



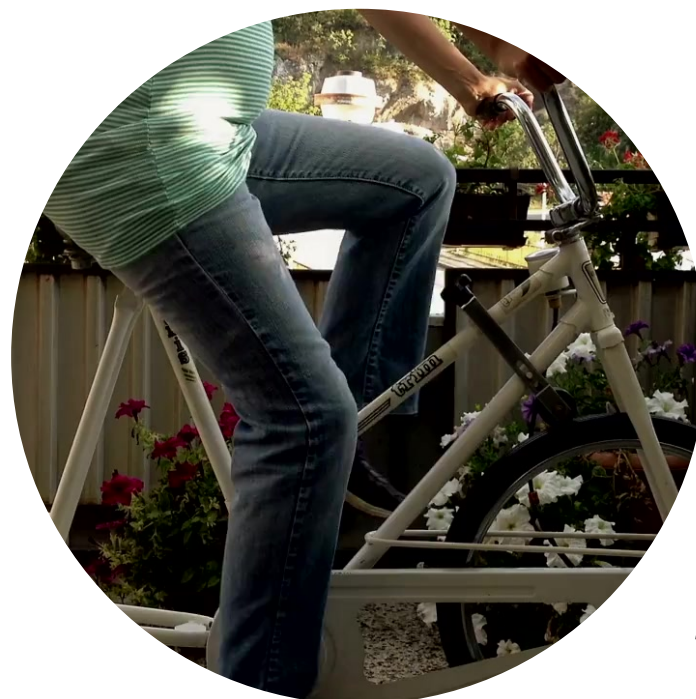
BUSINESS PLAN

Bikecology

Η Εταιρία ιδρύθηκε στα τέλη του 2022

1ο ΕΠΑ.Λ. Δράμας

Ποδηλατώ και παράγω ενέργεια



... και φορτίζω τις συσκευές μου



μετατρέπουμε την κινητική ενέργεια
σε ηλεκτρική για την τροφοδότηση
ηλεκτρικών συσκευών

Επαναχρησιμοποίηση, ανακατασκευή και μετατροπή παλαιών ποδηλάτων σε στατικά για παραγωγή ενέργειας.

Μ

Μείωση οικολογικού αποτυπώματος

Α

Άντιμετώπιση ενεργειακής κρίσης

Σ

Στήριξη κυκλικής οικονομίας

Α

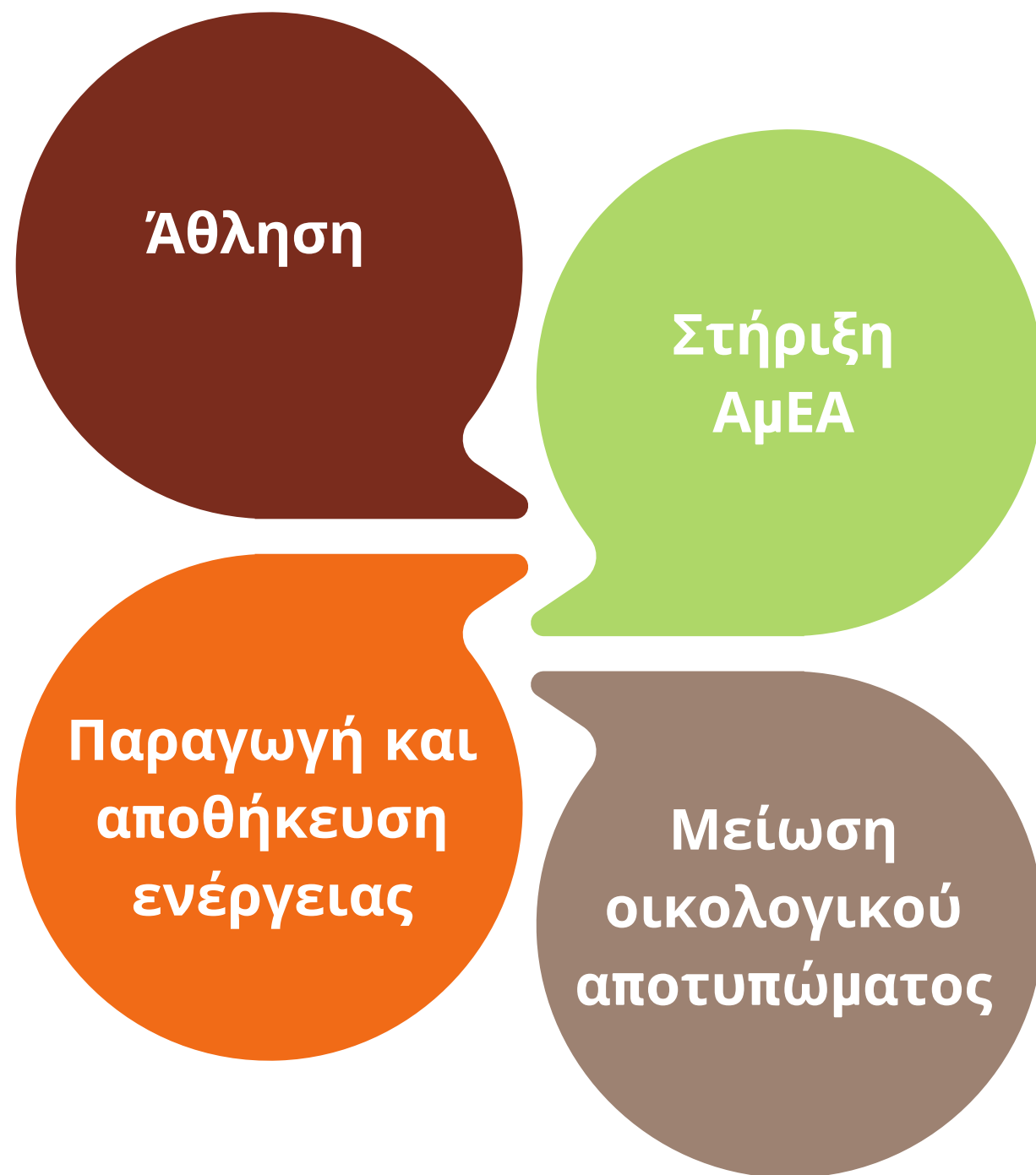
Άθληση

Κ

Κοινωνικά οφέλη



... η ανάγκη?

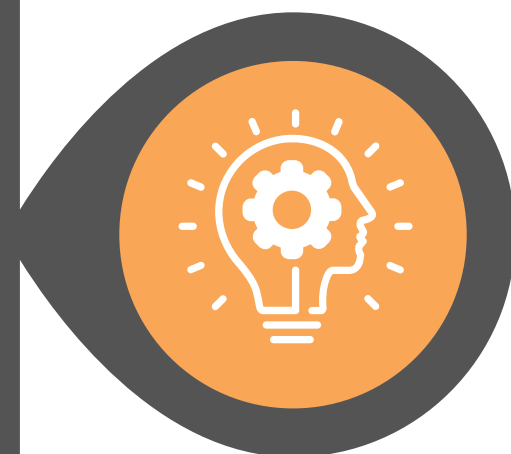


... ο στόχος!



Καινοτόμο

προϊόν που δεν υπάρχει
στην αγορά

**Μοναδικό**

δεν εισάγεται και δεν
παράγεται στην Ελλάδα

**Αναγκαίο**

με πολλαπλά οικονομικά
και κοινωνικά οφέλη

**2022**

Έρευνα αγοράς, αναζήτηση
υλικών, σχεδιασμός
προϊόντων και κοστολόγηση

**τέλη 2022**

Στελέχωση εταιρείας,
ανάπτυξη και κατασκευή
προτύπων

**2023**

Κατασκευή και βελτίωση
προτύπων, μείωση κόστους
παραγωγής και ανάπτυξη
προωθητικών ενεργειών

**2023 - 2024**

Έναρξη πωλήσεων



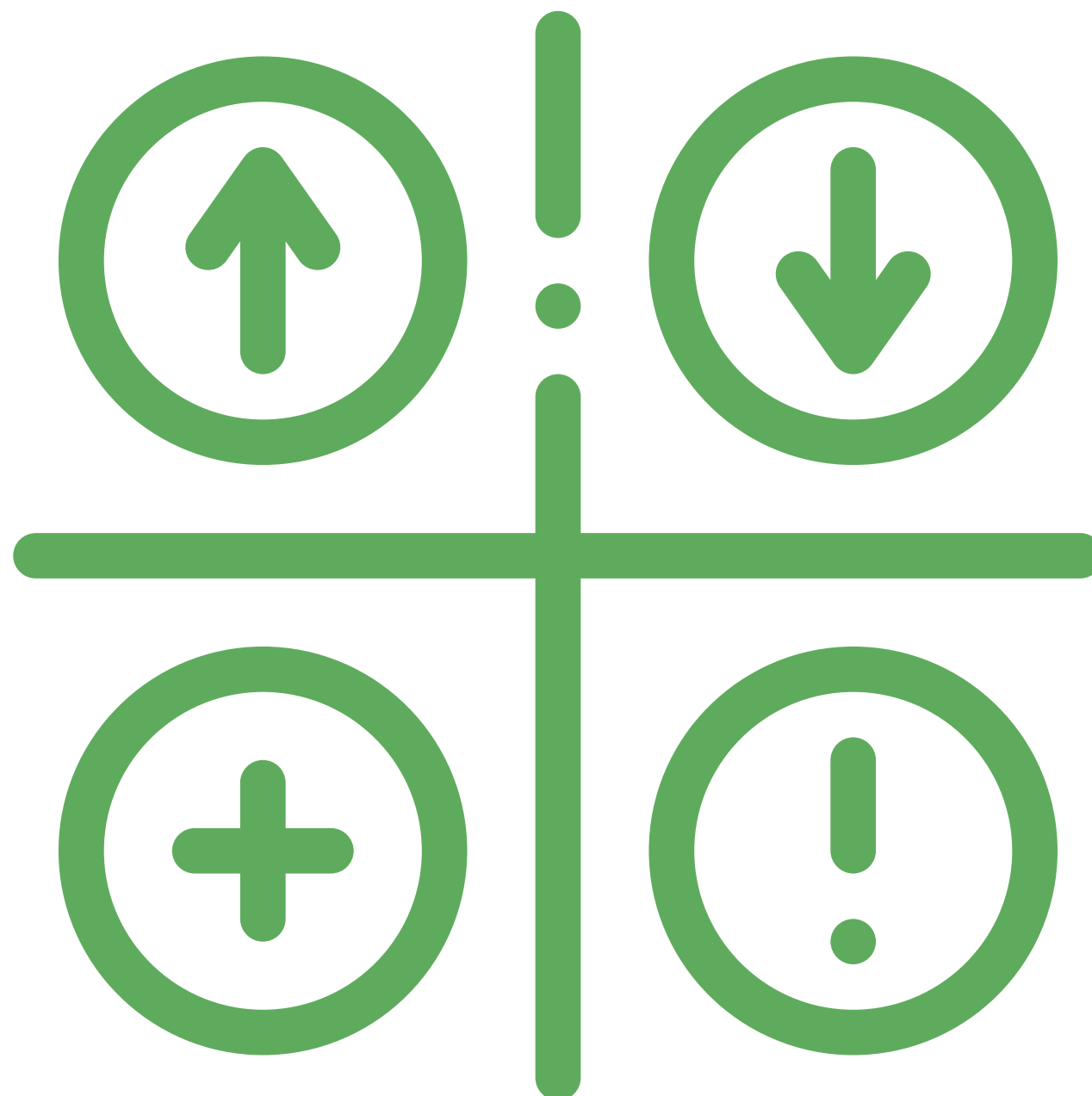
SWOT ANALYSIS

Δυνατά σημεία

Πολλαπλά οφέλη, καινοτόμο και μοναδικό προϊόν, κάλυψη πολλών και διαφορετικών αναγκών, τοποθέτηση σε πολλούς χώρους

Ευκαιρίες

Έλλειψη ανταγωνισμού, μοναδικότητα και στόχευση μεγάλης πληθυσμιακής ομάδας



Αδύνατα Σημεία

Μεγάλος όγκος και βάρος, αυξημένος κόστος κτήσης

Απειλές

Περιορισμένη ύπαρξη ενδιαφέροντος και μελλοντικός ανταγωνισμός

→ Παραγωγή **4** διαφορετικών μοντέλων **Bikecology**



1

Bikecology Kids

Παιδικό 24 inches για ηλικίες 6 έως 14 ετών

2

Bikecology Teens

Εφηβικό 26 inches για ηλικίες μεγαλύτερες των 15 ετών

3

Bikecology Adults

Ενηλίκων 28 inches

4

Bikecology Customized

Μεταποιημένο με δικό σας ποδήλατο



Κόστος προϊόντος
450 έως 600 € με Φ.Π.Α.



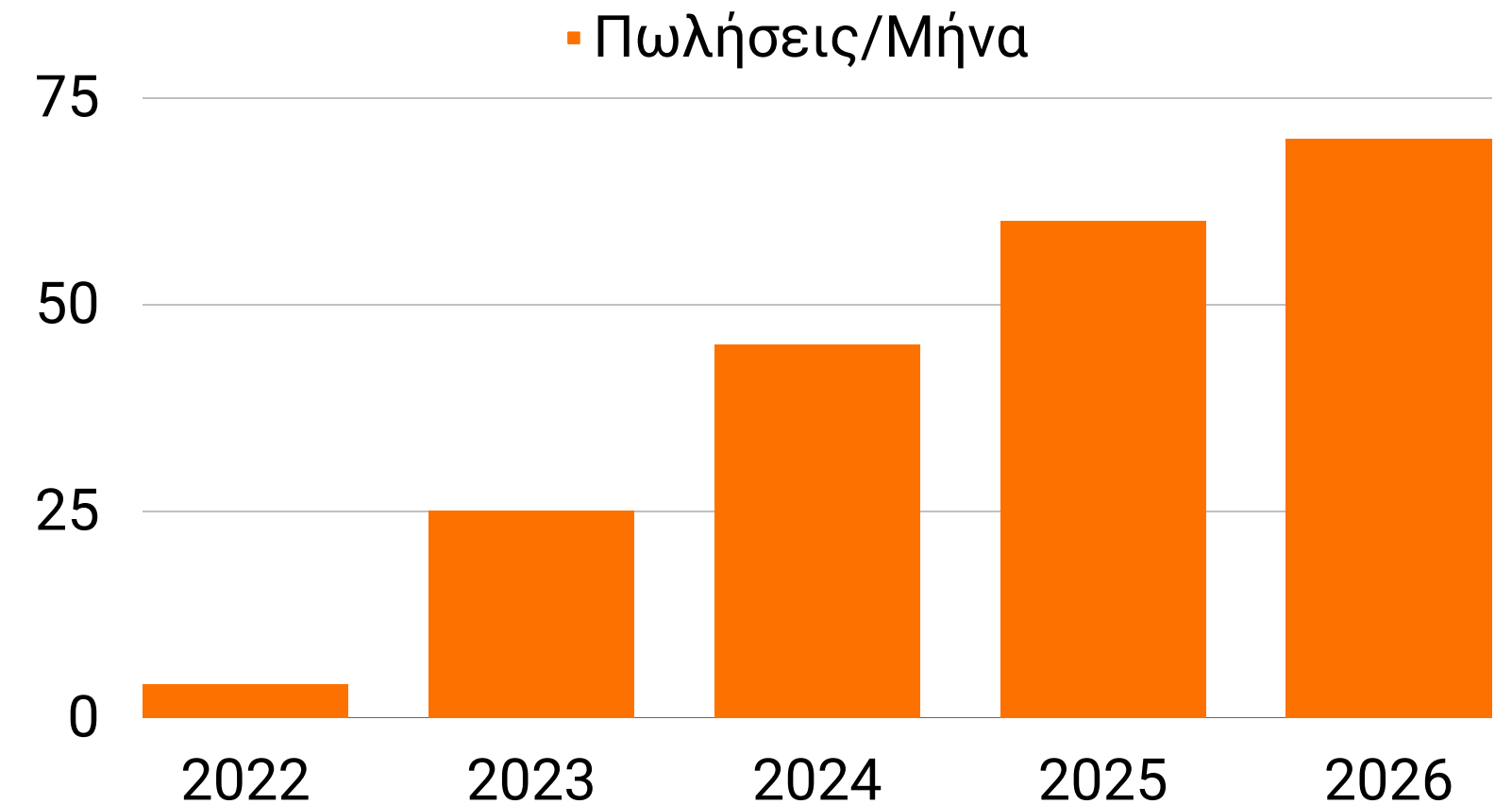
Περιθώρια κέρδους
65 έως 80 %

Το προϊόν χαρακτηρίζεται από την απλότητα στη διαδικασία παραγωγής και τους απαιτούμενους πόρους

2022 - 2026

- ✓ Προωθητικές καμπάνιες στα κοινωνικά δίκτυα
- ✓ Συνεργασία με τοπικούς φορείς
- ✓ Ενημέρωση βιβλιοθηκών, γυμναστηρίων, σχολείων, συλλογών ΑμΕΑ, ΚΔΑΠ, εργοθεραπευτών, κ.λπ
- ✓ Δωρεάν διάθεση προϊόντων σε πολυσύχναστους χώρους

... με σκοπό την αύξηση των πωλήσεων



Εκπαίδευση

Επιμορφωτικά σεμινάρια σε μηχανολόγους και ηλεκτρολόγους για τη βελτίωση των προϊόντων και μελλοντική εκπαίδευση συνεργατών



Στόχος

Τριπλασιασμός παραγωγής και πωλήσεων σε λιγότερο από τρία χρόνια



Χρηματοδότηση Επένδυσης



Χρηματοδότηση αρχικής
επένδυσης με ιδία
κεφάλαια των εταίρων



Χρηματοδότηση μέσω
προγράμματος ΕΣΠΑ



Διάθεση του 35% σε
επενδυτές μετά τον
πρώτο χρόνο λειτουργίας

Κερδοφορία Επιχείρησης

Μικρό
κόστος
γραμμής
παραγωγής

Χαμηλό
λειτουργικό
κόστος

Φθηνές
πρώτες
ύλες

Έλλειψη
ανταγωνισμού

Ανάλυση των χρηματοοικονομικών

Κόστος αρχικής επένδυσης για αγορά εργαλείων, γραμμές παραγωγής, διαμόρφωση χώρων, σχεδίαση και παραγωγή προτύπων, προωθητικές ενέργειες, κ.λπ.:

35.000



	Έξοδα	Έσοδα	Κέρδη/Ζημία
 2023	150.000 €	165.000 €	15.000 €
 2024	270.000 €	371.250 €	101.250 €
 2025	360.000 €	536.250 €	176.250 €
 2026	420.000 €	618.750 €	198.750 €

*Τα έξοδα έχουν υπολογιστεί με μοναδιαίο κόστος παραγωγής προϊόντος τα 500 € στο οποίο έχουν συνυπολογιστεί οι αμοιβές υπαλλήλων και στελεχών καθώς και το σύνολο των λειτουργικών εξόδων.
Τα έσοδα δεν ανταποκρίνονται στην πραγματική αξία πώλησης των παραγόμενων προϊόντων αλλά είναι μικρότερα διότι δεν έχει υπολογιστεί (ιδιαίτερα για τα δύο πρώτα χρόνια) η δωρεάν διάθεση προϊόντων στο πλαίσιο προωθητικών ενεργειών της εταιρείας.

Επενδυτικές Προοπτικές

**Εξαγωγές**

Εξαγωγές και πώληση των προϊόντων σε Ευρωπαϊκές χώρες

**Ανάπτυξη Προϊόντων**

Παραγωγή νέων προϊόντων π.χ. συστάδα ποδηλάτων και αναβάθμιση των υπαρχόντων

**Ανάπτυξη Δικτύου Συνεργατών**

Ανάπτυξη δικτύου συνεργατών και αντιπροσώπων σε πολλές πόλεις