

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΣΤΗΝ ΑΣΤΙΚΉ ΓΕΩΡΓΙΑ\*

**Επωνυμία επιχείρησης:** \_\_\_ Kiroi Polis \_\_\_ (π.χ. ίδρυση θερμοκηπίου λαχανικών, κοινοτικού αστικού κήπου στην οροφή, κ.λπ...)

**Όνομα επιχειρηματία:** \_\_\_ Erietta Xatzi \_\_\_

**Επωνυμία της επιχείρησης (προς ίδρυση):** \_\_\_ Kiroi Polis \_\_\_

**Χώρα** \_\_\_ Ελλάδα \_\_\_

**Διεύθυνση** \_\_\_ Αθήνα, Αμπελακίων 9 \_\_\_

\* υπό την καθοδήγηση του Innovation Frontiers  
IKE

## ΣΥΝΟΠΤΙΚΉ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ:

Το "Κίριοι Polis" στοχεύει να φέρει επανάσταση στον τρόπο με τον οποίο οι πόλεις έχουν πρόσβαση σε φρέσκα προϊόντα, δημιουργώντας κάθετες φάρμες που χρησιμοποιούν υδροπονικά συστήματα για την καλλιέργεια βιολογικών λαχανικών και βοτάνων όλο το χρόνο. Αυτή η βιώσιμη προσέγγιση όχι μόνο εξοικονομεί χώρο και νερό, αλλά μειώνει επίσης το αποτύπωμα άνθρακα που σχετίζεται με τη μεταφορά τροφίμων.

### 1. Στοιχεία αναγνώρισης της επιχείρησης (προς ίδρυση) Αστική γεωργία

Αστική κάθετη καλλιέργεια για βιολογικά προϊόντα

Κεντρική Αθήνα

Εταίροι: θα καθοριστούν- πιθανές συνεργασίες με τοπικές επιχειρήσεις και περιβαλλοντικές οργανώσεις

### 2. Πεδίο δραστηριότητας: Κωδικός(-οι) NACE

A1.1.3 - Καλλιέργεια λαχανικών και πεπονιών, ριζών και κονδύλων

### 3. Στόχοι

1. Παροχή φρέσκων, βιολογικών προϊόντων στον αστικό πληθυσμό, ενισχύοντας την ασφάλεια και την ποιότητα των τροφίμων.
2. Προώθηση βιώσιμων γεωργικών πρακτικών σε αστικό περιβάλλον.
3. Μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων που συνδέονται με την παραδοσιακή γεωργία και τη μεταφορά τροφίμων σε μεγάλες αποστάσεις

### 4. Προϊόντα/υπηρεσίες

- Ποικιλία βιολογικών λαχανικών και βοτάνων που καλλιεργούνται σε κάθετες καλλιέργειες, όπως μαρούλι, σπανάκι, βασιλικός και δυόσμος.
- Εκπαιδευτικά εργαστήρια για τη βιώσιμη γεωργία και την υδροπονία για σχολεία και κοινοτικές ομάδες.

Το σχέδιο παραγωγής/υπηρεσιών πρέπει να ολοκληρωθεί:

Έτος	Όνομα προϊόντος	Ποσότητα
1	Στόχος η παραγωγή 2.000 κιλών διαφόρων βιολογικών λαχανικών και βοτάνων.	2000kg

2	Αύξηση της παραγωγής κατά 30% με βάση τη ζήτηση και την επέκταση των εγκαταστάσεων.	2600kg
3	Περαιτέρω αύξηση της παραγωγής ώστε να φθάσει τα 5.000 κιλά, ενσωματώνοντας μεγαλύτερη ποικιλία με βάση τα σχόλια των καταναλωτών.	>5000kg

## 5. Μηχανήματα, εξοπλισμός και εργαλεία

Υδροπονικά συστήματα, φώτα ανάπτυξης LED, συστήματα ελέγχου του κλίματος και τεχνολογία παρακολούθησης για βέλτιστη ανάπτυξη των φυτών.

## 6. Μάρκετινγκ και Πωλήσεις

### a) Πιθανοί προμηθευτές της εταιρείας

Όχι.	Όνομα του προμηθευτή υλικών	Προϊόν	Εκτιμώμενος προϋπολογισμός για επενδύσεις
1	Γενική Υδροπονία	Υδροπονικά συστήματα	4000
2	Philips	Φώτα ανάπτυξης LED	2000
3	Johnson Controls	συστήματα ελέγχου του κλίματος	2500
4	SensorPush	τεχνολογία παρακολούθησης	3000

### b) Δινητικοί πελάτες της εταιρείας

Nr.crt	Πελάτης (Όνομα και διεύθυνση)	Αξία (Ευρώ)	% των πωλήσεων
1	Τοπικοί κάτοικοι,	2000	25%
2	εστιατόρια	6000	37%
3	σούπερ μάρκετ	8000	38%
Σύνολο		16000	100%

### c) Ανταγωνιστές

Εγκατεστημένες γεωργικές επιχειρήσεις που έχουν επεκταθεί στον τομέα της αστικής γεωργίας.

Καθιερωμένες μεγάλες εταιρείες τροφίμων σε διεθνές επίπεδο.

## 7. Οργάνωση και διαχείριση

Διευθύνων Σύμβουλος & Ιδρυτής: Εριέττα Ξατζή

Διευθυντής επιχειρήσεων: Υπεύθυνος για τις καθημερινές λειτουργίες των εγκαταστάσεων κάθετης καλλιέργειας, συμπεριλαμβανομένης της επίβλεψης της παραγωγής καλλιεργειών, της συντήρησης της τεχνολογίας και της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Επικεφαλής γεωπόνος: Ηγείται της ανάπτυξης και εφαρμογής των προγραμμάτων φύτευσης, της επιλογής των καλλιεργειών και της διαχείρισης του υδροπονικού συστήματος, εξασφαλίζοντας τη βέλτιστη υγεία και απόδοση των φυτών.

Διευθυντής μάρκετινγκ και πωλήσεων: αναπτύσσει και εκτελεί στρατηγικές μάρκετινγκ για την προώθηση του εμπορικού σήματος Urban Fresh Hub, τη δημιουργία σχέσεων με τους πελάτες και την επέκταση των καναλιών πωλήσεων.

Διευθυντής Οικονομικών: Διαχειρίζεται τα οικονομικά της εταιρείας, συμπεριλαμβανομένου του προϋπολογισμού, των οικονομικών εκθέσεων και των επενδυτικών στρατηγικών, για να διασφαλίσει την κερδοφορία και τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Συντονιστής Ανθρώπινου Δυναμικού & Κοινωνικής Προβολής: Συντονίζει την πρόσληψη, την κατάρτιση και την επαγγελματική ανάπτυξη του προσωπικού και συντονίζει την εμπλοκή στην κοινότητα και τα εκπαιδευτικά προγράμματα.

## 8. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ +	ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ -	ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Καινοτόμο μοντέλο αστικής γεωργίας που χρησιμοποιεί κάθετη γεωργία και υδροπονία.</li> <li>• Βιώσιμη και φιλική προς το περιβάλλον προσέγγιση που μειώνει τη χρήση νερού και το αποτύπωμα άνθρακα.</li> <li>• Άμεση πρόσβαση στις αστικές αγορές, εξασφαλίζοντας την παράδοση φρέσκων προϊόντων.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Υψηλό αρχικό κόστος εγκατάστασης και λειτουργίας.</li> <li>• Εξάρτηση από τα τεχνολογικά συστήματα και τη συντήρησή τους.</li> <li>• Περιορισμένη ευαισθητοποίηση και αποδοχή των προϊόντων κάθετης γεωργίας από το κοινό.</li> </ul>	
ΕΥΚΑΙΡΪΕΣ +	ΑΠΕΙΛΕΣ -	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Η αυξανόμενη ζήτηση των καταναλωτών για βιολογικά και τοπικά παραγόμενα τρόφιμα.</li> <li>• Δυνατότητες επέκτασης σε άλλες αστικές περιοχές και σειρές προϊόντων.</li> <li>• Δυνατότητα συμπράξεων με εκπαιδευτικά ιδρύματα και περιβαλλοντικές οργανώσεις.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ανταγωνισμός από παραδοσιακές και άλλες πρωτοβουλίες αστικής γεωργίας.</li> <li>• Τεχνολογικές αποτυχίες ή διαταραχές του συστήματος.</li> <li>• Αλλαγές στο ρυθμιστικό τοπίο που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις αστικής γεωργίας.</li> </ul>	<b>ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ</b>
---	---	----------------------------------

## 9. Business Model Canvas

## Business Model Canvas

Βασικοί εταίροι	Βασικές δραστηριότητες	Προτάσεις αξίας	Σχέσεις με πελάτες	Τμήματα πελατών
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Τοπικοί προμηθευτές βιολογικών σπόρων</li> <li>• Κατασκευαστές υδροπονικού εξοπλισμού</li> <li>• Ιδιοκτήτες αστικών ακινήτων για τη μίσθωση χώρων</li> <li>• Τοπικά εστιατόρια και παντοπωλεία</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Εγκατάσταση και διαχείριση συστημάτων υδροπονικής καλλιέργειας</li> <li>• Δραστηριότητες μάρκετινγκ και πωλήσεων</li> <li>• Κοινωνική δέσμευση και εκπαιδευτικά προγράμματα</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Παροχή φρέσκων, βιολογικών, τοπικών προϊόντων όλο το χρόνο</li> <li>• Μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων της παραγωγής και της μεταφοράς τροφίμων</li> <li>• Ενίσχυση της τοπικής επισιτιστικής ασφάλειας και βιωσιμότητας</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Οικοδόμηση άμεσων σχέσεων με τους καταναλωτές μέσω ενός συνδρομητικού μοντέλου</li> <li>• Συμπράξεις με τοπικές επιχειρήσεις για τακτικές συμβάσεις προμηθειών</li> <li>• Συμμετοχή της κοινότητας μέσω εργαστηρίων και εκδηλώσεων</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Οι καταναλωτές που έχουν συνείδηση της υγείας και αναζητούν βιολογικά προϊόντα</li> <li>• Εστιατόρια και παντοπωλεία που αναζητούν τοπικά προερχόμενα συστατικά</li> <li>• Σχολεία και κοινοτικές ομάδες που ενδιαφέρονται για την εκπαίδευση στην αειφορία</li> </ul>
	<p><b>Βασικοί πόροι</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Εγκαταστάσεις και εξοπλισμός υδροπονικής καλλιέργειας</li> <li>• Εξειδικευμένο προσωπικό στην υδροπονική καλλιέργεια και τη διαχείριση επιχειρήσεων</li> <li>• Επωνυμία και υλικό μάρκετινγκ</li> </ul>		<p><b>Κανάλια</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Άμεσες πωλήσεις μέσω διαδικτυακής πλατφόρμας και επιτόπιου αγροτικού καταστήματος</li> <li>• Πωλήσεις B2B σε εστιατόρια και παντοπωλεία</li> <li>• Κοινωνικές εκδηλώσεις και εργαστήρια</li> </ul>	
<b>Δομή κόστους</b>		<b>Ροές εσόδων</b>		

- Κόστος αρχικής εγκατάστασης για υδροπονικά συστήματα και μίσθωση εγκαταστάσεων
- Συνεχιζόμενες λειτουργικές δαπάνες, συμπεριλαμβανομένων των μισθών, των υπηρεσιών κοινής ωφέλειας και των προμηθειών
- Έξοδα μάρκετινγκ και απόκτησης πελατών

- Πωλήσεις προϊόντων σε καταναλωτές και επιχειρήσεις
- Έσοδα από εκπαιδευτικά προγράμματα και εργαστήρια
- Πιθανές επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις για πρωτοβουλίες βιώσιμης αστικής γεωργίας

## 10. Επιχειρηματικό διάγραμμα GANTT

ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΕΝΑΡΞΗΣ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΒΔΟΜΑΔΑ 1							ΕΒΔΟΜΑΔΑ 2							ΕΒΔΟΜΑΔΑ 3							ΕΒΔΟΜΑΔΑ 4						
	12/11/2023							30/12/2023							08/01/2024							15/02/2024						
	23	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S	S
ΌΝΟΜΑ ΈΡΓΟΥ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ																												
Εργασία 1: Έρευνα αγοράς και μελέτη σκοπιμότητας																												
Εργασία 2: Εξασφάλιση χρηματοδότησης																												
Εργασία 3: Μίσθωση ή αγορά χώρου																												
Εργασία 4: Εγκατάσταση υδροπονικών συστημάτων																												
Εργασία 5: Εγκατάσταση συστημάτων φωτισμού LED και ελέγχου του κλίματος																												
Εργασία 6: Πρώτη φύτευση και δοκιμή																												



## 11. Οικονομικές προβλέψεις

### Δαπάνες/Κόστος

- Κόστος εγκατάστασης: Συμπεριλαμβανομένης της εγκατάστασης των υδροπονικών συστημάτων και του κλιματικού ελέγχου.
- Εφάπαξ ή κόστος εκκίνησης: Νομικά έξοδα, εγγραφή της επιχείρησης και αρχικό μάρκετινγκ.
- Εξοπλισμός και εργαλεία: Υδροπονικά συστήματα, φώτα ανάπτυξης LED, συστήματα ελέγχου του κλίματος και τεχνολογία παρακολούθησης.
- Υλικά σπόρου και εδάφους: Υδροπονικά θρεπτικά υλικά: Κόστος για υψηλής ποιότητας, βιολογικούς σπόρους και υδροπονικά θρεπτικά υλικά.
- Ανθρώπινο δυναμικό και προσωπικό: Μισθοί για την ομάδα, συμπεριλαμβανομένων των τεχνικών του αγροκτήματος, του προσωπικού μάρκετινγκ και της διοίκησης.
- Υπηρεσίες κοινής ωφέλειας: Μηνιαία έξοδα για νερό, ηλεκτρικό ρεύμα και υπηρεσίες διαδικτύου.

### Εισόδημα:

- Προβλεπόμενες πωλήσεις: Έσοδα από την πώληση βιολογικών προϊόντων σε καταναλωτές, εστιατόρια και παντοπωλεία. Αρχικές προβλέψεις πωλήσεων με βάση την ανάλυση της αγοράς και τη δυναμικότητα.
- Επιχορηγήσεις και άλλα έσοδα: Πιθανή χρηματοδότηση από γεωργικές επιχορηγήσεις, πρωτοβουλίες βιωσιμότητας και υποστήριξη της τοπικής αυτοδιοίκησης για έργα αστικής γεωργίας.

- euros-

Προβλέψεις κερδών και ζημιών	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3
<b>Εισόδημα</b>			
Προβλεπόμενες πωλήσεις (παραγωγή*τιμή)	150.000	250.000	350.000
Επιχορηγήσεις και άλλα έσοδα	50,000	30.000	20.000
<b>Συνολικό εισόδημα</b>	<b>200,000</b>	<b>280.000</b>	<b>370.000</b>
<b>Δαπάνες/κόστη</b>			
Ετήσια εγκατάσταση και αφαίρεση	30,000	5,000	5,000
Σύνολο επισκευών και συντήρησης	10,000	15,000	20,000
Εξοπλισμός και εργαλεία	60,000	10,000	10,000
Υλικά σπόρων & εδάφους	5,000	7,000	10,000
Ανθρώπινοι πόροι & προσωπικό	40,000	50,000	60,000
Πωλήσεις και διανομή	15,000	20,000	25,000
Μάρκετινγκ και διαφήμιση	20,000	25,000	30,000
Υπηρεσίες κοινής ωφέλειας	12,000	12,000	12,000
Διοικητική	8,000	8,000	8,000
Φόροι	5,000	7,000	9,000
<b>Συνολικά έξοδα/ δαπάνες</b>	<b>205,000</b>	<b>159,000</b>	<b>189,000</b>
<b>Καθαρά κέρδη (ζημίες) = Συνολικά έσοδα- Συνολικά έξοδα</b>	<b>-5,000</b>	<b>121,000</b>	<b>181,000</b>

## 12. Βιωσιμότητα του έργου και αντίκτυπος στην περιοχή/τους ανθρώπους



Το "Κίρσι Πολίς" δίνει έμφαση στη μείωση του αποτυπώματος άνθρακα της παραγωγής και παράδοσης τροφίμων με τη χρήση της κάθετης καλλιέργειας σε αστικό περιβάλλον. Η μέθοδος αυτή εξοικονομεί νερό μέσω υδροπονικών συστημάτων, χρησιμοποιεί λιγότερη γη και μειώνει τις εκπομπές από τις μεταφορές με την τοπική προμήθεια. Επιπλέον, το εγχείρημα στοχεύει στην προώθηση της δέσμευσης της κοινότητας μέσω εκπαιδευτικών προγραμμάτων σχετικά με τη βιώσιμη γεωργία, συμβάλλοντας στους αστικούς χώρους πρασίνου.

### 13. Η χρηματοδότηση του έργου:

Η αρχική ιδέα σχεδιάζεται να χρηματοδοτηθεί μέσω ενός συνδυασμού προσωπικών επενδύσεων, τραπεζικών δανείων και, ενδεχομένως, επιχορηγήσεων για πράσινα έργα. Το "Urban Fresh Hub" επιδιώκει να δημιουργήσει συνεργασίες με περιβαλλοντικές οργανώσεις και να υποβάλει αίτηση για κυβερνητικές και κοινοτικές επιδοτήσεις που επικεντρώνονται στη βιωσιμότητα και την καινοτομία στη γεωργία.

### 14. Κίνδυνοι

Οι βασικοί κίνδυνοι περιλαμβάνουν τεχνολογικές εξαρτήσεις, με πιθανές βλάβες του συστήματος να επηρεάζουν την παραγωγή. Οι κίνδυνοι της αγοράς περιλαμβάνουν διακυμάνσεις στη ζήτηση για βιολογικά προϊόντα και τον ανταγωνισμό από παραδοσιακές και άλλες αστικές εκμεταλλεύσεις. Οι λειτουργικοί κίνδυνοι καλύπτουν διαταραχές της αλυσίδας εφοδιασμού για εξειδικευμένο εξοπλισμό ή υλικά. Οι στρατηγικές περιλαμβάνουν τη διαφοροποίηση της παραγωγής καλλιεργειών, τη διατήρηση ισχυρών σχέσεων με τους προμηθευτές και την επένδυση σε αξιόπιστη τεχνολογία με εφεδρικά συστήματα.