έλλειψη αντίστοιχης εταιρίας στον Ελληνικό χώρο
- Δυνατότητα επέκτασης σε Βαλκάνια και Ευρώπη αφού δεν υπάρχουν τελωνιακοί φόροι
- Αντιμετώπιση παραεμπορίου
- Προσθήκη νέας τεχνολογίας για δυνητική χρήση από μεγάλες εταιρίες
- Δυνατότητα απόκτησης εξτρά εισοδήματος στο κοινό

Threats

- Βασιζόμαστε σε πελατεία που να πουλάει χρησιμοποιημένα είδη ένδυσης ή συλλεκτικά κομμάτια και σε αγοραστές που θέλουν είδη από δεύτερο χέρι
- Υπάρχουν αντίστοιχες εταιρίες στο εξωτερικό με μεγαλύτερο κεφάλαιο και καλύτερο μαρκετινγκ
- Γραφειοκρατία , φόροι , εξυπηρέτηση σε δημόσιες υπηρεσίες

Μοντέλο 5 Δυνάμεων του Porter



Ανταγωνισμός

Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός δεν είναι μεγάλος στην Ελλάδα και τον ευρύτερο ευρωπαϊκό χώρο.

Μέτρια θετική επίδραση ++



Εισαγωγή νέων Επιχειρήσεων

Τα εμπόδια εισαγωγής νέων επιχειρήσεων είναι κυρίως η γραφειοκρατία και η χρηματοδότηση

Μέτρια



Αγοραστές

Το αγοραστικό κοινό είναι σχετικά αδύναμο στην Ελλάδα αλλά υπάρχουν περίοδοι μεγάλης κινητικότητας στην αγορά

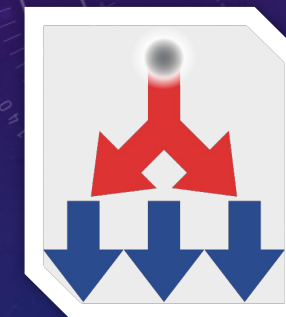
Ουδέτερη Επίδραση 0



Προμηθευτές

Η ισχύς των προμηθευτών είναι περιορισμένη αλλά αρκετή για τη διαμόρφωση των απαιτήσεων μας σε αρχικό στάδιο

Ουδέτερη

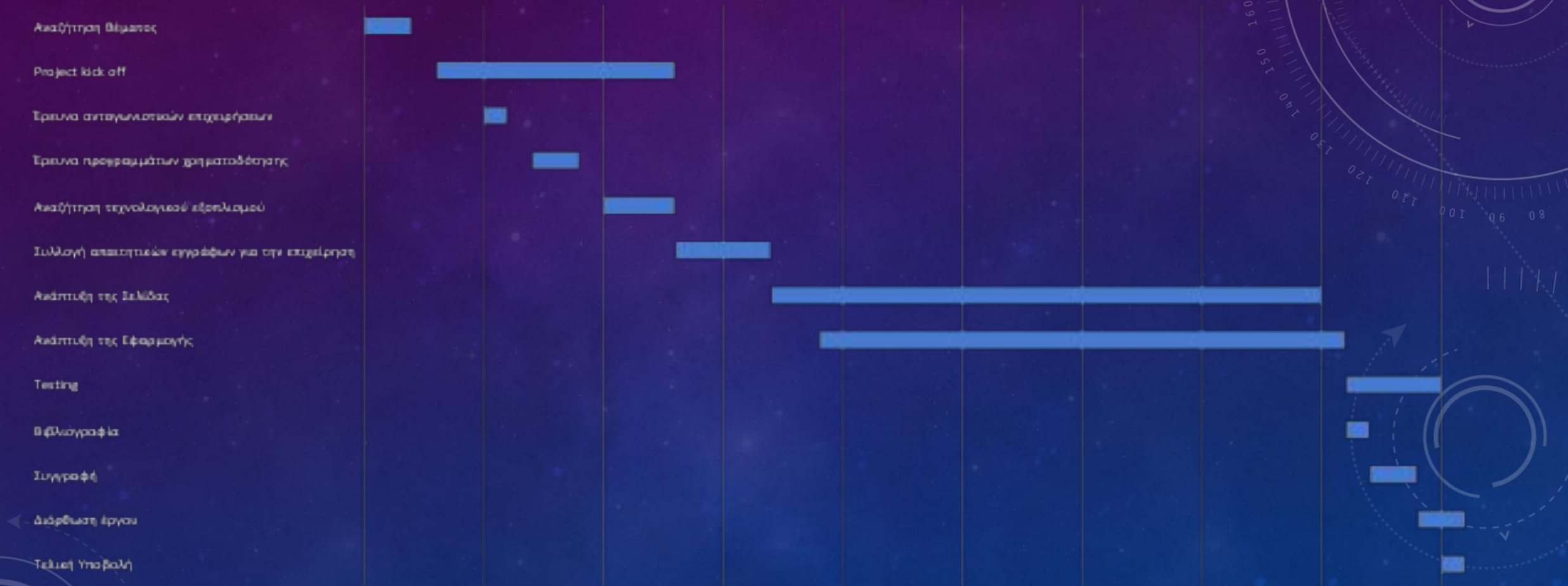


Απειλές από υποκαταστήματα

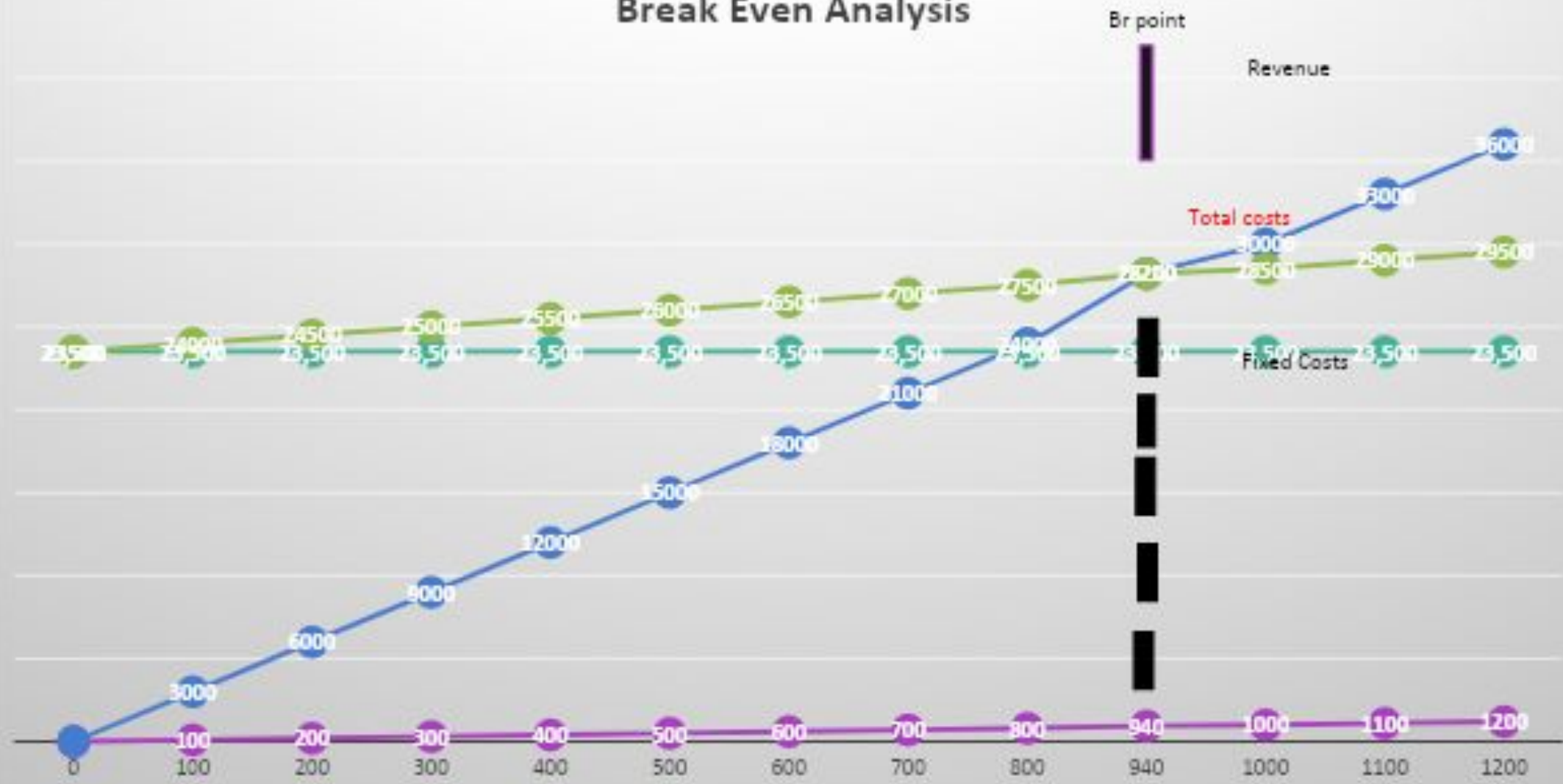
Η απειλή από υποκαταστήματα είναι σχετικά μικρή στην Ελλάδα

Μέτρια θετική επίδραση ++

Διάγραμμα Gantt



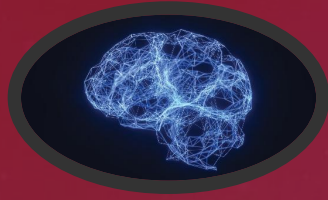
Break Even Analysis



Future Expectations



Επέκταση σε περισσότερες αγορές και πρόσληψη προσωπικού για γρηγορότερη καλύτερη ανταπόκριση και απόκτηση μεγαλύτερου stock για κάλυψη των πελατών



Συστήματα επιλογής προϊόντων (χρήση έμπειρων συστημάτων για την επιλογή προϊόντων που ταιριάζουν στις ανάγκες των πελατών, συλλογή δεδομένων προτιμήσεων σε βάσεις δεδομένων και cookies)



Αναβάθμιση της εφαρμογής και αναγνώριση των προϊόντων (με χρήση του συστήματος RFID) και καλύτερη εμπειρία χρήσης



Γρηγορότερη εξυπηρέτηση των πελατών για την μεταφορά των δεμάτων τους και χρήση συστήματος παρακολούθησης της θέσης των προϊόντων και των μεταφορικών μέσων

 Future Plans



CONCLUSION



Συμπερασματικά υπάρχουν αρκετοί λόγοι να είμαστε αισιόδοξοι για την κερδοφορία της συγκεκριμένης ιδέας. Πρόκειται για ένα μοντέλο επιχείρησης το οποίο ήδη έχει αναπτυχθεί σε μεγάλο βαθμό στο εξωτερικό και μένει να δούμε αν θα έχει την ίδια ανταπόκριση και στη χώρα μας. Μετά από έρευνα πάντως, μπορούμε με σιγουριά να πούμε ότι υπάρχει ζήτηση και πιστεύουμε ότι ο κόσμος θα ανταποκριθεί. Συν τοις άλλοις, το γεγονός ότι η χώρα επικροτεί τέτοιου είδους ιδέες παραχωρώντας γενναιόδωρες επιδοτήσεις, ενδέχεται να μειώσει κι άλλο τα έξοδα μας που εξ αρχής δεν ήταν και υπέρογκα. Έτσι λοιπόν μιλάμε για μια καινοτόμα ιδέα με μικρό ρίσκο και μεγάλη δυνατότητα μελλοντικής εξέλιξης σε έναν τομέα που ακόμη είναι υποανάπτυκτος στην Ελλάδα. Στόχος μας είναι να γίνει απόσβεση του αρχικού μας κεφαλαίου όσο το δυνατόν γρηγορότερα ώστε στη συνέχεια να επεκτείνουμε τους ορίζοντες και τους στόχους μας.

Our Team

Dai18096-
Κουτελίδης Ηλίας

Dai18107-
Κλειδωνάρης
Βασίλης

Πηγές:

Economix.com

Bing.com

Nafteboriki.com

Marketbusiness.com

Smallbusiness.com

Pavla SA