

Business plan for the creation of an educational android application



University of Macedonia
Master in Information Systems
Techno-Economics and Strategies
for Informatics &
Telecommunications
Professor: A.A. Economides

Ioannis Mouratidis
June 2014

Business plan for the creation of an educational android application

Επιχειρηματικό σχέδιο για τη δημιουργία μιας εκπαιδευτικής εφαρμογής android

Ιωάννης Μουρατίδης

Ιούνιος 2014

**Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
ΔΠΜΣ στα Πληροφοριακά Συστήματα
Τεχνο-οικονομικά και Στρατηγικές
Πληροφορικής & Τηλεπικοινωνιών
Καθηγητής: Α.Α. Οικονομίδης**

Πίνακας Περιεχομένων

I.	Περίληψη.....	6
II.	Εισαγωγή.....	7
III.	Περιγραφή της Επιχείρησης.....	10
IV.	Ανάλυση της Αγοράς.....	11
V.	Σχέδιο Μάρκετινγκ.....	18
VI.	Χρηματοοικονομικό Σχέδιο.....	21
VII.	Συμπεράσματα.....	23

I. Περίληψη

Η συγκεκριμένη εργασία πραγματοποιείται στα πλαίσια του μαθήματος Τεχνο-οικονομικά και Στρατηγικές Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών, του Διατμηματικού Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών στα Πληροφοριακά Συστήματα, του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Σκοπός της εργασίας είναι η εκπόνηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου για τη δημιουργία μιας εκπαιδευτικής εφαρμογής κινητών τηλεφώνων. Μέσω της εργασίας αντικατοπτρίζονται τα προβλήματα και οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει μια καινούργια επιχείρηση στο χώρο των εφαρμογών για κινητά τηλέφωνα, καθώς και οι προοπτικές ανέλιξής της στην συγκεκριμένη αγορά.

Η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε ήταν η συλλογή στοιχείων που σχετίζονται με την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου για το συγκεκριμένο προϊόν/υπηρεσία, καθώς και η αξιολόγηση αυτών, μέσω της ύλης του μαθήματος και των θεωρητικών και εργαστηριακών διαλέξεων που πραγματοποιήθηκαν στα πλαίσια αυτού.

Το επιχειρηματικό σχέδιο αφορά μια εφαρμογή android που απευθύνεται στους λάτρεις του πολιτισμού και της ιστορίας της αρχαίας Αθήνας παγκοσμίως, παρέχοντάς τους τη δυνατότητα να την ανακαλύψουν μέσω της εφαρμογής. Τέλος τα αποτελέσματα της εργασίας αναδεικνύουν την δυναμική ανάπτυξη και των ανταγωνισμό της αγοράς εκπαιδευτικών εφαρμογών σε παγκόσμιο επίπεδο.

Summary

This report is realized in the frames of the course Techno-Economics and Strategies for Informatics & Telecommunications, of the Interdepartmental Program of the Postgraduate Studies in the Informative Systems, of the University Macedonia.

The aim of this report is the development of a business plan for the creation of an educational application for mobile telephones. Via this business plan are reflected the problems and the challenges that it faces a start-up business in the market of applications for mobile telephones, as well as the prospects of development in this particular market.

The methodology that was followed was the collection of elements that are related with the growth of a business plan for the particular product/service, as well as the evaluation of them, via the syllabus and the theoretical and laboratorial lectures that were realized in the frames of the course.

The business plan concerns an android application that is addressed to the lovers of the culture and the history of ancient Athens worldwide, providing them the ability of discovering those via this application. At last, the results of this report stress the dynamic growth of the world market of educational applications and the competition between them.

II. Εισαγωγή

Η ραγδαία αύξηση στις πωλήσεις των έξυπνων κινητών τηλεφώνων (smartphones) και tablet παγκοσμίως, οφείλεται στο γεγονός ότι αυξάνεται συνεχώς η υπολογιστική τους δύναμη και η χωρητικότητα, σε συνδυασμό με την παράλληλη αύξηση της ταχύτητας πλοήγησης στο διαδίκτυο (internet). Το γεγονός αυτό προκάλεσε με τη σειρά του την μεγάλη ανάπτυξη της παγκόσμιας αγοράς εφαρμογών προκειμένου να καλυφθούν οι ανάγκες των νέων χρηστών.

Επομένως η διείσδυση στην παγκόσμια αγορά εφαρμογών, μέσω της σύλληψης νέων επιχειρηματικών ιδεών για εφαρμογές, αποτελεί πρόκληση για νέους επιχειρηματίες σε παγκόσμιο επίπεδο. Ιδιαίτερα για χώρες όπως η Ελλάδα που αντιμετωπίζουν σε μεγαλύτερο βαθμό τις συνέπειες της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, αυτή η νέα μορφή επιχειρηματικότητας αποτελεί διέξοδο δημιουργικότητας και συνεργασίας, ιδιαίτερα μεταξύ των νέων ανθρώπων.

Ωστόσο, όλοι οι τύποι των επιχειρήσεων έχουν ανάγκη ενός επιχειρηματικού σχεδίου (business plan), ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις αυτό αποτελεί βασικό υπόβαθρο προκειμένου να μην είναι ευάλωτες και να μπορέσουν να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν στο παγκόσμιο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Στη συνέχεια ακολουθεί ένα επιχειρηματικό σχέδιο (business plan) μιας εκπαιδευτικής android εφαρμογής (educational android application).

Οι βασικές ενότητες του επιχειρηματικού σχεδίου που ακολουθεί η Περιγραφή της Επιχείρησης (Company Description), η Ανάλυση της Αγοράς (Industry Analysis), το Σχέδιο Μάρκετινγκ (Marketing Plan), το Χρηματοοικονομικό Σχέδιο (Financial Plan και τα Συμπεράσματα (Conclusion). Πρόκειται ουσιαστικά για ένα μικρό επιχειρηματικό σχέδιο μιας νέας επιχείρησης που βρίσκεται σε πρώιμο στάδιο δημιουργίας, η οποία έχει ως κύριο στόχο να επικοινωνήσει την επιχειρηματική της ιδέα και να αντιληφθεί τον αντίκτυπο της στους επενδυτές.

Στην επόμενη σελίδα ακολουθεί το λογότυπο της εφαρμογής μαζί με την ονομασία της, που περικλείουν οπτικά τις προσφερόμενες υπηρεσίες της εφαρμογής, οι οποίες αναφέρονται αναλυτικά σε επόμενη ενότητα. Πρόκειται για μια εικόνα που αντικατοπτρίζει στο έπακρο το μεγαλείο του πολιτισμού της αρχαίας Αθήνας, μέσα από την καλαισθησία και την επιβλητικότητα των αρχαίων ναών και μνημείων της, καθώς επίσης και τις συγκεντρώσεις των φιλοσόφων με τους πολίτες που λάμβαναν χώρα εκεί.

Επιχειρηματικό σχέδιο εφαρμογής

Ancient Athens



Ancie

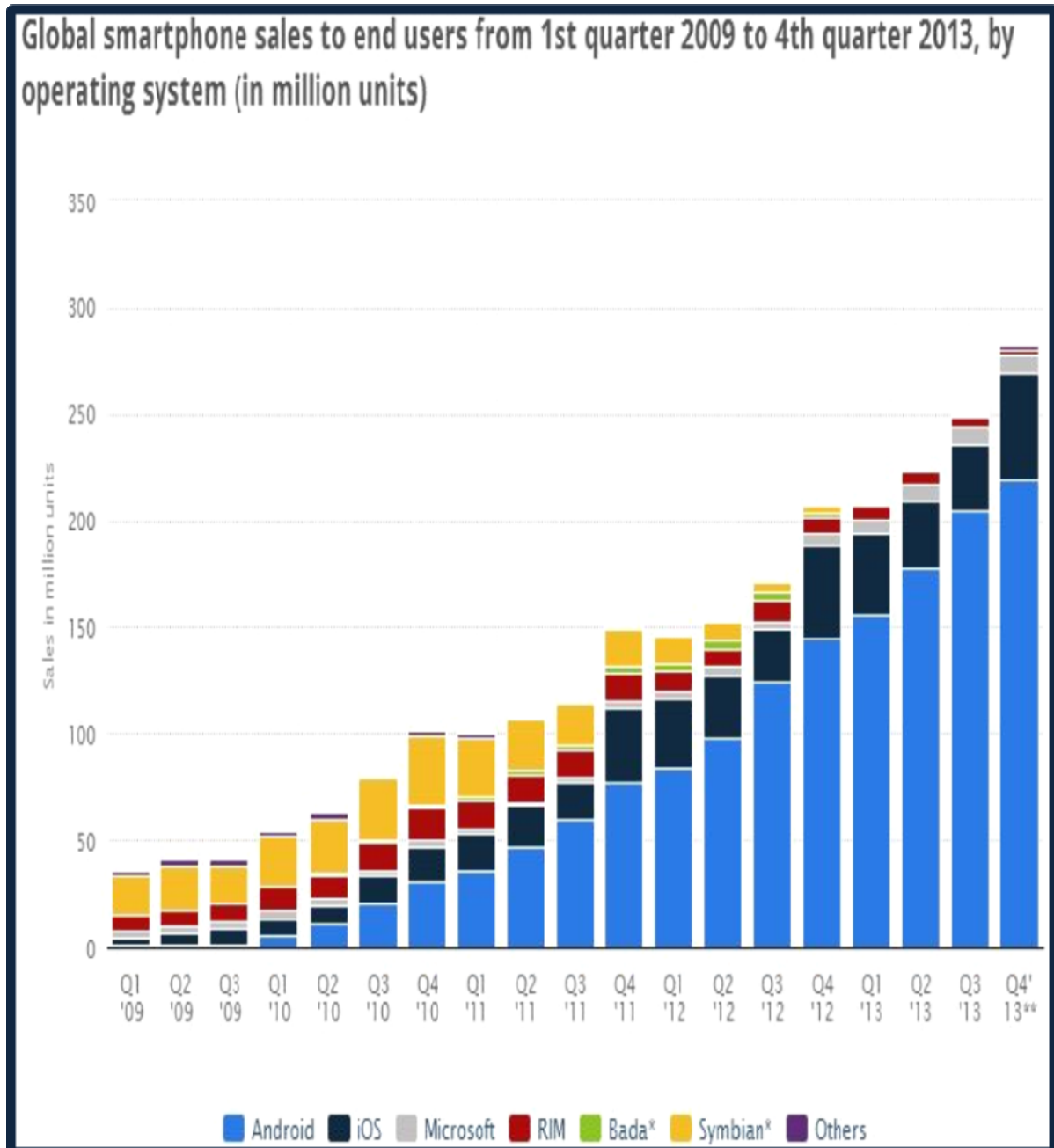
nt Athens

III. Περιγραφή της Επιχείρησης

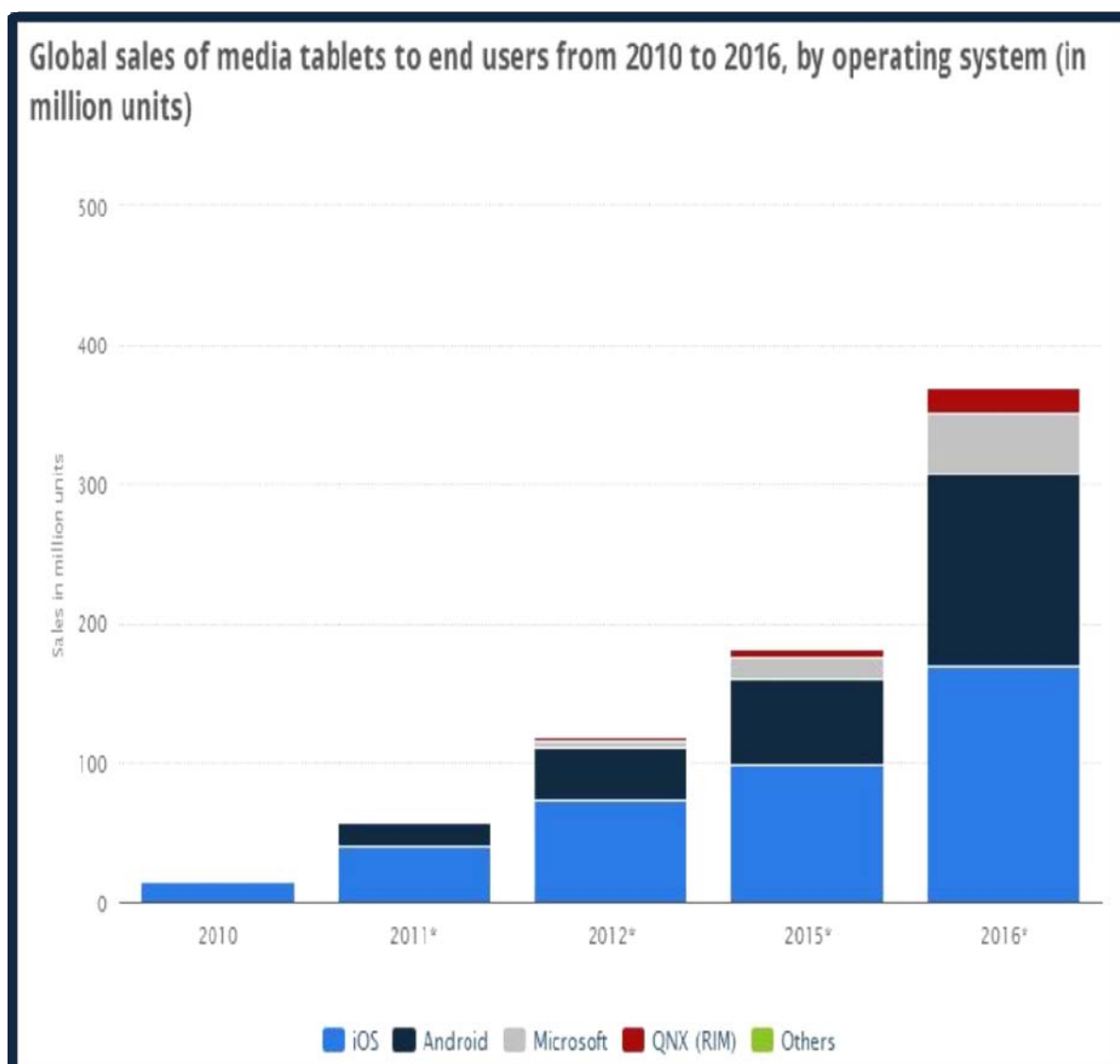
- **Επωνυμία:** Ancient Athens
- **Διεύθυνση:** Θωμά Λιόντα 5 Κοζάνη
- **Τηλέφωνο:** 2461027872
- **Ηλεκτρονική Διεύθυνση:** www.ancientathens.gr
- **Νομική Μορφή:** Ατομική επιχείρηση
- **Όραμα:** Η εταιρεία φιλοδοξεί να διαδώσει περαιτέρω σε παγκόσμιο επίπεδο την ιστορία και τον πολιτισμικό πλούτο της αρχαίας Αθήνας, καθώς επίσης να αναδείξει την ανεκτίμητη προσφορά της σε πολλές εκφάνσεις του σύγχρονου κόσμου.
- **Στόχος:** Στόχος της εταιρείας είναι να αποτελέσει μία εκ των κορυφαίων εκπαιδευτικών εφαρμογών για κινητά τηλέφωνα, που σχετίζονται με την αρχαία ιστορία και τον πολιτισμό, με πιστούς πελάτες.
- **Σε ποιους απευθύνεται:** Η εφαρμογή Ancient Athens είναι μια εκπαιδευτική εφαρμογή για κινητά τηλέφωνα, με λειτουργικό σύστημα android, που απευθύνεται στους λάτρεις του αρχαίου ελληνικού πολιτισμού παγκοσμίως, οι οποίοι θέλουν να ανακαλύψουν εκτενέστερα και με εποικοδομητικό τρόπο τον πολιτισμό και την ιστορία της.
- **Προσφερόμενες υπηρεσίες:** Ο κάτοχος της εφαρμογής Ancient Athens, θα έχει τη δυνατότητα να ανακαλύψει τη ζωή και το έργο όλων των σημαντικών προσώπων της αρχαίας Αθήνας. Ιδιαίτερα για τους αρχαίους φιλοσόφους, συγγραφείς και πολιτικούς θα υπάρχουν οι ρήσεις τους, κομμάτια από σημαντικά τους έργα και οι λόγοι τους αντίστοιχα. Τέλος ο κάτοχος της εφαρμογής θα μπορεί να δοκιμάσει τις γνώσεις του με κουίζ που σχετίζονται με τις παραπάνω γνώσεις.
- **Δυνατά σημεία εφαρμογής:** Ο συνδυασμός των προαναφερθέντων παρεχόμενων υπηρεσιών σε μια εφαρμογή, κάτι το οποίο αποτελεί καινοτομία, λόγω του ότι ο πελάτης θα έπρεπε να αγοράσει περισσότερες από μία εφαρμογές προκειμένου να απολαύσει ανάλογες υπηρεσίες. Ουσιαστικά ο καταναλωτής μέσω της εφαρμογής ancient Athens αντικαθιστά τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι τρεις άμεσοι ανταγωνιστές της εφαρμογής.

IV. Ανάλυση της Αγοράς

Σαν ένα γενικότερο πλαίσιο ανάλυσης της αγοράς θα επικεντρωθούμε στις πωλήσεις κινητών τηλεφώνων και tablet παγκοσμίως, παράλληλα με το λειτουργικό σύστημα που χρησιμοποιούν για μια πιο ακριβή ανάλυση. Τα παρακάτω διαγράμματα αντλήθηκαν από το statista.com.

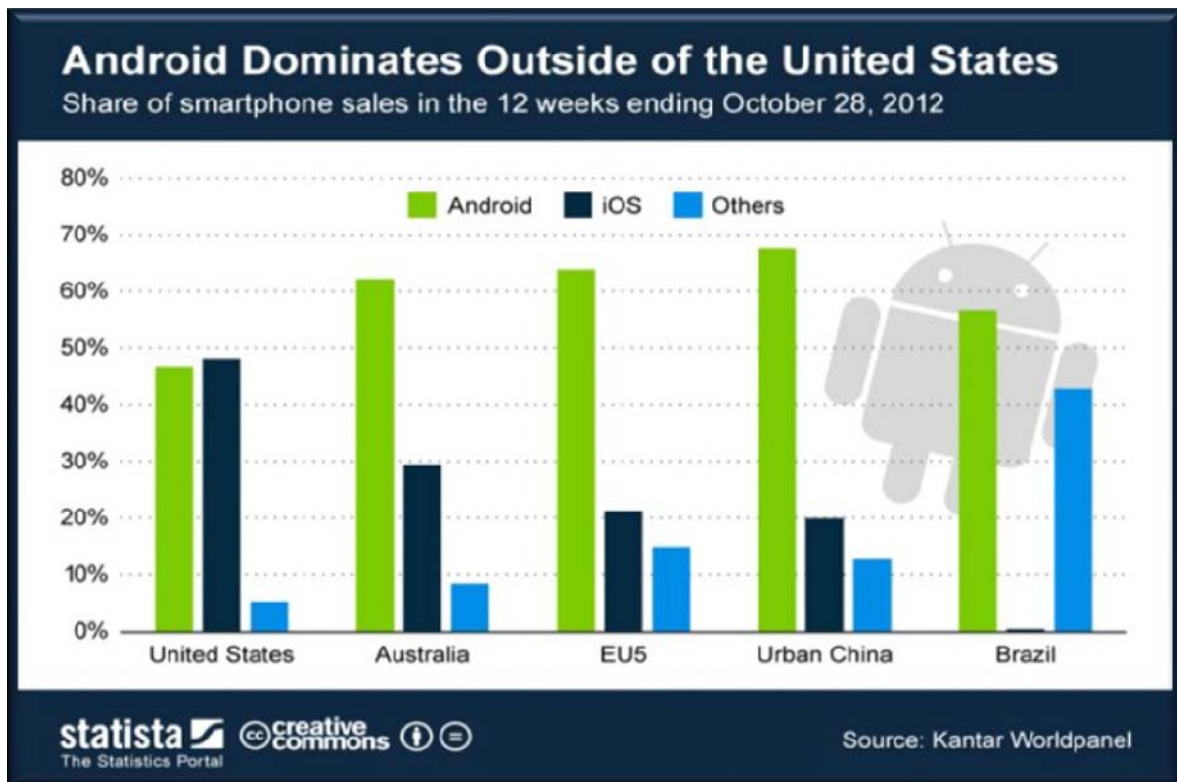


Διάγραμμα 1 ([Σχετικό Link](#))

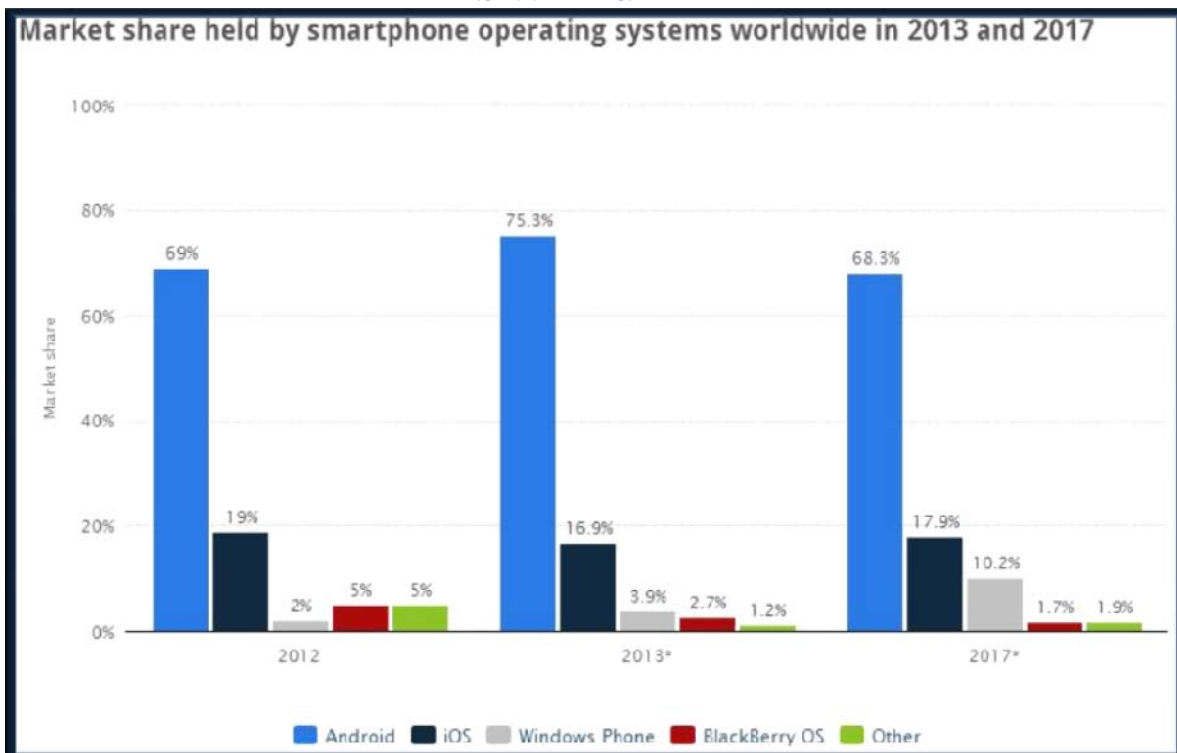


Διάγραμμα 2 [\(Σχετικό Link\)](#)

Από τα παραπάνω διαγράμματα παρατηρούμε αρχικά την αύξηση των πωλήσεων smartphone, που άγγιξε τα 300 εκατομμύρια πωλήσεις το 2013 και των tablet που αναμένεται να αγγίξει το 2016 τα 350 εκατομμύρια πωλήσεις. Παράλληλα όμως παρατηρούμε την πρωτοκαθεδρία του λειτουργικού συστήματος android, έναντι των υπολοίπων λειτουργικών συστημάτων, φτάνοντας τα 220 εκατομμύρια πωλήσεων android κινητών και αναμένεται να αγγίξει τα 170 εκατομμύρια πωλήσεις σε android tablet, το 2016. Το ότι το λειτουργικό σύστημα android είναι το πρώτο σε χρήση παγκοσμίως, παρουσιάζοντας παράλληλα αυξητικές τάσεις στις πωλήσεις του, αναμένοντας να καλύψει το 2017 το 68,3% της παγκόσμιας αγοράς, επιβεβαιώνεται και από τα διαγράμματα που ακολουθούν.

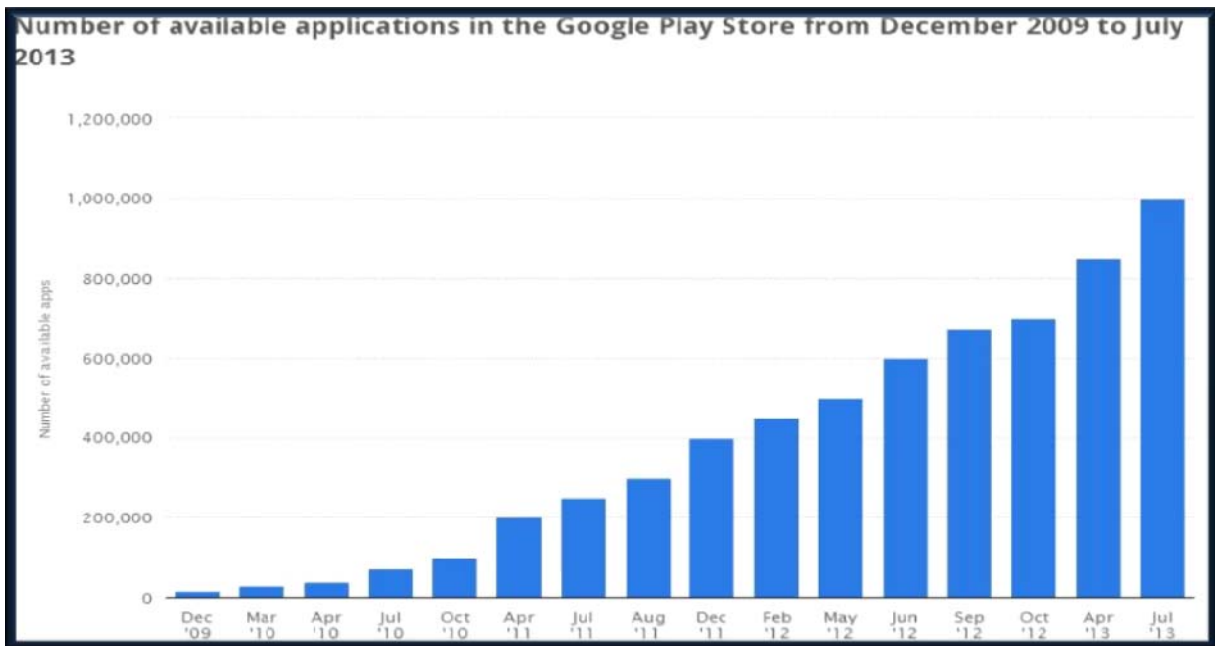


Διάγραμμα 3 ([Σχετικό Link](#))

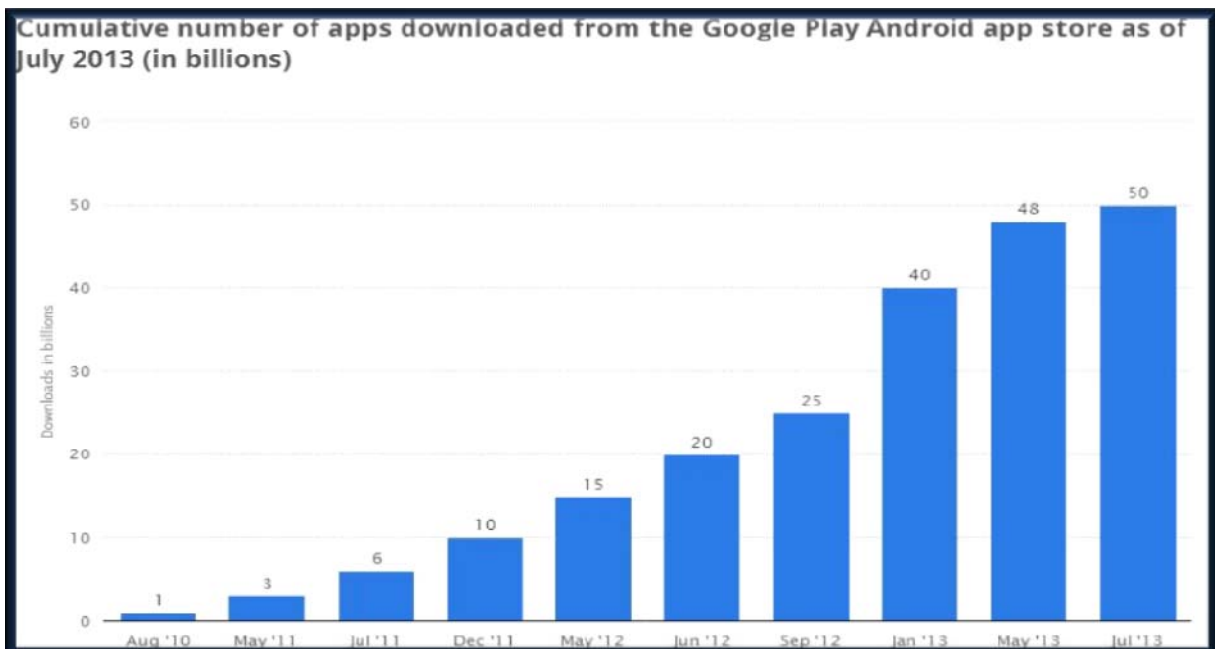


Διάγραμμα 4 ([Σχετικό Link](#))

Σε μια δεύτερη φάση ανάλυσης της αγοράς θα γίνει μια πιο εξειδικευμένη προσέγγισή της. Κατ' αρχάς ο όγκος όλων των διαθέσιμων εφαρμογών android στο google play το 2013, έφτασε το 1 εκατομμύριο. Επίσης ο συνολικός όγκος των εφαρμογών android που «κατέβηκαν» από χρήστες μέσω του google play την περίοδο μεταξύ του Αυγούστου του 2010 και του Ιουλίου του 2013, άγγιξαν τα 50 δισεκατομμύρια. Τα παραπάνω στοιχεία αντικατοπτρίζονται στα ακόλουθα διαγράμματα.

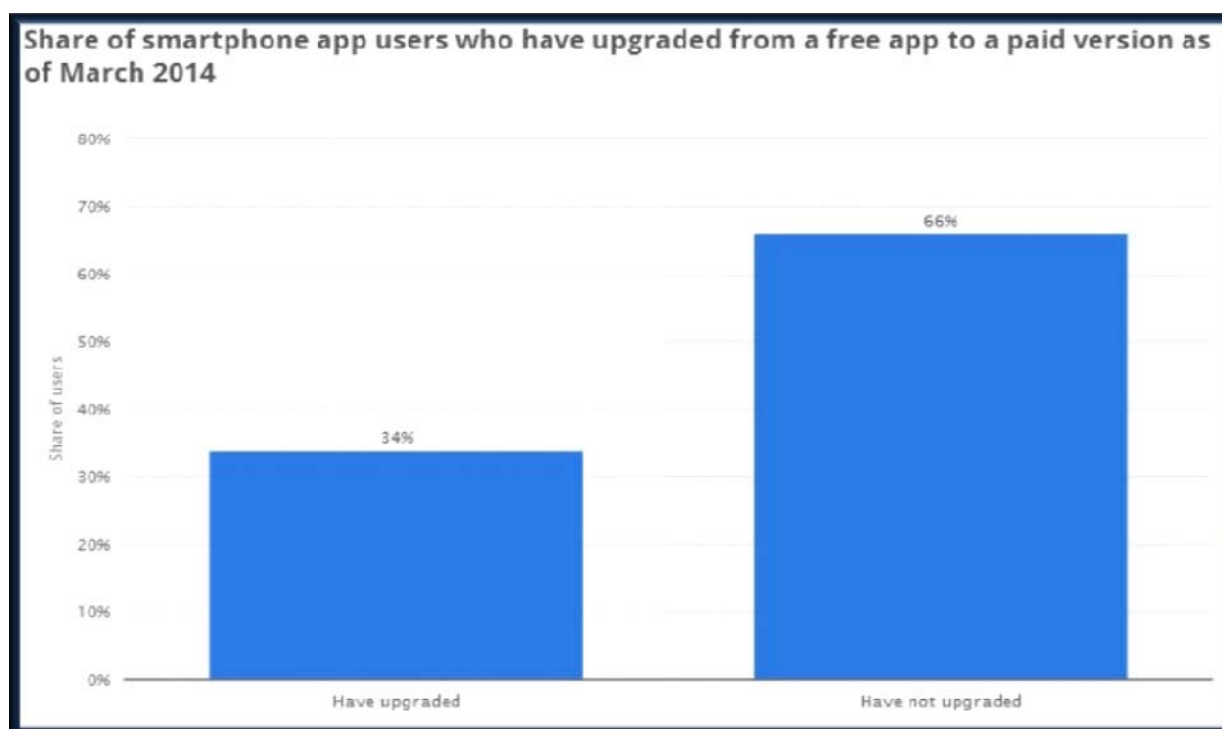


Διάγραμμα 5 ([Σχετικό Link](#))



Διάγραμμα 6 ([Σχετικό Link](#))

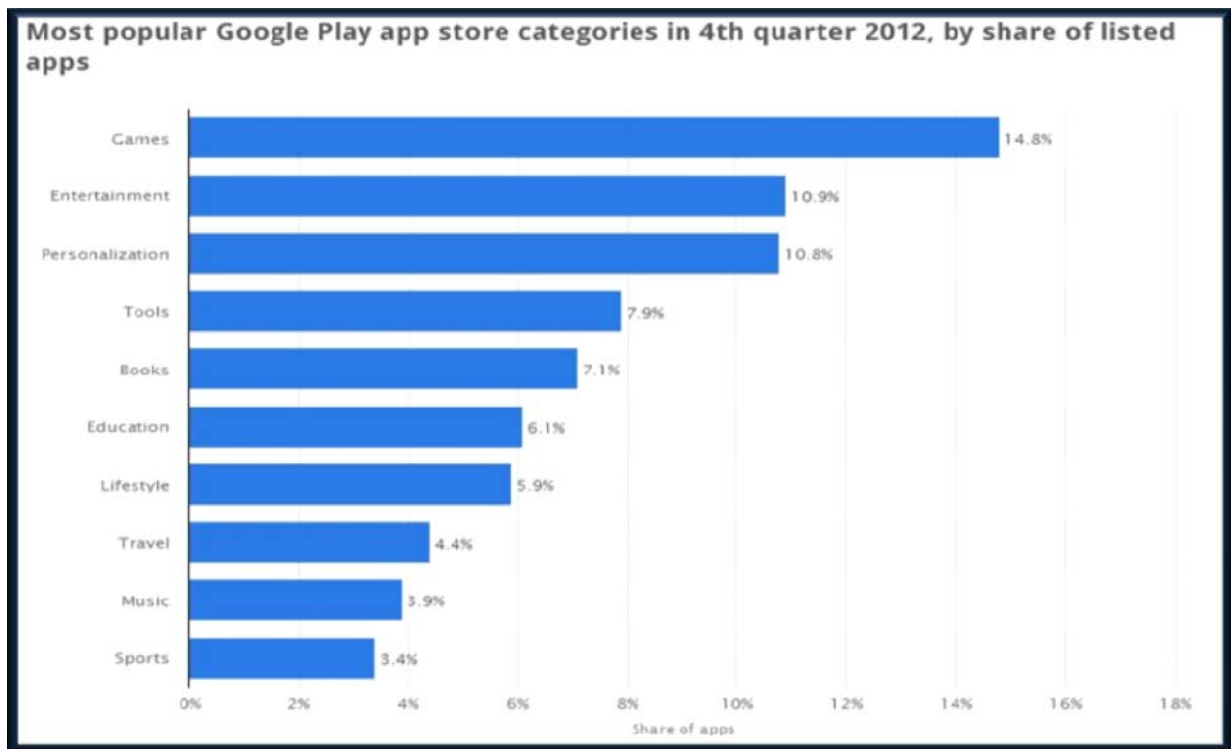
Σημαντικά στοιχεία για τη συμπεριφορά των καταναλωτών παγκοσμίως μετά την αγορά μιας δωρεάν εφαρμογής, μας αποκαλύπτει το παρακάτω διάγραμμα, σύμφωνα με το οποίο, το 66% των χρηστών δεν επιθυμεί να πληρώσει προκειμένου να αποκτήσει την αναβαθμισμένη έκδοση της εφαρμογής που απέκτησε δωρεάν. Το γεγονός αυτό, είναι πολύ σημαντικό στοιχείο, για τον τρόπο που θα προσφερθεί στο καταναλωτικό κοινό και θα τιμολογηθεί μια εφαρμογή.



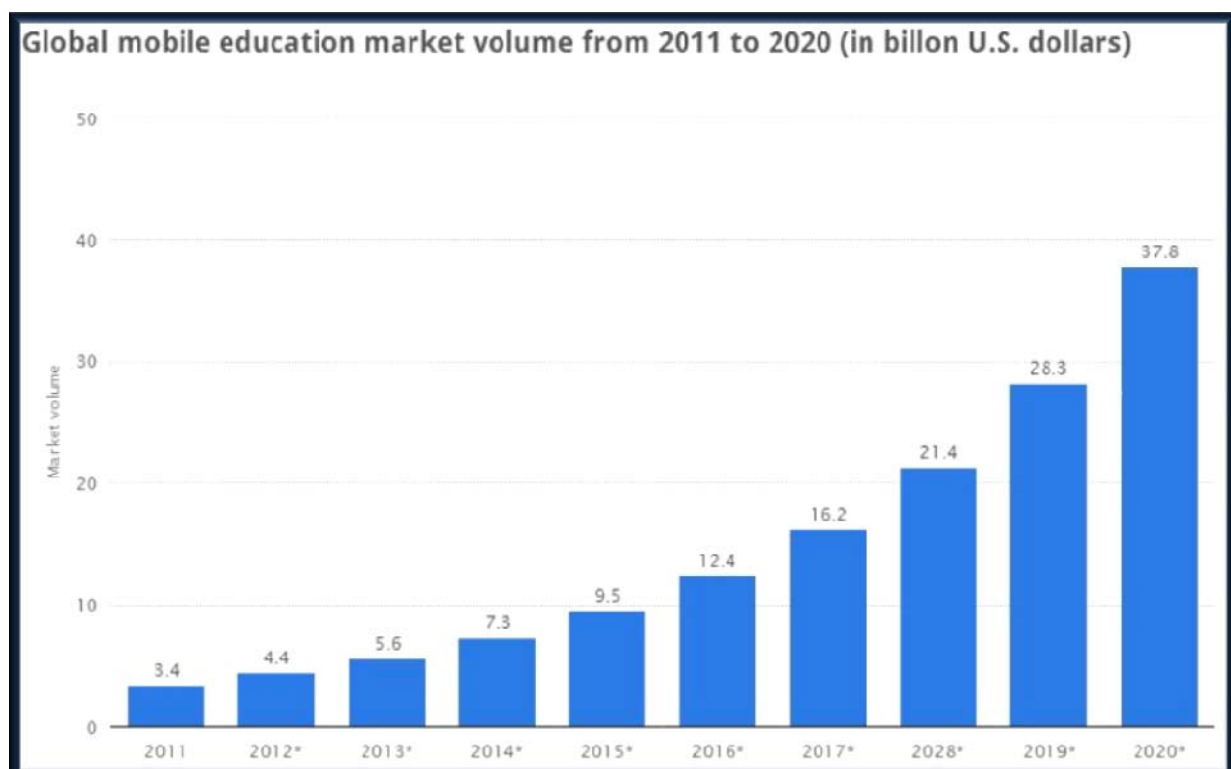
Διάγραμμα 7 ([Σχετικό Link](#))

Σύμφωνα με στοιχεία για το 2012 στο Google Play app store, η κατηγορία των εκπαιδευτικών εφαρμογών ήταν η έκτη πιο δημοφιλής από πλευράς των χρηστών, με 6.1%, έχοντας μικρή απόσταση από την τέταρτη, τα βιβλία και την πέμπτη τα εργαλεία.

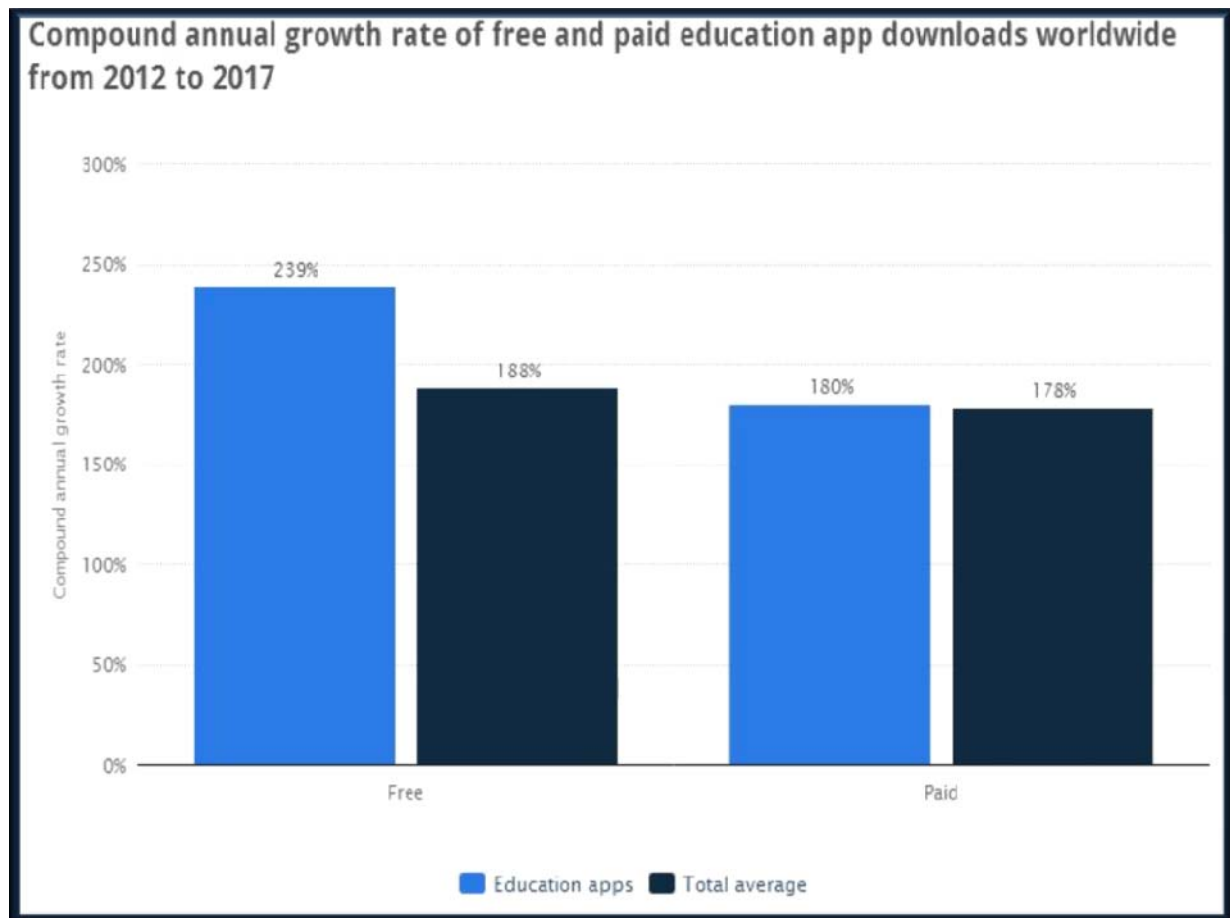
Επίσης, στα στοιχεία που σχετίζονται με τις τάσεις στην αγορά εκπαιδευτικών εφαρμογών, παρατηρείται αύξηση των χρηστών που πληρώνουν προκειμένου να χρησιμοποιήσουν μια εφαρμογή που ανήκει σε αυτή την κατηγορία. Μάλιστα αναμένεται το 2020 η αγορά εκπαιδευτικών εφαρμογών να αγγίξει τα 38 δισεκατομμύρια δολάρια. Τέλος το συνολικό ποσοστό αύξησης αθροιστικά στην αγορά των ελεύθερων και επί πληρωμή εκπαιδευτικών εφαρμογών μεταξύ των ετών 2012 - 2017, αναμένεται να αυξηθεί σε 239% τοις εκατό και 180% αντίστοιχα. Παρατηρείται δηλαδή μια πολύ σημαντική τάση αύξησης της αγοράς των εκπαιδευτικών εφαρμογών. Τα διαγράμματα που ακολουθούν, επιβεβαιώνουν τα παραπάνω στοιχεία



Διάγραμμα 7 ([Σχετικό Link](#))



Διάγραμμα 8([Σχετικό Link](#))



Διάγραμμα 9 ([Σχετικό Link](#))

V.

Σχέδιο

Μάρκετινγκ

S.W.O.T. Ανάλυση

Δυνατά σημεία- Πλεονεκτήματα (Strengths)

Η εφαρμογή ancient Athens παρέχει ένα πλήρες πακέτο προσφερόμενων υπηρεσιών στους κατόχους της, έναντι των ανταγωνιστών της, μέχρι στιγμής δεν υφίσταται στην αγορά android παρόμοια εφαρμογή η οποία να συμπεριλαμβάνει τέτοιο συγκερασμό προσφερόμενων υπηρεσιών. Δηλαδή βιογραφίες των σημαντικών ανδρών της αρχαίας Αθήνας, αποσπάσματα από ομιλίες και έργα των μεγάλων πολιτικών και συγγραφέων της αντίστοιχα, ρήσεις και γνωμικά των φιλοσόφων της. Επίσης περιλαμβάνει quiz όπου ο χρήστης δοκιμάζει τις γνώσεις του στα προαναφερθέντα. Για όλα τα παραπάνω ο χρήστης θα πρέπει να «κατεβάσει» περισσότερες από μία εφαρμογές για να τα χρησιμοποιήσει.

Ευκαιρίες (Opportunities)

Η αγορά στο χώρο των εκπαιδευτικών εφαρμογών αρχαίας ιστορίας για ενήλικες είναι ανοιχτή. Οι περισσότερες εφαρμογές που υφίστανται και αναφέρονται στην αρχαία Ελλάδα απευθύνονται σε μικρά παιδιά. Επίσης λόγω του ότι η εφαρμογή απευθύνεται στον λάτρευε του αρχαίου ελληνικού πολιτισμού διεθνώς, αποτελεί μια διαρκής ευκαιρία η αξιοποίηση αυτού του ενδιαφέροντος.

Αδυναμίες (Weaknesses)

Το γεγονός ότι η εφαρμογή δεν καλύπτει σε μεγάλο εύρος τις υπηρεσίες που προσφέρει. Δηλαδή δεν έχει τα πάντα του εκάστοτε συγγραφέα της εφαρμογής, το quiz το οποίο προσφέρει δεν καλύπτει τη σύγχρονη ιστορία της Ελλάδος.

Απειλές (Threats)

Ο χρόνος κατά τον οποίο θα χρειαστεί να γίνει το προϊόν γνωστό στην αγορά, προκειμένου να αναγνωριστεί το ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα και να μην θεωρηθεί ως μια προσθήκη στις ήδη υφιστάμενες εφαρμογές. Ένα από τα κυριότερα στοιχεία λοιπόν, που καλείται να κερδίσει η εφαρμογή, είναι η όσο το δυνατόν γρηγορότερη αναγνώριση των πλεονεκτημάτων της από το καταναλωτικό κοινό.

Ανταγωνισμός

Οι πέντε πλησιέστεροι και άμεσοι ανταγωνιστές της εφαρμογής



- | | |
|----|------------------------|
| 1. | Αποφθέγματα |
| 2. | Αριστοφάνης (άπαντα) |
| 3. | Quiz History of Greece |
| 4. | Σοφοκλής (άπαντα) |
| 5. | Greek Quiz-Ελληνική |
- Ιστορία

Διαφορά παρεχόμενων υπηρεσιών σε σχέση με τη δική μας εφαρμογή

Οι ανταγωνιστές προσφέρουν σε όλο το εύρος τους τα άπαντα των αρχαίων μεγάλων ανδρών που φέρουν το όνομά τους, όπως είναι οι εφαρμογές Αριστοφάνης (άπαντα) και Σοφοκλής (άπαντα). Έτσι ο χρήστης που στοχεύει εξειδικευμένα στην ανάπτυξη των γνώσεων του για τις συγκεκριμένες προσωπικότητες, θα προτιμήσει τις παραπάνω εφαρμογές. Επίσης οι δύο εφαρμογές με quiz, διαθέτουν ερωτήσεις και από όλες χρονικές περιόδους της ιστορίας της Ελλάδας, προσελκύοντας με αυτό τον τρόπο τους χρήστες που ενδιαφέρονται σε μια γενικότερη ματιά στην ιστορία της Ελλάδας. Η μόνη εφαρμογή που έχει παρόμοιες υπηρεσίες στον τομέα των ρήσεων και των γνωμικών που προσφέρει η εφαρμογή ancient Athens, είναι η εφαρμογή Αποφθέγματα.

Ποια είναι τα δυνατά τους σημεία και οι αδυναμίες τους

Οι παραπάνω εφαρμογές βρίσκονται πάνω από ένα χρόνο στην αγορά εκπαιδευτικών εφαρμογών παρέχοντας πολλά update των ήδη υπαρχόντων αρχικών τους εκδόσεων, επομένως έχουν διεισδύσει σε μεγαλύτερο βαθμό στη συγκεκριμένη αγορά. Επίσης παρέχουν την εφαρμογή με τιμή 4,99 €, έναντι 9,99€ της ancient Athens, ωστόσο όπως προαναφέρθηκε δεν παρέχουν το εύρος υπηρεσιών που παρέχει.

Διαφήμιση

Το λογότυπο της εφαρμογής



Το σλόγκαν της εφαρμογής

Meet the creators of our culture!!!

Προώθηση της εφαρμογής

Συνεργασία με την εταιρεία manbiz, με σκοπό να δημιουργήσει μια ιστοσελίδα προώθησης της εφαρμογής, καθώς και σχετικές επαγγελματικές σελίδες στο Facebook και το Tweeter. Οι προαναφερθέντες τρόποι διαφήμισης της ancientathens, προσφέρουν αμεσότητα στη διαδικασία επικοινωνίας της εφαρμογής σε παγκόσμιο επίπεδο.

Εκτίμηση αποτελεσματικότητας διαφημιστικών ενεργειών

Μέσω των ποσοστών επισκεψιμότητας που θα εμφανίσουν η σελίδα της εφαρμογής στο διαδίκτυο και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και το κυριότερο, μέσω των πωλήσεων της στο Google Play.

Ενέργειες για την προσπάθεια διατήρησης των πελατών

Η παροχή στους υφιστάμενους πελάτες μιας πιο ευέλικτης τιμολογιακής πολιτικής σε νέες εκδόσεις της εφαρμογής, προκειμένου να αναπτυχθούν καλύτεροι δεσμοί με τον ίδιο τον πελάτη και να καθιερωθούμε στην συνείδησή του.

VI.

Χρηματοοικονομικό Σχέδιο

Προϋπολογισμός έναρξης

Το κεφάλαιο με το οποίο ξεκινά η επιχείρηση από ίδια κεφάλαια του ιδρυτή της φτάνει τα **15.000 €**, από το οποίο αναμένεται να καλυφθούν οι απαραίτητες προκαταβολές, τα πάγια έξοδα και τα λειτουργικά κόστη των πρώτων μηνών.

•	Δημιουργία λογαριασμού developer στο Google play	25 €
•	Παροχή πλήρους πακέτου υπηρεσιών λογισμικού από την εταιρεία manbiz (Γραφιστική Ανάπτυξη Ιστοσελίδας, 2 Γλώσσες εγκατεστημένες στην ιστοσελίδα, Δωρεάν Καταχώρηση Ηλεκτρονικής Διεύθυνσης (ancientathens.gr), Δωρεάν Φιλοξενία Ιστοσελίδας για 1 έτος (3.000 MB), Λογαριασμοί Emails με 15 GB mailbox, Εγκατάσταση μετρητή επισκεψιμότητας, Αυτόματη Φόρμα Επικοινωνίας, SEO Ιστοσελίδας, Δυναμική Photo Gallery, Δωρεάν Διαφήμιση και 10.000 Επισκέπτες, Επαγγελματική σελίδα στο Facebook και στο Twitter)	955 €
•	Αμοιβές λογιστή-φοροτεχνικού	300 €
•	Αμοιβές δικηγόρου	300 €
•	Είδη γραφείου	250 €
•	Διάφορες απρόβλεπτες αμοιβές	200 €
•	ΣΥΝΟΛΟ	2030 €

Ανάλυση νεκρού σημείου – Break-even point analysis

Σταθερές Δαπάνες (πρώτου χρόνου)

•	Φόροι, Τέλη	1000 €
---	-------------	--------

•	Πληρωμή	
προγραμματιστή	700 €	
•	Πληρωμή εταιρείας	
manbiz	955 €	
•	ΣΥΝΟΛΟ	2655 €
•	Μεταβλητές δαπάνες	
ανά πωληθείσα εφαρμογή	3 €	
•	Τιμολόγηση προϊόντος	
	9,99 €	

$$Q = FC / (P - VC) = 2655 / (9.99 - 3) = 380$$

Το πλήθος των εφαρμογών που πρέπει να πουλήσει η επιχείρηση για να έχει μηδέν κέρδος, ισούται με το σταθερό κόστος διαιρούμενο με τη διαφορά της τιμής της εφαρμογής με το μεταβλητό κόστος για τη δημιουργία της. Επομένως προκειμένου να έχει κέρδος η επιχείρηση θα πρέπει να πουλήσει πάνω από **380** εφαρμογές στη διάρκεια του χρόνου.

Καθαρή Παρούσα Αξία – Net Present Value (NPV)

Με βάση το αρχικό κόστος επένδυσης, θεωρώντας επίσης ότι το αρχικό κόστος κεφαλαίου είναι $r=0.10\%$ και αναγράφοντας τις αναμενόμενες ταμειακές ροές των επόμενων χρόνων, έχουμε το παρακάτω αποτέλεσμα, με τη βοήθεια της οικονομικής συνάρτησης NPV του Excel. Η επένδυση μπορεί να πραγματοποιηθεί, λόγω του ότι η Καθαρή Παρούσα Αξία, είναι θετική, **4734.69 €**.

ΕΤΗ	ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ
0	-2,030.00 €
1	650.00 €
2	800.00 €
3	1,200.00 €
4	1,500.00 €
NPV	4,734.69 €

Εσωτερικός βαθμός απόδοσης – Internal Rate of Return (IRR)

Χρησιμοποιώντας τα ίδια ποσά, βλέπουμε ότι ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης IRR είναι μεγαλύτερος του κόστους κεφαλαίου ($r=10\%$) για το τρίτο και το τέταρτο έτος, επομένως η επένδυση αξίζει να γίνει.

ΕΤΗ	ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ
0	-2030.00
1	650.00
2	800.00
3	1200.00
4	1500.00
ΜΕΤΑ ΑΠΟ 3 ΕΤΗ	
IRR	13.09%
ΜΕΤΑ ΑΠΟ 4 ΕΤΗ	
IRR	30.37%

VII. Συμπεράσματα

Η εφαρμογή android ancient Athens έχει ως στόχο την καθιέρωσή της στις εκπαιδευτικές εφαρμογές για ενήλικους, που αναφέρονται στην αρχαία ελληνική ιστορία. Οι εκπαιδευτικές εφαρμογές γενικότερα είναι μια αγορά η οποία αναμένεται να αναπτυχθεί σε σημαντικό βαθμό τα επόμενα χρόνια.

Ο χρήστης μέσω της εφαρμογής θα μπορεί να ανακαλύπτει τη ζωή και το έργο των μεγάλων ανδρών του πολιτισμού και της πολιτικής που έδρασαν στην αρχαία Αθήνα, έχοντας παράλληλα τη δυνατότητα να δοκιμάσει τις γνώσεις του μέσω των quiz που θα υπάρχουν.

Η εταιρεία manbiz θα αναλάβει αποκλειστικά τη δημιουργία ιστοσελίδας, domain name (ancientathens.gr), καθώς επίσης την προώθηση της εφαρμογής στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Η εφαρμογή θα διατίθεται στο καταναλωτικό κοινό, μέσω του Google play, έναντι του ποσού των 9,99 €. Τα ίδια κεφάλαια με τα οποία θα εισαχθεί στην αγορά ο ιδιοκτήτης της είναι 15.000 €. Ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης (IRR) επένδυσης είναι 13.09% και 30,37% για το τρίτο και τέταρτο έτος αντίστοιχα.

Γενικότερα για μια νέο-ιδρυθείσα επιχείρηση η εκπόνηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι σημαντική, παρέχοντας κατευθυντήριες γραμμές στα πρώτα της βήματα, ωστόσο έχει περισσότερο ως γνώμονα την προώθηση της επιχειρηματικής ιδέας και λιγότερο την αναλυτική παρουσίαση των χρηματοοικονομικών της ροών.

