

# ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

ΓΙΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



Κέντρο Στήριξης  
Επιχειρηματικότητας  
Δήμου Πειραιά



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>1.</b>	<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ</b> .....	<b>4</b>
2.1.1	Σύντομο Ιστορικό εξέλιξης της επιχείρησης.....	4
2.1.2	Διοίκηση .....	4
2.1.3	Οργανωτική δομή και Ανθρώπινο Δυναμικό .....	4
2.1.4	Δραστηριότητα της επιχείρησης - Παραγόμενα προϊόντα και υπηρεσίες.....	5
2.1.5	Τιμολογιακή πολιτική και Διάθεση προϊόντων .....	5
2.1.6	Υφιστάμενη οικονομική κατάσταση της επιχείρησης.....	5
2.1.7	Εξελίξεις στην αγορά – κλάδο .....	6
<b>3.</b>	<b>ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ</b> .....	<b>7</b>
3.1	Αποτύπωση Οράματος και Αποστολής.....	7
3.2	Καθορισμός Στρατηγικής – Στόχων .....	7
3.3	Ανασκόπηση των στόχων .....	7
3.4	Πλάνο Δράσεων .....	8
3.5	Χρονοδιάγραμμα Δράσεων.....	9
<b>4.</b>	<b>ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ</b> .....	<b>10</b>
4.1	Οικονομική ανάλυση - Προβλέψεις.....	10
4.1.1	Δαπάνες ίδρυσης/ανάπτυξης επιχείρησης – Αγορά παγίων .....	10
4.1.2	Υπολογισμός προβλεπόμενων εσόδων & κόστους λειτουργίας.....	10
4.1.3	Αποτελέσματα χρήσης και ταμειακές ροές.....	11
4.1.4	Ανάλυση νεκρού σημείου .....	12
4.1.5	Οικονομική Αξιολόγηση - Βιωσιμότητα.....	12

## 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο παρόν δίνεται η δομή ενός υποστηρικτικού/συνοπτικού επιχειρηματικού σχεδίου το οποίο δεν απαιτεί την έκταση και την ανάλυση ενός επίσημου επιχειρηματικού σχεδίου που θα χρησιμοποιηθεί για την εξασφάλιση δανείου ή την εξεύρεση επενδυτή η απευθύνεται σε κάποιον που δεν γνωρίζει την επιχείρησή σας (αναζητήστε τα σχετικά υποδείγματα στο ΚΣΕ). Επικεντρώνεται σχεδόν αποκλειστικά στην επιχειρηματική στρατηγική, τις τακτικές, τα ορόσημα, σε δείκτες, σε προϋπολογισμούς και σε οικονομικές προβλέψεις και απευθύνεται μόνο στα στελέχη της εταιρείας:

- Επιτελική σύνοψη
- Ανάλυση στρατηγικής τη επιχείρησης
- Καθορισμός ενεργειών και επιχειρηματικών δράσεων
- Οικονομική ανάλυση και προβλέψεις

### Πριν ξεκινήσετε !!!

- ✓ Συμβουλευτείτε τον Οδηγό Κατάρτισης Επιχειρηματικού σχεδίου του Κέντρου Στήριξης Επιχειρηματικότητας του Δήμου Πειραιά για οδηγίες και χρήσιμες συμβουλές.
- ✓ Χρησιμοποιήστε το παρόν υπόδειγμα ή ένα νέο αρχείο word για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού σας σχεδίου.
- ✓ Χρησιμοποιήστε το αρχείο excel που θα σας παρέχει το ΚΣΕ για τους υπολογισμούς σας.

Το επιχειρηματικό σχέδιο εσωτερικής χρήσης είναι ένα πολύ χρήσιμο για τις επιχειρήσεις που θέλουν να αναπτύσσουν συνεχώς την επιχείρησή τους, αφού αποτελεί αποτελεσματικό εργαλείο για τη παρακολούθηση της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησής, τα ορόσημα της σε σχέση με τους στόχους της, έτσι ώστε να μπορεί να ανταποκριθεί άμεσα σε ευκαιρίες και να αντιδράσει γρήγορα σε προκλήσεις.

Το υποστηρικτικό επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να αναθεωρείται ανά τακτα χρονικά διαστήματα 2-4 μηνών να είναι σύντομο και περιεκτικό.

## 2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

### 2.1.1 Σύντομο Ιστορικό εξέλιξης της επιχείρησης

Αναφορά σε πρόσφατες εξελίξεις στο εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης.

- Σημαντικά επιτεύγματα ( π.χ προώθηση προϊόντων σε νέα αγορά)
- Νέες σημαντικές συνεργασίες
- Εξελίξεις που επηρεάζουν την λειτουργία της επιχείρησης (π.χ μείωση προσωπικού, περικοπές μισθών)

### 2.1.2 Διοίκηση

- Χαρακτηριστικά της διευθυντικής/ διοικητικής ομάδας
- Αλλαγές στα στελέχη

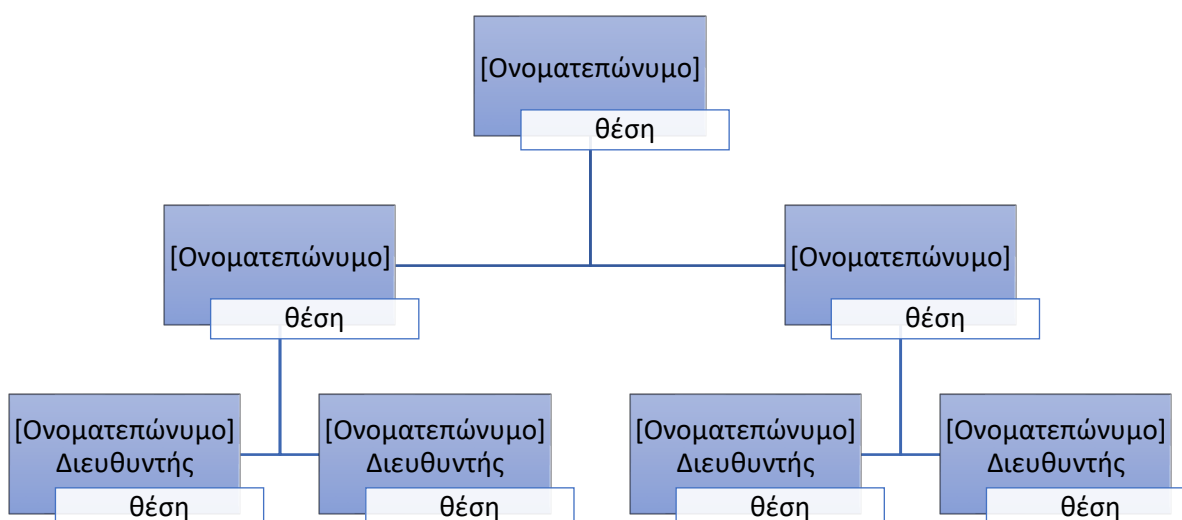
### 2.1.3 Οργανωτική δομή και Ανθρώπινο Δυναμικό

Περιγράψτε πιθανές αλλαγές στις δραστηριότητες που εκτελούνται από τις επιμέρους διευθύνσεις και τα τμήματα της επιχείρησης με βάση το οργανόγραμμα.

Αναφορά σε νέο προσωπικό ή αποχώρηση προσωπικού

Προγράμματα εκπαίδευσης προσωπικού

Εφόσον υπάρχουν αλλαγές συντάξτε νέο οργανόγραμμα.



### 2.1.4 Δραστηριότητα της επιχείρησης - Παραγόμενα προϊόντα και υπηρεσίες

- Αναφέρατε αλλαγές στην δραστηριότητα.
- Νέα προϊόντα ή υπηρεσίες της επιχείρησης.
- Προβλήματα που προέκυψαν κατά το διάστημα αναφοράς στην παραγωγική διαδικασία.
- Νέα στοιχεία για κάθε προϊόν/ υπηρεσία που το διαφοροποιούν από τις αντίστοιχες ανταγωνιστικές προτάσεις και τα οφέλη για τους πελάτες.

### 2.1.5 Τιμολογιακή πολιτική και Διάθεση προϊόντων

- Περιγράψτε την υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί η επιχείρηση την τρέχουσα περίοδο και πως διαμορφώνονται οι τιμές της σε σχέση με τον ανταγωνισμό.
- Περιγράψτε τις ενέργειες προβολής και διαφήμισης της επιχείρησής σας το τελευταίο διάστημα και ποια ήταν τα αποτελέσματα.

### 2.1.6 Υφιστάμενη οικονομική κατάσταση της επιχείρησης

#### 1. Παρουσίαση και αξιολόγηση των οικονομικών μεγεθών και των οικονομικών αποτελεσμάτων της επιχείρησης το τελευταίο τρίμηνο.

Παρουσιάστε στοιχεία ισολογισμού και αποτελεσμάτων χρήσης της επιχείρησης για το τελευταίο τρίμηνο:

Ειδικότερα μπορούν να συμπεριληφθούν τουλάχιστον τα παρακάτω στοιχεία:

- Συνολικός κύκλος εργασιών (ανά δραστηριότητα ή διεύθυνση ή επιχειρηματική ενότητα)
- Αποτελέσματα προ φόρων και αποσβέσεων
- EBITDA
- Λειτουργικά έξοδα

Τα αποτελέσματα μπορούν να αξιολογηθούν συγκριτικά

- ✓ Με το προηγούμενο τρίμηνο
- ✓ Με το τρίμηνο του προηγούμενου έτους
- ✓ Με τις προβλέψεις προϋπολογισμού για το τρίμηνο

Παράδειγμα

Έσοδα	1ο 3μηνο 2020	4ο 3μηνο 2020	Μεταβολή	Προβλέψεις για 1ο 3μηνο 2020	Μεταβολή
Επιχειρηματική ενότητα 1	4.000	3.500	+ 14%	4.500	-11%
Επιχειρηματική ενότητα 2					

Επιπλέον

Αποτυπώστε τα κυριότερα σημεία αξιολόγησης της υπάρχουσας χρηματοοικονομικής κατάστασης της επιχείρησης:

- Διαχρονική εξέλιξη πωλήσεων και κερδών
- Συνθήκες ρευστότητας της επιχείρησης
- Δανειακή επιβάρυνση κ.α

Κάντε εκτιμήσεις και προβλέψεις για τα επόμενα τρίμηνα μέχρι τέλος του έτους.

### **2.1.7 Εξελίξεις στην αγορά – κλάδο**

- Τελευταίες εξελίξεις στην αγορά- κλάδο δραστηριοποίησης της εταιρείας  
π.χ Νέο θεσμικό πλαίσιο, νέες τεχνολογικές εξελίξεις
- Αποτύπωση των βασικών ανταγωνιστών της εταιρείας
- Σημαντικά γεγονότα, εξελίξεις, ενέργειες των ανταγωνιστών
- Κίνδυνοι από νέους ανταγωνιστές ή από υποκατάστατα προϊόντα



*Κλαδικά δεδομένα και στοιχεία ανταγωνισμού μπορούν να παρέχονται κατά περίπτωση στις επιχειρήσεις μέσω της βάσης δεδομένων του Κέντρου Στήριξης Επιχειρηματικότητας*

### 3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

#### 3.1 Αποτύπωση Οράματος και Αποστολής

Αποτυπώστε το όραμα της επιχείρησης στο οποίο εξηγείται ο λόγος της ύπαρξής της και οι κατευθυντήριες αρχές της.

Αναφερθείτε **στον προσανατολισμό** της επιχείρησης προς το μέλλον, τις προσδοκίες και τις φιλοδοξίες του επιχειρηματία/της διοίκησης/των μετόχων κτλ.



Χρησιμοποιήστε λέξεις που θα κατευθύνουν την ανάπτυξη της εταιρείας σας, αλλά να είστε όσο το δυνατόν πιο περιεκτικοί.

#### 3.2 Καθορισμός Στρατηγικής – Στόχων

✓ Αποτυπώστε τους μακροπρόθεσμων στόχους της επιχείρησης λαμβάνοντας υπόψη την υφιστάμενη κατάσταση της επιχείρησης σε συνδυασμό με τις συνθήκες του ανταγωνισμού Όπως ενδεικτικά:

- Αύξηση ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης, τόνωση του επιχειρηματικού της προφίλ
- Αύξηση του μερίδιού αγοράς
- Αύξηση των εξαγωγών
- Μείωση του κόστους λειτουργίας, εξοικονόμηση πόρων

✓ Αποτυπώστε τους βραχυπρόθεσμους στόχους της επιχείρησης για την περίοδο αναφοράς



Οι στόχοι μας πρέπει να είναι **συγκεκριμένοι, μετρήσιμοι, επιτεύξιμοι, ρεαλιστικοί** ως προς την εφικτότητα και το χρόνο

Π.χ αύξηση της παραγωγής κατά 5% το επόμενο 3μηνο

Αύξηση των EBITDA κατά 10% μέχρι τέλος του έτους κλπ

#### 3.3 Ανασκόπηση των στόχων

- Αποτυπώστε τους στόχους που τέθηκαν την προηγούμενη περίοδο αναφοράς και ποιοι από αυτοί επιτεύχθηκαν .

- Αποτυπώστε τις διορθωτικές αλλαγές που πρέπει να γίνουν

### 3.4 Πλάνο Δράσεων

- Ορίστε τις νέες δράσεις που πρέπει να γίνουν στα πλαίσια των νέων στόχων
- Ορίστε τον Υπεύθυνο για κάθε δράση
- Ορίστε τους πόρους που απαιτούνται για κάθε δράση (προσωπικό, κόστος)
- Κάντε καταμερισμό ευθυνών για συγκεκριμένα καθήκοντα/ εργασίες
- Ορίστε τα αριθμητικά δεδομένα που πρέπει να παρακολουθείτε

Καταρτίστε ένα αναλυτικό πλάνο δράσεων που θα παρακολουθείτε ανά μήνα

Πλάνο δράσεων	
Επιχειρηματικός στόχος 1:	
Δράσεις	α. β. γ.
Υπεύθυνος δράσεων	
Εμπλεκόμενο προσωπικό	
Κόστος/ προϋπολογισμός	



Δείτε σχετικά παραδείγματα στον Οδηγό Κατάρτισης Επιχειρηματικού Σχεδίου

Οι δράσεις που θα επιλέξει η επιχείρηση προκειμένου την επίτευξη των στόχων του επιχειρηματικού σχεδίου μπορούν να αφορούν ενδεικτικά τους κάτωθι άξονες:

#### Οργανωτικά θέματα

- Καθορισμός διορθωτικών ενεργειών λειτουργικών διαδικασιών, τεχνολογίας και συστημάτων
- Αναθεώρηση υφιστάμενου οργανογράμματος και αρμοδιοτήτων οργανωτικών μονάδων
- Δημιουργία νέων θέσεων εργασίας
- Προσδιορισμός στελεχών που θα αναλάβουν την διοίκηση και καθορισμός καθηκόντων
- Αναθεώρηση ή προσδιορισμός νέων περιγραμμάτων θέσεων εργασίας (job descriptions)
- Προσδιορισμός μισθολογικού καθεστώτος
- Βελτίωση του εργασιακού περιβάλλοντος
- Αποτύπωση αναγκών εκπαίδευσης και ανάπτυξη πλάνου εκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού

#### Χρηματοοικονομικά θέματα

- Ενίσχυση κεφαλαιακής δομής
- Προσδιορισμός ενεργειών για άντληση κεφαλαίων
- Επαναδιαπραγμάτευση μακροχρόνιων και βραχυχρόνιων υποχρεώσεων
- Ανάπτυξη πλάνου αποπληρωμής υποχρεώσεων



- Διασφάλιση πόρων για νέες επενδύσεις

### Επενδύσεις

- Επενδύσεις για εκσυγχρονισμό εγκαταστάσεων,
- Επενδύσεις επέκτασης δυναμικότητας/ παραγωγής νέων προϊόντων
- Επενδύσεις σε συστημάτων διασφάλισης και ελέγχου ποιότητας
- Επενδύσεις σε άδειες εκμετάλλευσης, ευρεσιτεχνίες
- Επενδύσεις σε Έρευνα και Ανάπτυξη

### Θέματα Marketing

- Προσδιορισμός τιμών πώλησης: Περιγραφή της τιμολογιακής πολιτικής που προτίθεται να ακολουθήσει η επιχείρηση, τη διαμόρφωση των τιμών της σε σχέση με τον ανταγωνισμό και τους στόχους της για προσέλκυση και ικανοποίηση των πελατών.
- Προσδιορισμός στρατηγικής Πωλήσεων και Διανομής. Τίθενται οι στόχοι των πωλήσεων ανά προϊόν της εταιρείας, ο τρόπος προώθησης των προϊόντων στην αγορά, πιθανές συνεργασίες με άλλες συναφείς ή συμπληρωματικές επιχειρήσεις. Αναφορά σε πιθανές εξαγωγές του προϊόντος στο εξωτερικό.
- Πλάνο Προώθησης και Επικοινωνίας. Αναφορά στο πώς σκοπεύει η εταιρεία να προωθήσει το προϊόν της (π.χ διαφήμιση), το χρονοδιάγραμμα και το κόστος της διαφημιστικής καμπάνιας.

## 3.5 Χρονοδιάγραμμα Δράσεων

Προσδιορισμός του χρονοδιαγράμματος υλοποίησης των δράσεων και κατανομή των απαιτούμενων πόρων. Το χρονοδιάγραμμα μπορεί να γίνει με την μορφή διαγράμματος Gantt με αναφορά στις κρίσιμες δραστηριότητες (milestones).

Αλληλεπίδραση φάσεων και καταληκτικές προθεσμίες ολοκλήρωσης

Δράσεις	1 <sup>ο</sup> έτος											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Επιχειρησιακός Στόχος 1:</b>												
Δράση 1												
Δράση 2												
Δράση 3												
Δράση 4												
Δράση 5												
Δράση 6												
Δράση 7												
<b>Επιχειρησιακός Στόχος 2:</b>												
Δράση 8												
Δράση 9												
Δράση 10												
Δράση 11												
Δράση 12												
<b>Επιχειρησιακός Στόχος 3:</b>												
Δράση 13												
Δράση 14												
Δράση 15												
Δράση 16												
Δράση 17												
Δράση 18												

## 4. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

Στην ενότητα πραγματοποιούνται προβλέψεις αναφορικά με τα οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης, όπως αυτά θα διαμορφωθούν μετά τις ενέργειες του επιχειρηματικού της πλάνου.



*Το ΚΣΕ σας παρέχει τυποποιημένα υπολογιστικά φύλλα για τις ανάγκες της χρηματοοικονομικής ανάλυσης*

### 4.1 Οικονομική ανάλυση - Προβλέψεις

#### 4.1.1 Δαπάνες ίδρυσης/ανάπτυξης επιχείρησης – Αγορά παγίων

Αφορά στην αγορά των **πάγιων στοιχείων** που θα προβεί η επιχείρηση.

Οι δαπάνες αυτές μπορούν να αφορούν:

- Δαπάνες ίδρυσης επιχείρησης (για νέες επιχειρήσεις)
- Δαπάνες αγοράς κτιρίων
- Δαπάνες κτιριακών επεμβάσεων
- Δαπάνες επαγγελματικού/παραγωγικού εξοπλισμού (μηχανήματα, μεταφορικά μέσα κλπ) και εγκατάστασης αυτού.
- Δαπάνες εξοπλισμού μηχανογράφησης
- Δαπάνες προώθησης προβολής (που γίνονται άπαξ, π.χ ανάπτυξη ιστοσελίδας)

#### 4.1.2 Υπολογισμός προβλεπόμενων εσόδων & κόστους λειτουργίας

##### 4.1.2.1 Υπολογισμός εσόδων

Τα έσοδα της επιχείρησης προέρχονται από τις δραστηριότητες που θα αναπτύξει. Αναπτύξτε την πολιτική τιμολόγησης των προϊόντων/ υπηρεσιών σας και τον τρόπο με τον οποίο την υπολογίσατε όπως με βάσει:

- Της διαφοροποίησης του προϊόντος/υπηρεσίας της επιχείρησης
- Τον υφιστάμενο ανταγωνισμό
- Το κόστος λειτουργίας και πωλήσεων
- Την θέση της επιχείρησης στην αγορά

Υπολογίστε τα έσοδα **σε τρίμηνη βάση** βάσει ρεαλιστικών παραδοχών όπως προκύπτουν από το επιχειρηματικό πλάνο.

##### 4.1.2.2 Υπολογισμός εξόδων

Τα έξοδα αποτυπώνουν τις δαπάνες λειτουργίας της επιχείρησης βάσει ρεαλιστικών προβλέψεων ή ιστορικών στοιχείων της επιχείρησης και μπορεί να αφορούν:

- Αναλώσεις βασικών α' υλών
- Αναλώσεις β' Υλών και Υλικών Συσκευασίας
- Δαπάνες ύδρευσης, φωτισμού, τηλεφώνου
- Ανάλυση Λοιπών Εξόδων (Ενδεικτικά αναφέρονται Μισθώματα – Ενοίκια, Έξοδα συντήρησης, Ασφάλιστρα Παγίων, Δαπάνες δικαιωμάτων (τεχνογνωσία κλπ), Δαπάνες φύλαξης (security), Τέλη & Δημοτικοί φόροι
- Δαπάνες προβολής και διαφήμισης
- Δαπάνες μισθοδοσίας (Είναι απαραίτητο να αναφερθεί η βάση στην οποία υπολογίζονται οι μισθοί προσωπικού (μισθός, εργοδοτικές εισφορές, δώρα, επιδόματα αδειας)
- Υπολογισμός αποσβέσεων



Τα στοιχεία θα προσαρμόζονται ανάλογα με την δραστηριότητα της επιχείρησης

#### 4.1.3 Αποτελέσματα χρήσης και ταμειακές ροές

Κατάσταση προβλεπόμενων αποτελεσμάτων χρήσης: Παρουσιάζει τα έσοδα, τα έξοδα, τα κέρδη και τις ζημιές της επιχείρησης.

Αποτελέσματα εκμετάλλευσης	Έτος επένδυσης	1ο τρίμηνο	2ο τρίμηνο	3ο τρίμηνο
Έσοδα		118.327	165.332	183.146
Έξοδα		118.125	140.006	145.469
Αποτελέσματα προ φόρων και αποσβέσεων	-61.000	202	25.326	37.677
Αποσβέσεις		3.850	3.850	3.850
Αποτελέσματα προ φόρων		-3.648	21.476	33.827
Φόρος εισοδήματος		0	5.584	8.795
Καθαρό αποτέλεσμα	-61.000	-3.648	15.892	25.032

- Ταμειακές ροές: Δίνει την δυνατότητα ανάλυσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης, βοηθά στη σωστή ρύθμιση των υποχρεώσεων και των απαιτήσεων της.

Ταμειακές ροές		1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
Καθαρά κέρδη		-3.648	15.892	25.032	25.032	25.032
μείον επενδύσεις	61.000					
πλέον αποσβέσεις		3.850	3.850	3.850	3.850	3.850
πλέον υπολειμματική αξία επένδυσης						41.750
Ταμειακή ροή	-61.000	202	19.742	28.882	28.882	70.632

#### 4.1.4 Ανάλυση νεκρού σημείου

Ο υπολογισμός του νεκρού σημείου δείχνει το ύψος πωλήσεων (κύκλου εργασιών) που πρέπει να πραγματοποιεί μια επιχείρηση για να καλύπτονται τόσο οι σταθερές όσο και οι μεταβλητές δαπάνες της. Με άλλα λόγια δείχνει μέχρι ποίου σημείου είναι δυνατός ο περιορισμός των πωλήσεων της επιχείρησης χωρίς αυτή να παρουσιάζει κέρδος ή ζημιά.

Χρησιμοποιείται από τις επιχειρήσεις ως εργαλείο για τη λήψη μελλοντικών αποφάσεων καθώς βοηθάει στην απάντηση ερωτήσεων όπως:

- Αν η τιμή αυξηθεί τι θα συμβεί στο νεκρό σημείο;
- Αν η εταιρεία εισάγει μια νέα γραμμή παραγωγής πόσα τεμάχια από το νέο προϊόν πρέπει να πουληθούν για να επιτευχθεί το νεκρό σημείο;
- Αν πρόκειται για νέα επιχείρηση, ποιο είναι το επίπεδο παραγωγής για να αποφευχθεί ζημιά;
- Τι θα συμβεί στο νεκρό σημείο αν τα κόστη αυξηθούν;
- Θα ήταν χαμηλότερο το νεκρό σημείο αν μέρη του προϊόντος αγοράζονταν από εξωτερικούς προμηθευτές και δεν παράγονταν στην επιχείρηση;



*Δείτε σχετικά παραδείγματα στον Οδηγό Κατάρτισης Επιχειρηματικού Σχεδίου*

#### 4.1.5 Οικονομική Αξιολόγηση - Βιωσιμότητα

Αξιολόγηση προβλεπόμενων οικονομικών αποτελεσμάτων. Η αξιολόγηση βασίζεται στη χρηματοοικονομική ανάλυση και σε τεχνικές αξιολόγησης (δείκτες απόδοσης):

- Ποσοστό κερδοφορίας Χ των πωλήσεων
- Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης της Επένδυσης (IRR) – Υπολογίζεται με έτοιμη συνάρτηση του *excel*
- Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) - Υπολογίζεται με έτοιμη συνάρτηση του *excel*
- Περίοδος αποπληρωμής επένδυσης σε έτη