



citybeez.gr

“κεντρίζει” το ενδιαφέρον της τοπικής αγοράς!

Τι είναι το citybeez.gr;

- Το **citybeez.gr** είναι μια πρωτοποριακή διαδικτυακή πλατφόρμα προηγμένης επαγγελματικής προβολής και αποστολής στοχευμένων προσφορών.



Ποιος είναι ο στόχος;

- Να έρθει κοντά ο τοπικός επαγγελματίας με τον καταναλωτή της πόλης του μέσα από μια αμφίδρομη, εύκολη και φτηνή διαδικασία, ιδιαίτερα τώρα που η αγορά πλήττεται από την οικονομική ύφεση.



Γιατί citybeez.gr;

- Η ιδέα της υπηρεσίας γεννήθηκε μέσα από 3 στοιχεία:
 1. Το πρόβλημα
 2. Την εξωτερική παρατήρηση
 3. Την ευκαιρία



Το πρόβλημα

- Η πρωτόγνωρη οικονομική ύφεση της χώρας,
- Η επίπτωση της στην τοπική αγορά,
- Η αδυναμία των μικρών επιχειρήσεων να ξοδέψουν πολλά χρήματα σε διαφημιστικές καμπάνιες
- Το κλείσιμο πολλών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων



Η εξωτερική παρατήρηση (1)

- Αν πηγαίναμε πίσω στο 2000 και παρατηρούσαμε την οθόνη του PC ενός τοπικού επαγγελματία την ώρα που δεν εξυπηρετούσε κάποιο πελάτη ,συνήθως θα βλέπαμε αυτή την εικόνα
- Σήμερα το 2012, η ίδια εικόνα έχει αντικατασταθεί με αυτή!



Η εξωτερική παρατήρηση (2)

- Συμπέρασμα?

Μια μεγάλη μάζα από του τοπικούς παραδοσιακούς επαγγελματίες γνωρίζει πλέον να χειρίζεται τα βασικά χαρακτηριστικά του διαδικτύου, δηλαδή:

- Δημιουργία λογαριασμού email,
- Πλοήγηση και διαδραστική συμμετοχή στο internet

Η ευκαιρία

- Σήμερα το διαδίκτυο και οι νέες τεχνολογίες μας δίνουν ένα μοναδικό συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με παλαιότερα. Ότι μπορούμε να περάσουμε μια πληροφορία σε πολλούς άμεσα και κυρίως οικονομικά.
- Άρα θα έπρεπε να φτιαχτεί μια έξυπνη διαδικτυακή πλατφόρμα ώστε να μπορεί ο τοπικός επαγγελματίας **μόνος του** να προωθεί καθημερινά την επιχείρηση του στους καταναλωτές της πόλης του, κυρίως με την δημιουργία και αποστολή **στοχευμένων** προσφορών.
- Βασική προϋπόθεση: Να είναι user friendly, σύγχρονη, διαδραστική, με social χαρακτηριστικά



Πώς λειτουργεί; (συνοπτικά)

- **Ο καταναλωτής...**

- κάνει δωρεάν εγγραφή,
- δημιουργεί το αγοραστικό του προφίλ επιλέγοντας από ποιες επαγγελματικές κατηγορίες της πόλης του θέλει να ενημερώνεται για προσφορές (πχ αθλητικά είδη, ηλεκτρονικά είδη, εστιατόρια κλπ) και
- μόλις βγει online μια προσφορά που **τον αφορά**, ενημερώνεται με email και τη λαμβάνει αυτόματα στο προφίλ του που έχει δημιουργήσει στο citybeez.gr.



Πώς λειτουργεί; (συνοπτικά)

- **Ο επαγγελματίας...**

- Ο δημιουργεί μόνος του το προφίλ της επιχείρησής του (περιγραφή, φωτογραφίες, status update, θέση στο google map της πόλης του) και προβάλλεται μοναδικά στην κατηγορία που ανήκει
- Παράλληλα μέσα από το προηγμένο σύστημα διαχείρισης προσφορών που σχεδιάστηκε, μπορεί να δημιουργήσει **μόνος του** την προσφορά ημέρας ή τις τρέχουσες προσφορές της επιχείρησής του και
- Αποστέλλονται αυτόματα και στοχευμένα στους καταναλωτές της πόλης του που έχουν επιλέξει να ενημερώνονται από τη κατηγορία που ανήκει.



Τα βήματα προς την υλοποίηση του citybeez.gr

Από την αρχική ιδέα μέχρι τη
σύσταση της startup εταιρείας



Βήμα 1^ο – Η ιδέα

- Θα έπρεπε να πληροί τις παρακάτω προϋποθέσεις:
 1. Να είναι ρεαλιστική,
 2. Να έχει στοιχεία καινοτομίας ,
 3. Να λύνει ένα πρόβλημα ή να καλύπτει μια ανάγκη,
 4. Να είναι όσο το δυνατόν περισσότερο εξωστρεφής,
 5. Να είναι ελεγχόμενο το οικονομικό ρίσκο

Βήμα 2^ο – Η απόφαση

- Το πιο δύσκολο και καθοριστικό στάδιο
- Το πέρασμα από τη θεωρία στη πράξη και
- **Παράλληλα, έκλεισα τα αυτιά μου σε όλες τις φωνές που με πήγαιναν πίσω.**
 - Δεν είναι κατάλληλη εποχή για επιχειρήσεις!
 - Φύγε στο εξωτερικό!
 - Άστο για αργότερα που θα φτιάξουν τα πράγματα στη χώρα!
 - Δεν είμαστε εμείς οι Έλληνες έτοιμοι για τέτοιες υπηρεσίες!
 - Κρίση, χρεωκοπία, πίσω στη δραχμή
 - κλπ κλπ ...



Βήμα 3^ο – Η ομάδα υλοποίησης

- Αναζήτησα συνεργασίες για να συσταθεί ο βασικός κορμός της ομάδας υλοποίησης του project.
- Που; Στο φιλικό και επαγγελματικό μου περιβάλλον
- Γιατί; Για να υπάρχει η σωστή «χημεία» κυρίως για τα δύσκολα

Βήμα 4^ο – Οικονομικός προγραμματισμός

- Σε **επαγγελματικό επίπεδο**, έγινε διάσπαση των διαθέσιμων ίδιων κεφαλαίων σε:
 - Έξοδα ανάπτυξης του project
 - Έξοδα προώθησης & διαφήμισης
 - Έξοδα για σύσταση και διαχείριση εταιρίας
 - Λοιπά και απρόοπτα έξοδα

Βήμα 4^ο – Οικονομικός προγραμματισμός (2)

- Σε **ατομικό/οικογενειακό επίπεδο**, προσπάθησα να δημιουργήσω ένα κεφάλαιο το οποίο θα ήταν ικανό να με καλύψει για τουλάχιστον 1 έτος, μέχρι να έρθουν τα πρώτα έσοδα.

Βήμα 5^ο – Business Plan

- **Συντάξαμε το business plan για το project και προσπαθήσαμε να το τηρήσουμε**
 - Έγινε ανάλυση SWOT για να εντοπίσουμε τα δυνατά και αδύνατα σημεία μας καθώς και τις ευκαιρίες και απειλές της αγοράς,
 - Έγινε και το σχετικό Marketing plan για τη προώθηση του citybeez.gr και
 - Καθορίστηκαν τα απαραίτητα χρονοδιαγράμματα.



Βήμα 6^ο – Ανάπτυξη έργου & Start up εταιρία

- **Το οποίο μας φέρνει στο σήμερα...**
 - Το citybeez.gr είναι 90% έτοιμο,
 - Η εταιρία έχει συσταθεί νομικά,
 - Προγραμματισμένη ημερομηνία για να βγει online 21/12/12.
 - Αφετηρία: Η τοπική αγορά του Ηράκλειου Κρήτης
 - Επόμενος σταθμός: Ρέθυμνο – Χανιά
 - Μελλοντικός στόχος: Επέκταση στην Κρήτη και υπόλοιπη Ελλάδα



Προβλήματα που αντιμετωπίσαμε

- Κατά τη διάρκεια υλοποίησης του project τα προβλήματα που συναντήσαμε ήταν :
 1. Τεχνικές δυσκολίες πάνω στο development
 2. Δυσκολία στη τήρηση των χρονοδιαγραμμάτων
 3. Οικονομικές αναπροσαρμογές
 4. Την Ελληνική γραφειοκρατία (αλλά με σημάδια βελτίωσης)

Επίλογος

«Start up με την παρέα σας!»

«Σήμερα που υπάρχει μεγάλο πρόβλημα, υπάρχει και μεγάλη ευκαιρία. Εάν στο πρόβλημα σκεφτείς με πάθος, τότε το πάθος γεννά ιδέες και οι ιδέες καινοτομία. Το μόνο που χρειάζεται, είναι όρεξη».

www.epixeiro.gr/ φρίξος Μόζορας



