

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Απαιτήσεις σε Πόρους και Εργαλεία

Θεσσαλονίκη, 3 Νοεμβρίου 2011



- **Προσωπικό:**
1.150 στην ICAP Group + 1.100 (outsourced)
- **Γραφεία στην Ελλάδα:**
 - ✓ Αθήνα
 - ✓ Θεσσαλονίκη
 - ✓ Λάρισα
 - ✓ Πάτρα
 - ✓ Ηράκλειο
- **Γραφεία στο εξωτερικό:**
 - ✓ Σόφια - Βουλγαρία
 - ✓ Βουκουρέστι - Ρουμανία
 - ✓ Βελιγράδι - Σερβία
 - ✓ Λευκωσία - Κύπρος

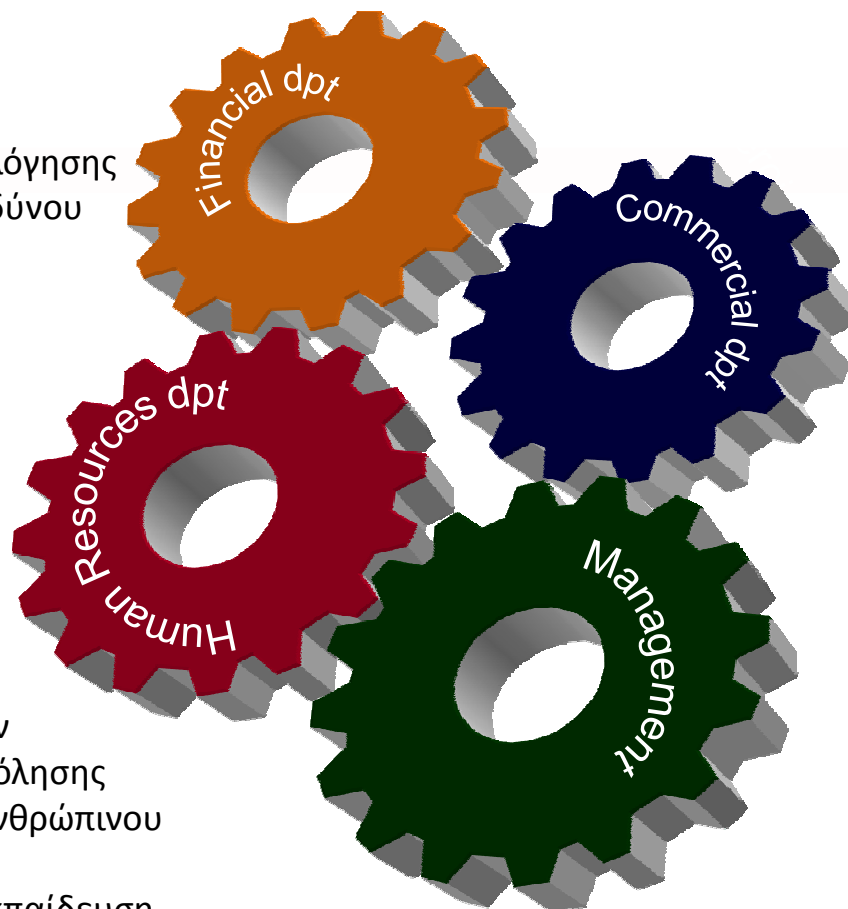


Credit Risk Services

- Επιχειρηματική Πληροφόρηση
- Υπηρεσίες Αξιολόγησης Πιστωτικού Κινδύνου
- Πιστοληπτικές Διαβαθμίσεις
- Διαχείριση Απαιτήσεων

People Solutions

- Εξεύρεση & Επιλογή Στελεχών
- Υπηρεσίες Απασχόλησης
- Συμβουλευτική Ανθρώπινου Δυναμικού
- Επαγγελματική Εκπαίδευση
- Υπηρεσίες Outsourcing



Marketing Solutions

- Έντυποι & Ηλεκτρονικοί Επιχειρηματικοί Οδηγοί
- Κλαδικές Μελέτες
- Contact Center
- Βάσεις Δεδομένων Μάρκετινγκ
- Google AdWords
- Έρευνες Αγοράς

Management Consulting

- Data Management Services
- Στρατηγικός & Επιχειρησιακός Σχεδιασμός
- Οργανωτικός & Λειτουργικός Σχεδιασμός
- Διοίκηση Έργων & Αναπτυξιακά Προγράμματα
- Υπηρεσίες Πληροφορικής & Τεχνολογίας
- Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Marketing & Franchising

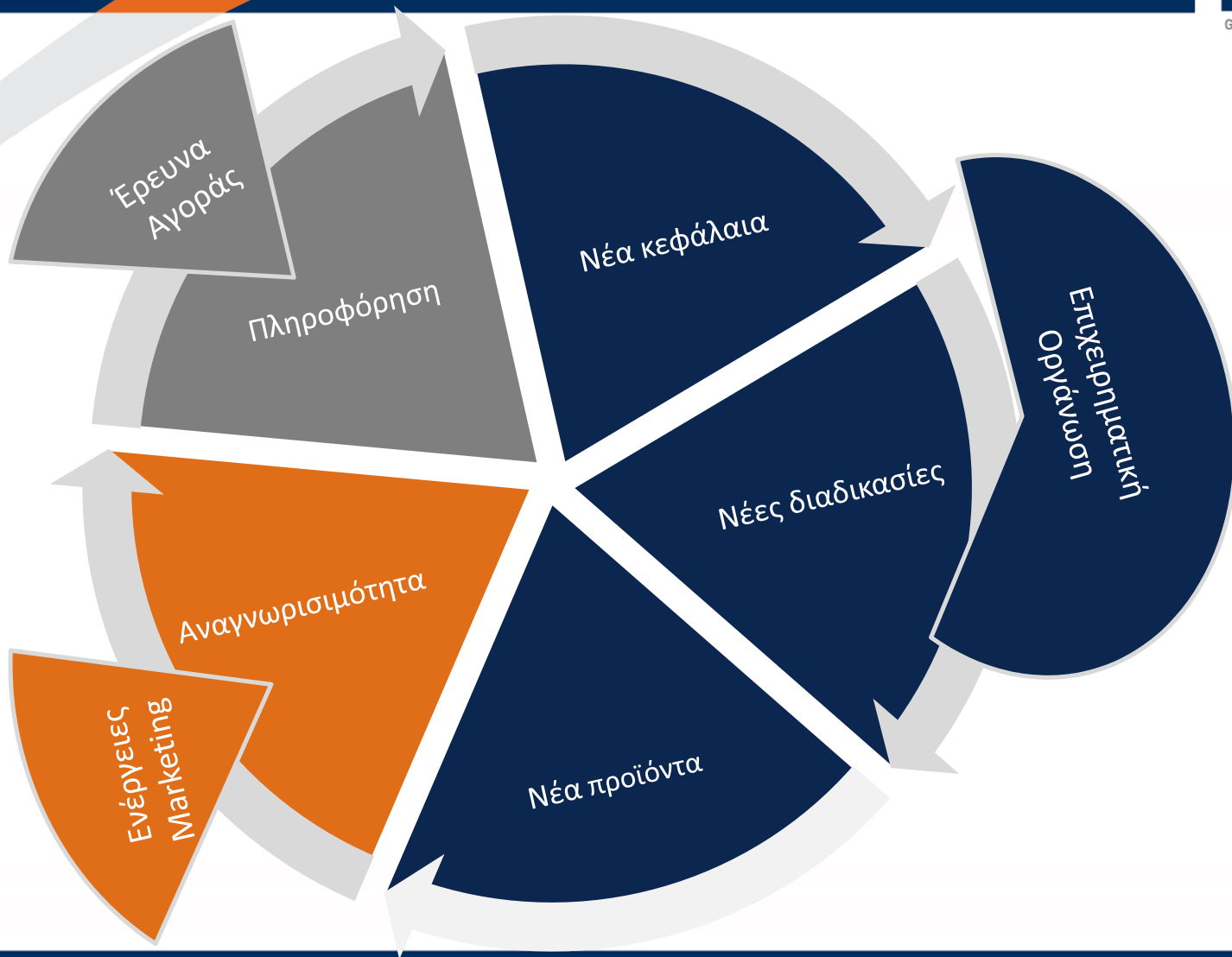
Στρατηγική συνεργασία με την Dun & Bradstreet



- Η βάση επιχειρηματικών δεδομένων της D & B περιλαμβάνει δεδομένα 200 εκατ. επιχειρήσεων που εδρεύουν σε περισσότερες από 200 χώρες
- Για τη διασφάλιση της ποιότητας των παρεχόμενων πληροφοριών, η επιχειρηματική βάση της D&B ενημερώνεται κατά 1,5 εκατ. επιχειρήσεις ημερησίως.

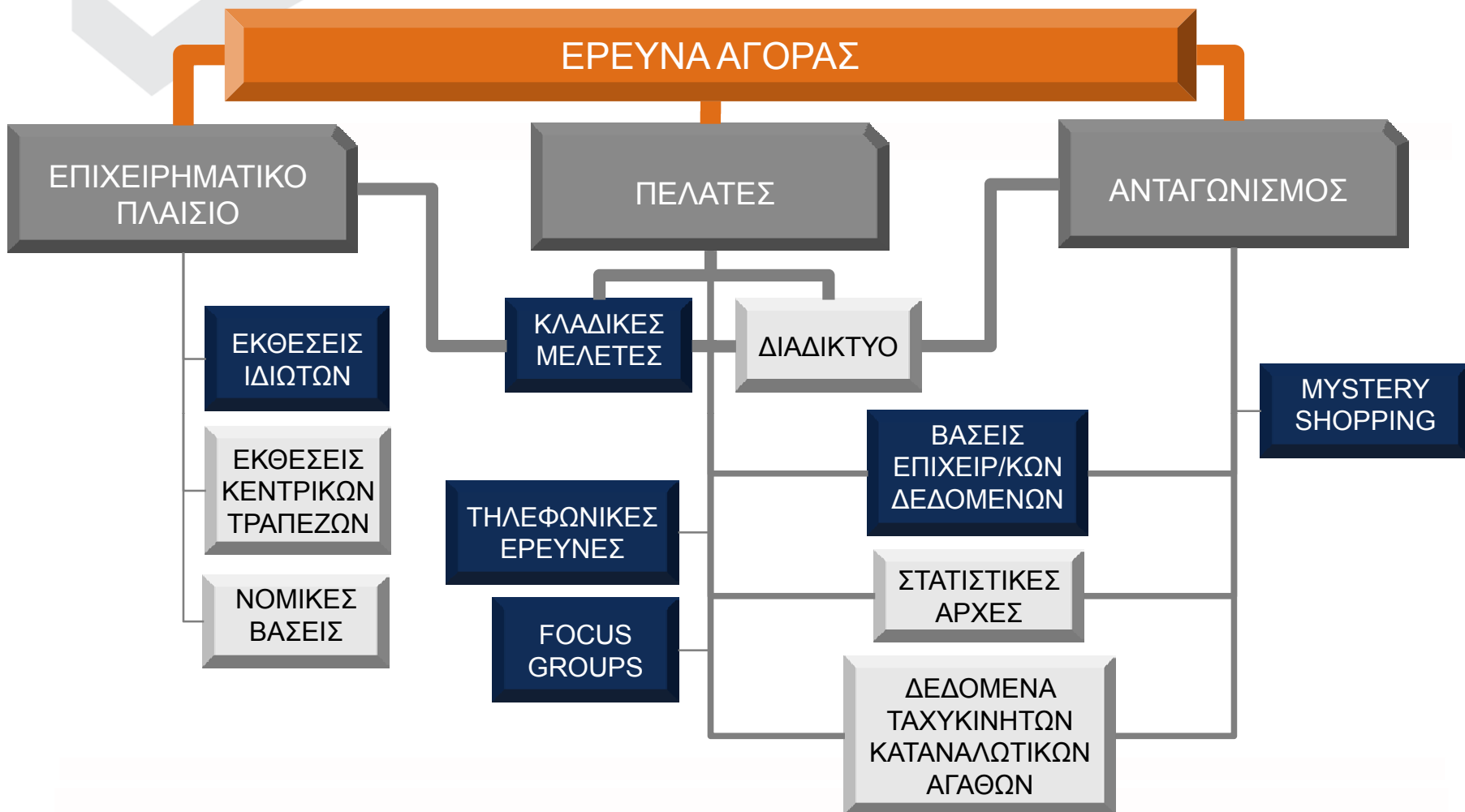
- Οι προκλήσεις των εξαγωγών
- Έρευνα αγοράς
- Ενέργειες marketing
- Επιχειρηματική οργάνωση
- Διαχείριση πιστωτικού κινδύνου

5 μεγάλες προκλήσεις...



... και 3 αξιόπιστες λύσεις

- Οι προκλήσεις των εξαγωγών
- Έρευνα αγοράς
- Ενέργειες marketing
- Επιχειρηματική οργάνωση
- Διαχείριση πιστωτικού κινδύνου



Περιεχόμενα

Διοικητική περίληψη

- Ζήτηση
- Προσφορά
- Η εγχώρια αγορά

Εισαγωγή

- Μεθοδολογία
- Στόχοι

Γενικές Πληροφορίες για τον Κλάδο

Ανάλυση P.E.S.T.

- Βασικές πληροφορίες χώρας
- Πολιτικές, νομικές και θεσμικές παράμετροι
- Κοινωνικές και δημογραφικές παράμετροι
- Τεχνολογικές παράμετροι

Ο κλάδος των logistics στη Βουλγαρία

- Υφιστάμενη κατάσταση σε διεθνές επίπεδο
- Η γεωγραφική θέση της Βουλγαρίας – πλεονεκτήματα
- Εγχώριες υποδομές μεταφορών
- Απαιτούμενες βελτιώσεις υποδομών μεταφορών
- Εμπλεκόμενοι φορείς στο διεθνές εμπόριο
- Εμπλεκόμενοι φορείς στο διεθνές εμπόριο
- Θέματα προτεραιότητας σχετικά με τις υποδομές μεταφορών στη Βουλγαρία
- Βιομηχανικές ζώνες – Διεθνής και εγχώρια προσέγγιση του θέματος
- Υφιστάμενη κατάσταση της αγοράς των logistics και των μεταφορών

Η δομή των εμπλεκόμενων φορέων logistics

- Οργανισμοί και ενώσεις logistics
- Παροχείς υπηρεσιών logistics
- Η ζήτηση για 3PL services

Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση

- 3PL logistics services στη Βουλγαρία – Αναγκαιότητα και χρήση υπηρεσιών
- Μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων και η εφαρμογή των logistics σε αυτές
- Τάσεις και προοπτικές ζήτησης στον κλάδο των logistics

Η προσφορά στον κλάδο των 3PL logistics

- Μεγάλοι «παίκτες» και ανταγωνισμός
- Οικονομική ανάλυση

Μέγεθος αγοράς, μερίδια αγοράς και τάσεις ανάπτυξης

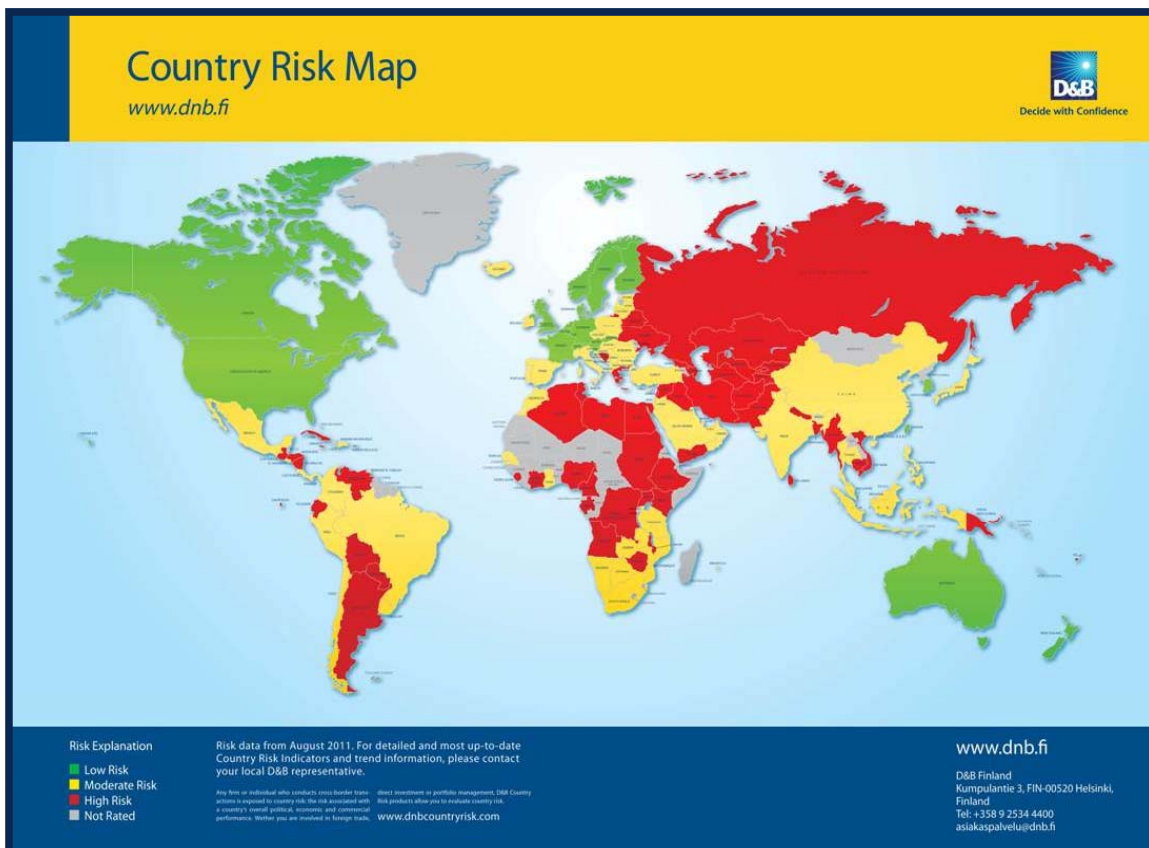
Διεθνείς τάσεις στον κλάδο των 3PL services Συμπεράσματα



Έρευνα Αγοράς – Regular Country Risk Information

Αξιοποιώντας τις πληροφορίες της Dun & Bradstreet, έχετε τη δυνατότητα:

- Να είστε διαρκώς ενημερωμένοι για τους επενδυτικούς κινδύνους 132 χωρών,
- Να ελαχιστοποιήσετε αυτούς τους κινδύνους, καθώς θα έχετε γνώση όλων των κρίσιμων παραγόντων που επηρεάζουν μια τέτοια απόφαση, όπως είναι:



- ✓ οι προοπτικές της τοπικής οικονομίας
- ✓ οι συνήθειες πρακτικές (πιστωτικά όρια, όροι πληρωμής)
- ✓ οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι
- ✓ οι συναλλαγματικοί κίνδυνοι

- **Στοιχεία Έδρας**

- **Κύκλος εργασιών, Προσωπικό**

- **Πιστοληπτική αξιολόγηση**

- **Δραστηριότητα**

Περιγραφή δραστηριοτήτων, παραγόμενων προϊόντων

- **Στοιχεία νόμιμης δραστηριότητας**

Ιστορικό επιχείρησης, Ημερομηνία ίδρυσης, ημερομηνία έναρξης εργασιών, Α.Φ.Μ., κεφάλαιο

- **Κύρια στελέχη**

Επωνυμίες κύριων στελεχών και έτη στην επιχείρηση

- **Συνεργασίες κύριων στελεχών με άλλες εταιρείες**

Λίστα επιχειρήσεων ανά στέλεχος, θέση στελέχους στην επιχείρηση

- **Μετοχική σύνθεση**

Επωνυμίες μετόχων, αριθμός μετοχών, ποσοστό συμμετοχής

- **Συμμετοχές σε άλλες επιχειρήσεις**

Επωνυμίες επιχειρήσεων, ποσοστό συμμετοχής, αξία συμμετοχής

- **Στοιχεία επιχείρησης**

Στοιχεία παραγωγικών μονάδων, υποκαταστημάτων, αξία πάγιου εξοπλισμού, αξία αποθεμάτων, στοιχεία εισαγωγών - εξαγωγών ανά χώρα

- **Πρώην στελέχη στην επιχείρηση**

- **Στοιχεία συνέπειας επιχείρησης**

- **Στοιχεία φερεγγυότητας**

Υποχρεώσεις σε σχέση με το μέσο όρο του κλάδου, συχνότητα ελέγχου πιστοληπτικής ικανότητας, στοιχεία συναλλακτικής συμπεριφοράς, ύπαρξη ή μη νομικών εκκρεμοτήτων

- **Αξία ακινήτων**

- **Συνοπτική έκθεση οικονομικών αποτελεσμάτων**

- **Αναλυτική παρουσίαση ισολογισμών και αποτελεσμάτων χρήσεως τελευταίων ετών**

- **Υπολογισμός αριθμοδεικτών**

- **Λοιπές παρατηρήσεις**

(αναφορές σε πηγές στοιχείων κλπ)



Decide with Confidence



1

- Συλλογή της πληροφόρησης με **τηλεφωνικές συνεντεύξεις** μέσω του συστήματος CATI (Computer Assisted Telephone Interviews).

2

- Χρησιμοποιούνται πλήρως **δομημένα ερωτηματολόγια**, τα οποία θα περιλαμβάνουν κατά βάση **κλειστές** ερωτήσεις και **ανοιχτές**.

3

- Στα πλαίσια αυτής της μεθόδου, ο ερευνητής καλεί από μια τηλεφωνική συσκευή τον ερωτώμενο και του υποβάλει τις ερωτήσεις που εμφανίζονται στην οθόνη του **Η/Υ**. Οι απαντήσεις του ερωτώμενου καταχωρούνται απευθείας στον υπολογιστή από τον ερευνητή.

4

- Ο ενδιαφερόμενος μπορεί να παρακολουθήσει ζωντανά τη διαδικασία της έρευνας πεδίου.

FOCUS GROUPS

Ομάδες 7-8 ατόμων, οι οποίοι λαμβάνουν μέρος σε ομαδική συνέντευξη

ΣΤΟΧΟΣ ΤΩΝ FOCUS GROUPS

- Εις βάθος κατανόηση και ερμηνεία συμπεριφορών
- Διερεύνηση κινήτρων, αναγκών, στάσεων, αντιλήψεων που καθορίζουν την καταναλωτική και αγοραστική συμπεριφορά

Κριτήρια
επιλογής της
σύνθεσης των
focus groups

Λαμβάνοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά του προϊόντος της έρευνας

- Φύλο
- Ηλικιακή κλίμακα
- Οικογενειακή κατάσταση
- Γεωγραφικά κριτήρια
- Κοινωνική τάξη

Μεθοδολογία

- Κάθε ομαδική συζήτηση διαρκεί περίπου 2-2 ½ ώρες
- Σε κάθε συζήτηση παραβρίσκονται 7-8 ερωτώμενοι
- Ο ενδιαφερόμενος μπορεί να παρακολουθεί όλες τις ομαδικές συζητήσεις μέσω καθρέπτη μονής όψης και κλειστό κύκλωμα τηλεόρασης
- Η στρατολόγηση γίνεται βάσει των κανόνων και του Κώδικα Δεοντολογίας που έχουν τεθεί από το ΣΕΔΕΑ και την ESOMAR:
 - Όχι προηγούμενη συμμετοχή σε ομαδική συζήτηση για ανάλογο θέμα
 - Όχι συμμετοχή σε ομαδική συζήτηση με οποιοδήποτε θέμα κατά τους τελευταίους 6 μήνες
 - Όχι συμμετοχή σε πάνω από 4 ομαδικές συζητήσεις, γενικά.
- Όλες οι ομάδες και η ανάλυση των αποτελεσμάτων διεξάγονται από Κοινωνικούς Επιστήμονες / επαγγελματίες moderators, με εμπειρία στην έρευνα αγοράς



- Οι προκλήσεις των εξαγωγών
- Έρευνα αγοράς
- Ενέργειες marketing
- Επιχειρηματική οργάνωση
- Διαχείριση πιστωτικού κινδύνου

ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ MARKETING

ΠΡΟΒΟΛΗ

ΕΝΤΥΠΑ &
ΡΑΔΙΟΤΗΛΕΟΠΤΙΚΑ
ΜΕΣΑ

ΕΚΘΕΣΕΙΣ &
ROAD SHOWS

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΑ
ΜΕΣΑ

ΣΗΜΑΙΝΟΥΣΕΣ
ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ

ΔΙΚΤΥΩΣΗ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΕΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ
FORUMS

ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΙ
ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ

ΔΙΑΚΡΑΤΙΚΑ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΑ

CONTACT
CENTERS

Worldwide B to B company search engine | English version | Worldwide

Choose your language 

KOMPASS

Connects business to business

Enter key words

In: Products & Services Worldwide

Advanced search
Guided search

Find

Tools and Services

- Add my company
- Public Tenders
- Request for Quotation

All Services

The Power of Kompass

- 2.7 million B2B and commercial companies
- 23 million products and services
- 1M trade names in 60 countries

How to Use

They joined Kompass

GEA Grasso Sp. z o.o.
Produkcja, montaż, projektowanie przemysłowych instalacji chłodniczych. ...

Company profile

- Teufelberger Holding AG
- Shvelnik LLP
- KAZEXPO International Exhibition Company LLP
- Plastexim-Nord SRL
- "G STYLE" Closed Joint-Stock Company

Trouver des fournisseurs

J'ai besoin de trouver des fournisseurs de qualité pour acheter des biens et des services.

Trouver des fournisseurs

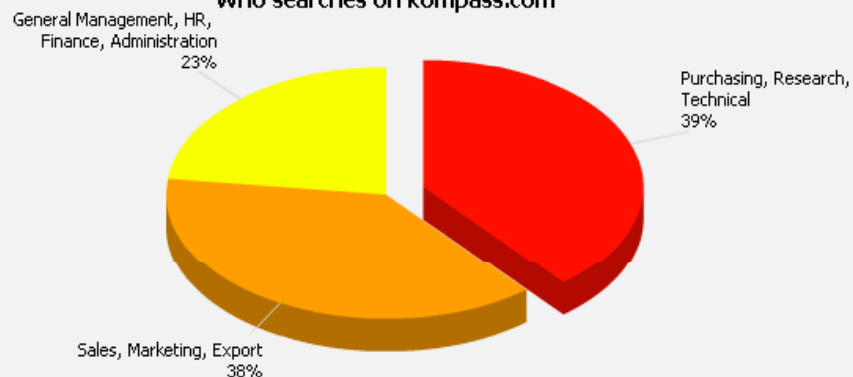
Προβολή

- Company Profile & Logo
- Banner Παγκόσμιο
- 2 Keywords
- Showcase - HTML
- Weblink

Πληροφορίες

- 2.7 εκατομμύρια εταιρείες από 60 χώρες παγκοσμίως
- 23 εκατομμύρια προϊόντα και υπηρεσίες
- 57.000 κατηγορίες προϊόντων και υπηρεσιών
- 4.6 εκατομμύρια ονόματα διευθύνοντων συμβούλων
- 1 εκατομμύριο εμπορικά σήματα από 60 χώρες

Who searches on kompass.com



Ενέργειες marketing – Findbiz



Το Findbiz περιλαμβάνει πληροφόρηση και για Ρουμανία, Βουλγαρία και Σερβία

250.000 σύνολο επισκέψεων
76.000 μεμονωμένοι επισκέπτες
4.350.000 επισκέψεις σε όλες τις σχετικές σελίδες
11 λεπτά μέσος χρόνος παραμονής
30% νέοι επισκέπτες

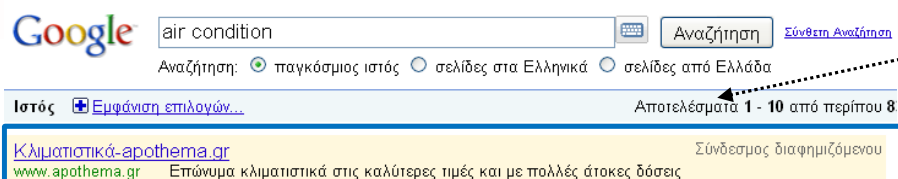
Μεμονωμένοι επισκέπτες ανά μήνα (2010)



Ενέργειες marketing – Google Ads

- ✓ Μετρήσιμη Αποτελεσματικότητα
- ✓ Προβολή διαφήμισης σε πολύ μεγάλο κοινό
- ✓ Άμεση διαφήμιση και δυνατότητα γρήγορων αλλαγών

- ✓ Στοχευμένη διαφήμιση
- ✓ Αποδοτική Μορφή διαφήμισης



Πληρωμένες Καταχωρήσεις Google AdWords

Σύνδεσμοι διαφημιζομένων

[Air Condition Συντήρηση](#)

Ετήσιος Έλεγχος Κλιματιστικού
25 Euro-Εκπτώση Για Πάνω Από 3 Τεμ.
bestpromo.gr/pro.php?id=41&pid=207

[air condition](#)

Βρείτε στην Daikin Ελλάς
κλιματιστικά, ιονιστές, εξασπισμό
www.daikin.gr

[Ηλιακά Κλιμ/κά 2104324980](#)

Κλιματιστικό 9000btu FIJI PLUS 176€
Ηλιακός Glass 160Lt 3m συλ. 650€
www.kalogridissa.gr

[Air Conditioner](#)

Air conditioner for rent
Europe-wide - starting at 9 €/day
www.TKL-RENT.biz/air-conditioner

[Χρ.Κουμπαρακής & Σια Ε.Ε](#)

Daikin blue dealer
20 χρόνια εμπειρία στον κλιματισμό
www.koubarakis.gr

[ICF Eurotech Κλιματισμός](#)

Εμπορία - Επισκευή - Συντήρηση
Daikin - Midea - Fujitsu
www.klimatistika.com

Air Condition Κλιματιστικά Κλιματισμός A/C Air Conditions ☆
Βρείτε κλιματιστικά και **air condition** A/C από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές κλιματιστικών: Κλιματιστικό LG, Toshiba, Fujitsu, Panasonic, Mitsubishi, ...
www.kotsovolos.gr/.../categories.jsp? - Προσωρινά αποθηκευμένη - Παρόμοιες

Κλιματιστικά Air Condition 17.000 έως 18.000 BTU Κλιματιστικό ...
ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ Κλιματισμός! Βρείτε κλιματιστικά, **Air Condition** από 17.000 έως 18.000 BTU από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές **Air Condition**: LG, Toshiba, ...
www.kotsovolos.gr/.../categories.jsp? - Προσωρινά αποθηκευμένη - Παρόμοιες

✚ [Περισσότερα αποτελέσματα από www.kotsovolos.gr](#)

Air conditioning - Wikipedia, the free encyclopedia ☆ - [[Μετάφραση αυτής της σελίδας](#)]
Air conditioning is the dehumidification of indoor air for thermal comfort. In a broader sense, the term can refer to any form of cooling, heating, ...
en.wikipedia.org/.../Air_conditioning - Πριν από 12 ώρες -
[Προσωρινά αποθηκευμένη](#) - [Παρόμοιες](#)

Air conditioner - Wikipedia, the free encyclopedia ☆ - [[Μετάφραση αυτής της σελίδας](#)]
An **air conditioner** (often referred to as AC) is a home appliance, system, or mechanism designed to dehumidify and extract heat from an area. ...
en.wikipedia.org/.../Air_conditioner - Πριν από 7 ώρες -
[Προσωρινά αποθηκευμένη](#) - [Παρόμοιες](#)

✚ [Περισσότερα αποτελέσματα από en.wikipedia.org](#)

Αποτελέσματα εικόνων για **air condition** - Αναφορά εικόνων



Ενέρονιες marketing – DUNS® Registered



Το DUNS® Registered™ ή αλλιώς η «σφραγίδα εμπιστοσύνης» δίνει την ευκαιρία στους επισκέπτες της ιστοσελίδας σας να εμπιστευτούν την εταιρεία σας και τις συναλλαγές τους με αυτήν.

Η DUNS® Registered™ συνδέει τον επισκέπτη με το λεπτομερές προφίλ της εταιρείας σας το οποίο:

- περιλαμβάνει πληροφορίες που έχουν πιστοποιηθεί από τον παγκόσμιο ηγέτη στις επιχειρηματικές πληροφορίες, Dun & Bradstreet.
- παρέχει μια έξωθεν μαρτυρία από μια παγκοσμίως αναγνωρισμένη αρχή σχετικά με την αξιοπιστία της επιχείρησής σας.



Όταν ο επισκέπτης της ιστοσελίδας σας πατάει το σήμα, εμφανίζεται το προφίλ D-U-N-S Registered της εταιρείας σας

ICAP Group - D&B D-U-N-S Registered™ Profile - Window

<https://profiles.icap.dunregistered.com/D&B-DUNS-004-ENG.aspx>

 Decide with Confidence

Η ICAP σας παρέχει τη δημιουργία του προφίλ της εταιρείας σας με δεδομένα τα οποία θα επιβεβαιώσουμε μαζί σας.

D&B D-U-N-S Registered™ Profile

D&B D-U-N-S Registered™ Member Since: 11/10/2011

 Corporate Information Company Name: ICAP Group Business Address: 2 El. Venizelou Kalithea, Athens 17676, Greece Tel: +30 (210) 7200000 Fax: +30 (210) 0173 286 Current Website: http://icap.gr Main Website: http://www.icap.gr Email Address: icap@icap.gr Employee Size (Range): 2000 - 2500	 Registration Information Line of Business: Business Information and Management Consulting Business Type: Societe Anonyme Date of Registration: 1964 Registration Number: VAT Number 094032140
 D&B Information DUNS Number: 726480090 Credit Report Availability: Available	 Key Employees Chief Executive Officer: Mr. Nikitas Konstantinos

Υπηρεσίες Εξερχόμενων Κλήσεων

- Πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών σε νέους και υπάρχοντες πελάτες
- Αναβάθμιση υφιστάμενης συνεργασίας με πελάτες
- Καθορισμός ραντεβού
- Welcome calls σε νέο πελατολόγιο
- Ενεργοποίηση πελατών
- Follow up σε direct mails
- Προώθηση - Ανανέωση συνδρομών
- Προγράμματα Loyalty
- After Sales calls
- Anti-attribution calls

Database Marketing - Δημιουργία Πελατολογίων

- Ανάπτυξη, διαχείριση και ανάλυση βάσεων δεδομένων
- Ενημέρωση, εμπλουτισμός, έλεγχος και διόρθωση εγγραφών για αποτελεσματικό direct mail
- Ειδικές αναλύσεις - profiling, segmentation, targeting, evaluation, measurement results
- Σχεδιασμός και υλοποίηση διαγωνισμών

Direct Activities

- Δημιουργικός σχεδιασμός του προωθητικού υλικού
- Σύνταξη ύλης - Προτάσεις περιεχομένων
- Prepress εργασίες
- Εκτύπωση και μηχανογραφημένη διαχείριση εντύπου
- Δημιουργία προσωποποιημένης επικοινωνίας
- Διόρθωση του υλικού από επιστροφές και ενημέρωση της βάσης δεδομένων



- Οι προκλήσεις των εξαγωγών
- Έρευνα αγοράς
- Ενέργειες marketing
- Επιχειρηματική οργάνωση
- Διαχείριση πιστωτικού κινδύνου





Η ICAP Executive Search συγκαταλέγεται στις 5 μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου και ειδικεύεται στην εξεύρεση, αξιολόγηση και την επιλογή Ανώτατων και Μεσαίων (η ICAP εκτέλεσε το πρώτο έργο Επιλογής Στελεχών το 1974). Τώρα, με οργανωμένα τμήματα επιλογής στελεχών στην Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη, το Βουκουρέστι, τη Σόφια, το Βελιγράδι και τη Λευκωσία και με αποκλειστικές συνεργασίες παγκοσμίως, μπορούμε και ανταποκρινόμαστε σε ό,τι ζητούν οι πελάτες μας, όπου και αν εντοπίζονται οι ανάγκες τους.

Η επιτυχημένη εξεύρεση στελεχών βασίζεται στην **ικανότητα λήψης τεκμηριωμένων αποφάσεων που σχετίζονται με τους ανθρώπους**. Πιστεύουμε ακράδαντα, ότι η εστίαση, η μεθοδολογία και η εκπαίδευση την οποία λαμβάνουν οι Σύμβουλοι της ICAP, εξασφαλίζουν τη λήψη επιτυχών αποφάσεων για την επιλογή των κατάλληλων στελεχών, για κάθε θέση την οποία αναλαμβάνουμε.

Η δέσμευσή μας

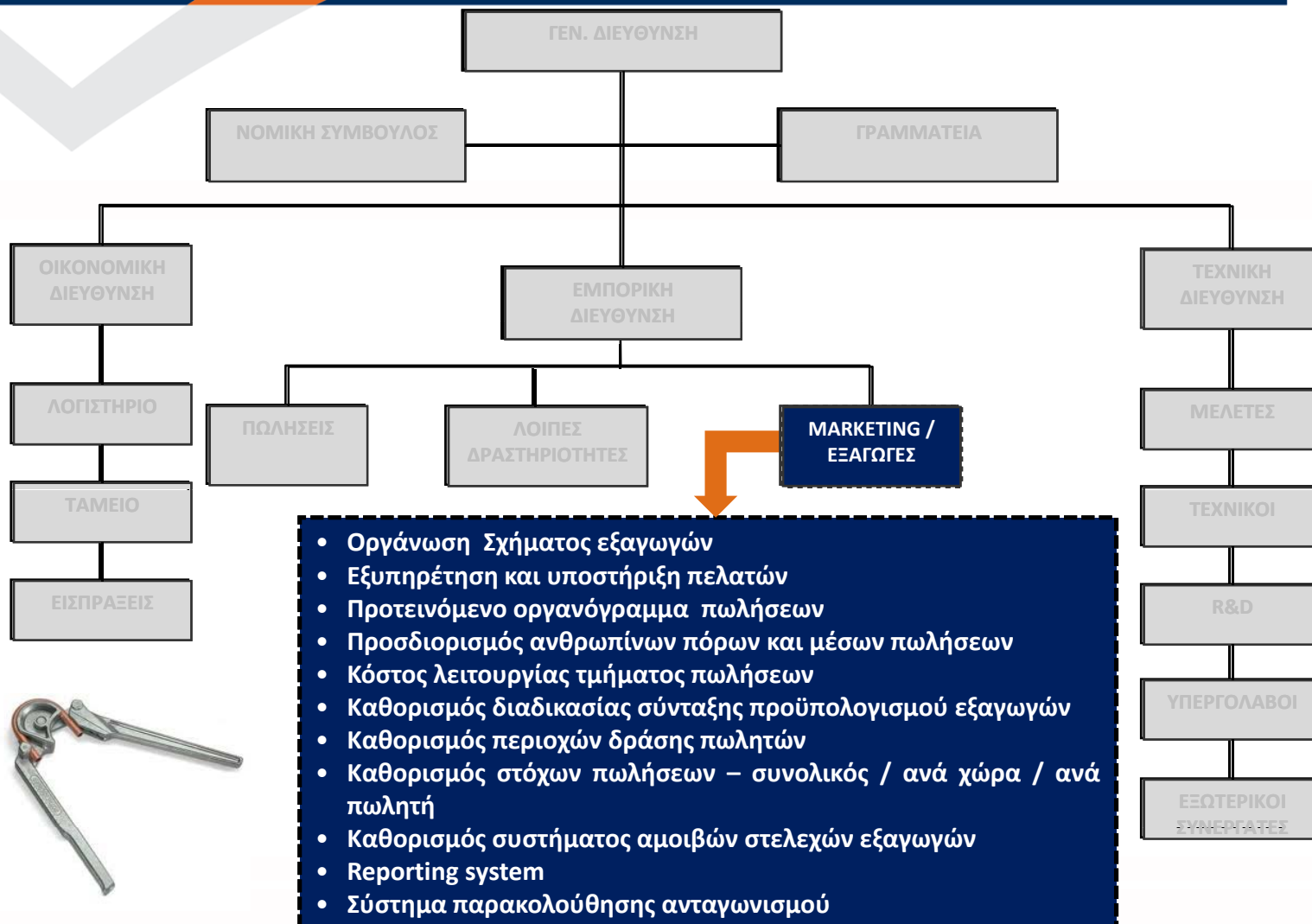
Αναγνωρίζουμε πως η Εξεύρεση Στελεχών υπόκειται σε μία σειρά από υποχρεώσεις που σχετίζονται τόσο με τον πελάτη όσο και με τους υποψηφίους. Έχουμε τον επαγγελματισμό και **δεσμευόμαστε να ανταποκρινόμαστε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στο λεπτό και σύνθετο ρόλο μας**, δηλαδή στο να διαμορφώνουμε με επιτυχία σταδιοδρομίες και επιχειρήσεις.

- Ανάπτυξη Δεξιοτήτων Πώλησης SPIN® (Selling Skills)
- Ανάπτυξη Δεξιοτήτων Πώλησης SPIN® Φαρμακευτική αγορά (SPIN in Pharma)
- SPIN® Coaching
- Τεχνικές Διαπραγμάτευσης (Negotiation Skills)
- Στρατηγική Μεγάλων Σύνθετων Πωλήσεων (Account Strategy for Major Sales)
- Πειστικές Παρουσιάσεις Πωλήσεων (Persuasive Sales Presentations)
- Διοίκηση Δύναμης Πωλήσεων (Sales Force Management)
- Τεχνικές Λιανικής Πώλησης (Retail Sales)
- Τεχνικές Αποτελεσματικής Τηλεπώλησης (Telesales)
- Coaching
- Τηλεφωνικό (Inbound) Customer Service
- Αποτελεσματικές Συσκέψεις (Meeting Skills)

The Huthwaite International Service/Sales Continuum



Επιχειρηματική οργάνωση – Οργάνωση τμήματος εξαγωγών



Επιχειρηματική οργάνωση – Σχεδιασμός προϊόντικού μίγματος

Αναπτυσσόμενα και υπολειπόμενα προϊόντα κατηγοριοποιημένα σύμφωνα με τα κριτήρια Επανασχεδιασμού Προϊόντικού Μίγματος

→ Αύξηση ανάπτυξης επιχείρησης

Λιγότερα από αυτά τα προϊόντα θα πρέπει να περιλαμβάνονται στο προϊόντικό μίγμα

Προφίλ προϊόντος

- Τάση αγοράς: φθίνοντες ρυθμοί ανάπτυξης
- Πωλήσεις επιχείρησης: υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης

Το ιδανικό μίγμα αποτελείται από αναπτυσσόμενα προϊόντα

Προφίλ προϊόντος

- Τάση αγοράς: ταχεία ανάπτυξη
- Πωλήσεις επιχείρησης: υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης

Ανάγκη εξάλειψης των προϊόντων αυτών από το προϊόντικό μίγμα

Προφίλ προϊόντος

- Τάση αγοράς: φθίνοντες ρυθμοί ανάπτυξης
- Πωλήσεις επιχείρησης: φθίνοντες ρυθμοί ανάπτυξης

Λιγότερα από αυτά τα προϊόντα θα πρέπει να περιλαμβάνονται στο προϊόντικό μίγμα

Προφίλ προϊόντος

- Τάση αγοράς: ταχεία ανάπτυξη
- Πωλήσεις επιχείρησης: φθίνοντες ρυθμοί ανάπτυξης

Στο βέλτιστο μίγμα το σύνολο προϊόντων πρέπει να βρίσκονται στο πρώτο τεταρτημόριο



Αύξηση ανάπτυξης αγοράς



Σκοπός

- Ανάλυση και σχεδιασμός ενός πλάνου αναδιάρθρωσης δανειακών υποχρεώσεων, το οποίο ενισχύει την βιωσιμότητα των επιχειρήσεων

Μεθοδολογία

- Ανάλυση επιχείρησης, αρχικό σχέδιο αναδιάρθρωσης χρέους και σχέδιο δράσης
- Σχηματοποίηση πλάνου αναδιοργάνωσης (αναδιάρθρωση δανειακών υποχρεώσεων)
- Ενσωμάτωση του σχεδίου σε μια μελέτη βιωσιμότητας, η οποία βασίζεται στους εξής άξονες:
 - Στρατηγική αναδιάρθρωσης (restructuring strategy)
 - Οικονομικές προβλέψεις (5ετείς προβλέψεις εσόδων, λογαριασμών ισοζυγίων-λειτουργικά έξοδα, κεφαλαίου κίνησης και ταμειακών ροών)
- Υποστήριξη του σχεδίου

Περιεχόμενα μελέτης

1.	ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ
1.1	Σύντομο Ιστορικό εξέλιξης – Προφίλ
1.2	Σκοπός – Δραστηριότητες
1.3	Μέτοχοι / Διοικητικό Συμβούλιο
1.4	Εγκαταστάσεις & Εξοπλισμός
1.5	Προϊόντα
1.6	Κύκλος Εργασιών
1.7	Προμηθευτές
1.8	Απασχολούμενο Προσωπικό
2.	ΑΝΑΛΥΣΗ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ
2.1	Παρουσίαση - Ανάλυση Αποτελεσμάτων Χρήσης Τελευταίας Πενταετίας
2.2	Διάθεση Αποτελεσμάτων
2.3	Παρουσίαση - Ανάλυση Οργανικών Εξόδων: [2008-2010]
2.4	Παρουσίαση Ισολογισμών Τελευταίας Πενταετίας
2.5	Αριθμοδείκτες επιχείρησης
2.6	Αναλυτική Κατάσταση Υφιστάμενων Χρηγήσεων ανά Πιστωτικό Ίδρυμα
2.7	Χρηματοδοτικές Μισθώσεις
3.	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΑΓΟΡΑΣ
3.1	Εισαγωγή
3.2	Η αγορά των προϊόντων
3.3	Κυριότεροι ανταγωνιστές
4.	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ
4.1	Στρατηγική Αναδιάρθρωσης 2011-2015
4.2	Μεγέθη Πωλήσεων
4.3	Κόστος Α και Β υλών
4.4	Αμοιβές και Έξοδα Προσωπικού
4.5	Λειτουργικές Δαπάνες
4.6	Αποσβέσεις
4.7	Χρηματοοικονομικά Έξοδα
	Αιτούμενη δανειακή αναδιάρθρωση
	Χρηματοοικονομικό κόστος
4.8	Ανακεφαλαίωση Δαπανών
4.9	Αποτελέσματα Χρήσεων 2011 - 2015
4.10	Απαιτούμενο Κεφάλαιο Κίνησης και Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές 2011 - 2015
4.11	Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί και Αριθμοδείκτες
5.	ΣΥΝΟΨΗ - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
6.	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ
6.1	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 1 - ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ
	Εξέλιξη μετοχικού κεφαλαίου
	Κτιριακές εγκαταστάσεις & Οραοκάστρον
	Μηχανολογικός Εξοπλισμός & Μεταφορικά Μέσα
	Μηχανολογικός εξοπλισμός της επιχείρησης
6.2	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 4 – ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ
	Παραδοχές υπολογισμού οργανικών δαπανών
	Ανάλυση οργανικών δαπανών

Επιχειρηματική οργάνωση – Επιδοτούμενα προγράμματα



Μετρο 123 Α : «Αύξηση της αξίας των γεωργικών προϊόντων»
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ



ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΕΝΤΥΠΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ «ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ – ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ» Ε.Π. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ – ΕΣΠΑ 2007-2013

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ

- Μεμονωμένες Πολύ Μικρές, Μικρές & Μεσαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον χώρο της μεταποίησης, των κατασκευών και των υπηρεσιών, οι οποίες πρέπει να:
 - Έχουν ιδρυθεί τουλάχιστον πριν την 1/1/2010.
 - Διαθέτουν ή έχουν αποκτήσει επιλέξιμο κωδικό δραστηριότητας του προγράμματος τουλάχιστον πριν την 1/1/2010.
- Σε συνεργασία με τουλάχιστον μια επιχείρηση της πρώτης περίπτωσης, Πολύ Μικρές, Μικρές & Μεσαίες εμπορικές επιχειρήσεις, οι οποίες πρέπει να:
 - Έχουν ιδρυθεί τουλάχιστον πριν την 1/1/2010.
 - Διαθέτουν ή έχουν αποκτήσει επιλέξιμο κωδικό δραστηριότητας του προγράμματος τουλάχιστον πριν την 1/1/2010.
 - Υποβάλλουν εκτός από διακριτό επενδυτικό σχέδιο και σύμφωνο συνεργασίας κοινών ενεργειών
- Σε συνεργασία με τουλάχιστον δυο επιχειρήσεις της πρώτης περίπτωσης, Μεγάλες επιχειρήσεις, επίσης της πρώτης περίπτωσης, οι οποίες πρέπει να:
 - Έχουν ιδρυθεί τουλάχιστον πριν την 1/1/2010.
 - Διαθέτουν ή έχουν αποκτήσει επιλέξιμο κωδικό δραστηριότητας του προγράμματος τουλάχιστον πριν την 1/1/2010.
 - Υποβάλλουν εκτός από διακριτό επενδυτικό σχέδιο και σύμφωνο συνεργασίας κοινών ενεργειών
- Ομάδες τουλάχιστον τριών επιχειρήσεων της πρώτης περίπτωσης.

ΟΡΙΑ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

- Από 30.000€ έως 250.000€
Ο ανώτατος επιλέξιμος προς επιχορήγηση προϋπολογισμός κάθε Επιχειρηματικού Σχεδίου δεν μπορεί να υπερβαίνει το 50% του μέσου κύκλου εργασιών της επιχείρησης κατά την τελευταία τριετία.

ΠΟΣΟΣΤΑ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗΣ – ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ

- Τα ποσοστά επιχορήγησης κυμαίνονται από 40% έως 50% αναλόγως την περίπτωση του δικαιούχου.
- Το υπόλοιπο ποσό του εγκεκριμένου προϋπολογισμού της επένδυσης καλύπτεται από **Ίδια Συμμετοχή** σε ποσοστά τουλάχιστον 25% και με Τραπεζικό Δανεισμό (πρωτογενικό).

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ/ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις, κατά την πρώτη φάση του προγράμματος, μπορούν να υποβάλλουν τις προτάσεις τους κατά την περίοδο 10/03/2011 – 24/05/2011.
- Ο προϋπολογισμός του προγράμματος (Δημόσια Δαπάνη) ανέρχεται σε 30.000.000€

ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

- Μηχανολογικός Εξοπλισμός (έως 50% του Π/Υ)**
Νέα, σύγχρονα μηχανήματα τελικού σταδίου παραγωγής όπως πακετοποίησης, συσκευασίας, ετικετοποίησης, ποιοτικού ελέγχου κτλ. Επίσης, εξοπλισμός ψηφιακής εικόνας (ψηφιακή φωτογράφιση, web cameras κλπ.). Συστήματα τηλεδιάσκεψης, οπτικοακουστικά συστήματα παρουσίασης και προβολής προϊόντων. Ηλεκτρονικοί υπολογιστές, servers, περιφερειακά συστήματα, δίκτυα (έως 10% του Π/Υ του έργου)
- Πληροφορική – Τηλεπικοινωνίες (έως 40% του Π/Υ)**
Εφαρμογές CRM, ηλεκτρονικού εμπορίου (e-commerce, e-invoicing, e-payment, e-shop). Εξοπλισμός και λογισμικό σχεδίασης (CAD, CAM κλπ.). Εφαρμογές SEO, λογισμικό ασφαλείας ηλεκτρονικών πληροφοριών, λογισμικό ελέγχου παραγωγής και ποιοτικού ελέγχου. Δημιουργία βάσεων δεδομένων τεχνικών χαρακτηριστικών των προϊόντων. Τέλος, παραμετροποίηση, συντήρηση, εκπαίδευση (έως το 10% του Π/Υ).
- Σχεδιασμός & Πιστοποίηση Προϊόντων και Συσκευασίας (έως 80% του Π/Υ)**
Σχεδιασμός προϊόντος, ετικέτας, συσκευασίας. Πιστοποίηση Διαχειριστικών Συστημάτων. Δοκιμές, πιστοποίηση προϊόντων και συσκευασίας. Πιστοποίηση για δικαίωμα εισόδου σε νέες αγορές.
- Προβολή σε Αγορές Στόχους (έως 50% του Π/Υ)**
Συμμετοχή σε διεθνείς ή επαγγελματικές εκθέσεις και μετακινήσεις που σχετίζονται με αυτές. Προβολή προϊόντων μέσω διαδικτύου (συμμετοχή για πρώτη φορά σε e-marketplaces κλπ.). In-store promotion, διαφημιστικές καταχωρήσεις σε έντυπα χωρών εκτός Ε.Ε. Σχεδιασμός και παραγωγή έντυπου πληροφοριακού υλικού. Μελέτη για την ανάπτυξη και δημιουργία εταιρικής ταυτότητας. Προβολή σε ηλεκτρονικά μέσα κοινωνικής/ επαγγελματικής δικτύωσης. Δαπάνες επιχειρηματικών αποστολών υπό την προϋπόθεση βεβαίωσης καλής εκτέλεσης της αποστολής από θεσμικό / θεσμοθετημένο φορέα για ενέργειες εκτός Ε.Ε.
- Τεχνική & Συμβουλευτική Υποστήριξη (έως 40% του Π/Υ και έως €50.000)**
Υποστήριξη & παρακολούθηση του επιχ. σχεδίου. Εκπόνηση μελετών και ερευνών (έρευνα αγοράς, marketing plan, μελέτες βιωσιμότητας). Εγχειρίδια για ανάπτυξη συστημάτων πιστοποίησης ποιότητας. Στρατηγικό/ επιχειρησιακό σχέδιο για την κάλυψη νέων αγορών.
- Απόκτηση Τεχνογνωσίας – Προστασία Πνευματικής Ιδιοκτησίας**
- 7. Ανάπτυξη Εξειδικευμένου Προσωπικού (έως 10% του Π/Υ)**
Περιλαμβάνει τη μισθοδοσία στελεχών ή στελεχών marketing για 12 μήνες με σκοπό τον σχεδιασμό στρατηγικού σχεδίου ανταγωνιστικής διεθνούς παρουσίας της επιχείρησης και προγράμματος δράσης για τα επόμενα δυο χρόνια, την οργάνωση διαδικασιών για εφαρμογή του σχεδίου και υλοποίησης των πρώτων ενεργειών εφαρμογής του σχεδίου.

*Ως χρόνος έναρξης επιλεξιμότητας των δαπανών για το πρόγραμμα ορίζεται η 4/2/2011.

- Οι προκλήσεις των εξαγωγών
- Έρευνα αγοράς
- Ενέργειες marketing
- Επιχειρηματική οργάνωση
- Διαχείριση πιστωτικού κινδύνου

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

ΠΕΛΑΤΕΣ

ΒΑΣΕΙΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ
ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΒΑΣΕΙΣ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ
ΣΥΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗΣ
ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ
ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

Έχετε τη δυνατότητα να ενισχύσετε τις διεθνείς δραστηριότητες της επιχείρησής σας σε μια εποχή που η ανάπτυξη των επιχειρήσεων θα προέλθει μέσα από την αύξηση της εξωστρέφειάς τους.

Να προστατεύσετε την επιχείρησή σας από τον πιστωτικό κίνδυνο μέσω αξιόπιστων και αναλυτικών στοιχείων για 200 εκατομμύρια εταιρείες, που περιλαμβάνουν:

- Τα επιχειρηματικά προφίλ των υφιστάμενων και δυνητικών πελατών και προμηθευτών σας στο εξωτερικό.
- Την οικονομική τους κατάσταση και τις συνήθειες πληρωμών τους.
- Την βιωσιμότητα και την πιθανή ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου σε σχέση με τις συναλλαγές τους.



Decide with Confidence

Dun & Bradstreet Sample Reports

SAMPLE

Business Information Report

The BIR is the most common report most commonly requested report from D&B.

Sections

- Business Overview
 - Business summary
 - Special events
 - Summary analysis
- Payment
 - Payment summary
 - Payment details
- Finance
 - Finance
 - Statement update
- Public Filings
 - Public filings
- Banking
 - Banking
- History and Operations
 - History
 - Operations

Payment Analysis Report

Credit Scoring Report

Business Background Report

ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (ΒΑΘΜΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ)

Αξιολογώντας συγκεκριμένα κριτήρια, όπως "τομέας δραστηριότητας", "Περιοχή", "ίδρυση της επιχείρησης", «ανάλυση πληρωμών», "κερδοφορία", αναλύσαμε τις εταιρείες που περιλαμβάνονται στον ίδιο τομέα δραστηριότητας, κατατάσσοντάς τις σύμφωνα με το βαθμό κινδύνου.

Η ταξινόμηση των επιχειρήσεων ενδεικτικού κλάδου βάσει του υπολογιζόμενου βαθμού κινδύνου έχει ως εξής:

Βαθμός κινδύνου	Επίπεδο κινδύνου	% επιχειρήσεων
1	Πολύ υψηλό	9%
2	Υψηλό	1%
3	Ελαφρώς υψηλό	9%
4	Κανονικό	20%
5	Χαμηλό	61%



Η υπό εξέταση επιχείρηση ανήκει στην κατηγορία του κανονικού επιπέδου κινδύνου

ΒΑΘΜΟΣ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ ΣΥΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

Λαμβάνοντας υπόψη επίσης τα δομικά και συμπεριφορικά χαρακτηριστικά της εταιρείας, το περιθώριο αξιοπιστίας της εταιρείας στην κλίμακα από 0% έως 100% είναι ίσο με 56%, σε σχέση με το μέσο όρο του κλάδου που ανέρχεται σε 48%.

ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΟ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΟΡΙΟ

Με βάση τα παραπάνω, και ο όγκος των πωλήσεων που λαμβάνονται, θεωρούμε ότι η μέγιστη έκθεση για τις βραχυπρόθεσμες και μεσοπρόθεσμες συναλλαγές (90 - 120 ημέρες) θα μπορούσε να είναι :

Χ ΕΥΡΩ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ

Προτεινόμενο πιστωτικό όριο

X Ευρώ

Βαθμός κινδύνου

4. Risk normal

Βαθμός αξιοπιστίας

56% (Sufficient)

συναλλακτικής συμπεριφοράς

Eurorating

e e e +

Financial situation is not at its best, but credit is possible with no particular risks.



ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ

Η εκτίμηση πιστοληπτικής ικανότητας χωρίζεται σε δύο φάσεις:

- 1) Ανάλυση κινδύνου (βαθμός κινδύνου)
- 2) Προσδιορισμός βαθμού αξιοπιστίας

www.icap.gr



Σας ευχαριστούμε για
την προσοχή σας!



Decide with Confidence