



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

IO1	
ENGLISH VERSION	GREEK VERSION
<b>TRAINING GUIDE ON BUSINESS PLANS IN BLUE ECOTOURISM</b>  WWW.ECOBLUETOURISM.EU	<b>ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ ΣΤΟΝ ΜΠΛΕ ΟΙΚΟΤΟΥΡΙΣΜΟ</b>  WWW.ECOBLUETOURISM.EU
<b>Training Guide on Business Plans in Blue Ecotourism</b>	<b>Εκπαιδευτικός οδηγός για επιχειρηματικά σχέδια στον μπλε οικουρισμό</b>
ERASMUS+ KA2: Cooperation for Innovation and the Exchange of Good Practices	ERASMUS+ KA2: Συνεργασία για την καινοτομία και ανταλλαγή ορθών πρακτικών



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



PROJECT NUMBER: 2019-1-ES01-KA204-063951	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2019-1-ES01-KA204-063951
<b>DISCLAIMER</b>  The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.	<b>ΑΠΟΠΟΙΗΣΗ ΕΥΘΥΝΩΝ</b>  Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή αυτής της έκδοσης δεν αποτελεί έγκριση του περιεχομένου, που αντικατοπτρίζει μόνο τις απόψεις των συγγραφέων και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.
<b>INDEX</b>  What is a Business Plan?  Tips for Drawing up a Business Plan  Elements to be Included in your Business Plan  Executive Summary  Project Description	<b>ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ</b>  Τι είναι το επιχειρηματικό σχέδιο;  Συμβουλές για την κατάρτιση επιχειρηματικού σχεδίου  Στοιχεία που πρέπει να συμπεριληφθούν στο επιχειρηματικό σας σχέδιο  Περίληψη των κυριότερων σημείων  Περιγραφή Έργου



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>Description of the Market</p> <p>Marketing Plan</p> <p>Team and Management</p> <p>Stage of Development</p> <p>Financial Plan</p>	<p>Περιγραφή της αγοράς</p> <p>Σχέδιο μάρκετινγκ</p> <p>Ομάδα και Διοίκηση</p> <p>Στάδιο ανάπτυξης</p> <p>Οικονομικό σχέδιο</p>
<p><b>INTRODUCTION</b></p> <p>The following training guide is part of the "Ecoblue Tourism", project whose main objective is to increase entrepreneurship opportunities in blue ecotourism in coastal countries through an innovative training methodology that improves the entrepreneurial skills of those young long-term unemployed who</p>	<p><b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b></p> <p>Ο παρακάτω εκπαιδευτικός οδηγός είναι μέρος του έργου "Τουρισμός Ecoblue", του οποίου ο κύριος στόχος είναι η αύξηση των ευκαιριών επιχειρηματικότητας στον μπλε οικοτουρισμό στις παράκτιες χώρες μέσω μιας καινοτόμου μεθοδολογίας κατάρτισης που βελτιώνει τις επιχειρηματικές δεξιότητες των νέων μακροχρόνια ανέργων που</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



wish develop their own ideas and businesses in this sector.

The blue economy represents 5.4 million jobs in Europe and a gross added value of almost €500 billion per year. Among the sectors with the greatest potential within the blue economy is maritime tourism, which is an important source of entrepreneurship. This sector would include entrepreneurship in tourism services linked to ecology and sustainability, as responsible and environmentally friendly tourism can be promoted in certain coastal areas not exploited by the traditional tourism industry.

According to the annual economic report on the EU blue economy presented by the European Commission, coastal tourism contributes significantly to job creation. The blue tourism sector therefore has a special potential to encourage the development of new enterprises, this implies the implementation of actions that aim to improve the entrepreneurial skills of those young people who have a vocation as entrepreneurs and who want to have a greater knowledge of blue tourism linked to ecology.

επιθυμούν να αναπτύξουν τη δική τους ιδέες και επιχειρήσεις σε αυτόν τον τομέα.

Η μπλε οικονομία αντιπροσωπεύει 5,4 εκατομμύρια θέσεις εργασίας στην Ευρώπη και ακαθάριστη προστιθέμενη αξία περίπου 500 δισεκατομμυρίων ευρώ ετησίως. Μεταξύ των τομέων με τις μεγαλύτερες δυνατότητες της γαλάζιας οικονομίας είναι ο θαλάσσιος τουρισμός, ο οποίος αποτελεί σημαντική πηγή επιχειρηματικότητας. Αυτός ο τομέας θα περιλαμβάνει την επιχειρηματικότητα σε τουριστικές υπηρεσίες που συνδέονται με την οικολογία και τη βιωσιμότητα, καθώς ο υπεύθυνος και φιλικός προς το περιβάλλον τουρισμός μπορεί να προωθηθεί σε ορισμένες παράκτιες περιοχές που δεν εκμεταλλεύονται την παραδοσιακή τουριστική βιομηχανία.

Σύμφωνα με την ετήσια οικονομική έκθεση για την μπλε οικονομία της ΕΕ που παρουσίασε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ο παράκτιος τουρισμός συμβάλλει σημαντικά στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Ο τομέας του μπλε τουρισμού έχει επομένως ένα ιδιαίτερο δυναμικό για να ενθαρρύνει την ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, αυτό συνεπάγεται την υλοποίηση δράσεων που αποσκοπούν στη βελτίωση των επιχειρηματικών δεξιοτήτων εκείνων των νέων που έχουν επαγγελματική δραστηριότητα ως επιχειρηματίες και θέλουν να έχουν μεγαλύτερη γνώση του μπλε τουρισμός που συνδέεται με την οικολογία.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

There is a low supply of training related to blue tourism and the individual needs of young people who, being in a situation of long-term unemployment, wish to develop entrepreneurial skills in this important sector of activity. The lack of training and preparation on the real demands of the blue and green tourism sector results in missed opportunities for the creation and development of new businesses.

Υπάρχει χαμηλή προσφορά κατάρτισης που σχετίζεται με τον γαλάζιο τουρισμό και τις ατομικές ανάγκες των νέων που, σε κατάσταση μακροχρόνιας ανεργίας, επιθυμούν να αναπτύξουν επιχειρηματικές δεξιότητες σε αυτόν τον σημαντικό τομέα δραστηριότητας. Η έλλειψη κατάρτισης και προετοιμασίας σχετικά με τις πραγματικές απαιτήσεις του γαλάζιου και του πράσινου τουρισμού οδηγεί σε χαμένες ευκαιρίες για τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων.

## INTRODUCTION II

The "Ecoblue tourism" project will help to promote the employment and economic integration of unemployed young people in Spain, Italy, Greece, Malta, Cyprus and Turkey, offering innovative solutions for their training as entrepreneurs and future entrepreneurs with the aim that they can create businesses in a

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ II

Το έργο «τουρισμός του Ecoblue» θα συμβάλει στην προώθηση της απασχόλησης και της οικονομικής ένταξης των ανέργων νέων στην Ισπανία, την Ιταλία, την Ελλάδα, τη Μάλτα, την Κύπρο και την Τουρκία, προσφέροντας καινοτόμες λύσεις για την εκπαίδευσή τους ως επιχειρηματιών και μελλοντικών επιχειρηματιών με σκοπό να δημιουργήσουν επιχειρήσεις σε μελλοντική δραστηριότητα.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



future activity.

The main beneficiaries of the project will be long-term unemployed young people who want to improve their entrepreneurial skills and the trainers who will know about a new method of entrepreneurship training aimed at setting up businesses in blue ecotourism. The project also targets other stakeholders such as training centres, entrepreneurial organisations, chambers of commerce, business associations, and local, regional or national authorities involved in entrepreneurship and tourism.

In this way, the main objective of this training guide is to teach young people who wish to undertake in blue ecotourism to prepare a business plan as a first step towards the creation of a successful business. The methodology of the guide is practical and simple and is structured in such a way that the main steps to follow are made known for the elaboration of a business plan focused on entrepreneurship in blue ecotourism. In addition, it includes examples and success stories that allow students a holistic understanding.

Οι κύριοι δικαιούχοι του έργου θα είναι οι μακροχρόνια άνεργοι νέοι που θέλουν να βελτιώσουν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες και οι εκπαιδευτές που θα γνωρίζουν μια νέα μέθοδο κατάρτισης για την επιχειρηματικότητα που στοχεύει στη δημιουργία επιχειρήσεων σε μπλε οικοτουρισμό. Το έργο στοχεύει επίσης σε άλλους ενδιαφερόμενους φορείς όπως κέντρα κατάρτισης, επιχειρηματικές οργανώσεις, εμπορικά επιμελητήρια, επιχειρηματικές ενώσεις και τοπικές, περιφερειακές ή εθνικές αρχές που συμμετέχουν στην επιχειρηματικότητα και τον τουρισμό.

Με αυτόν τον τρόπο, ο κύριος στόχος αυτού του εκπαιδευτικού οδηγού είναι να διδάξει στους νέους που επιθυμούν να αναλάβουν με μπλε οικοτουρισμό να προετοιμάσουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο ως ένα πρώτο βήμα για τη δημιουργία μιας επιτυχημένης επιχείρησης. Η μεθοδολογία του οδηγού είναι πρακτική και απλή και είναι δομημένη με τέτοιο τρόπο ώστε τα βασικά βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν να γίνουν γνωστά για την εκπόνηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου επικεντρωμένου στην επιχειρηματικότητα στον μπλε οικοτουρισμό. Επιπλέον, περιλαμβάνει παραδείγματα και ιστορίες επιτυχίας που επιτρέπουν στους μαθητές μια ολιστική κατανόηση. Επομένως, είναι ένα καινοτόμο και απαραίτητο προϊόν, καθώς είναι ο πρώτος οδηγός που εστιάζει σε αυτόν τον τομέα δραστηριότητας, ο οποίος θα επιτρέψει σε οργανισμούς και κέντρα κατάρτισης ενηλίκων



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

It is therefore an innovative and necessary product, since it is the first guide focused on this sector of activity, which will allow adult training organisations and centres to use it as support in entrepreneurship courses in a completely new way.

να το χρησιμοποιήσουν ως υποστήριξη σε μαθήματα επιχειρηματικότητας με έναν εντελώς νέο τρόπο.

### INTRODUCTION III

By incorporating this guide into the training offered by adult training centres for young long-term unemployed people, the aim is to increase the opportunities for setting up blue ecotourism enterprises, improving the skills of young people involved in drawing up a business plan and increasing the number of young entrepreneurs at local level, regional, national and European blue ecotourism activity in any coastal country where blue tourism is relevant.

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ III

Ενσωματώνοντας αυτόν τον οδηγό στην εκπαίδευση που προσφέρεται από κέντρα κατάρτισης ενηλίκων για νέους μακροχρόνια άνεργους, ο στόχος είναι να αυξηθούν οι ευκαιρίες για τη δημιουργία μπλε οικοτουριστικών επιχειρήσεων, να βελτιωθούν οι δεξιότητες των νέων που συμμετέχουν στην κατάρτιση ενός επιχειρηματικού σχεδίου και στην αύξηση της αριθμός νέων επιχειρηματιών σε τοπικό επίπεδο, περιφερειακή, εθνική και ευρωπαϊκή μπλε οικοτουριστική δραστηριότητα σε οποιαδήποτε παράκτια χώρα όπου έχει σημασία ο μπλε τουρισμός



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

Project Partnership	ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΕΡΓΟΥ
This training guide on how to develop a business plan in Blue Ecotourism has been prepared by the following partner organizations:	Αυτός ο εκπαιδευτικός οδηγός για το πώς να αναπτύξετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο στο Blue Ecotourism έχει ετοιμαστεί από τους ακόλουθους συνεργαζόμενους οργανισμούς:
<p>Fundación Universitat Jaume I – Empresa</p> <p>The Fundación Universitat Jaume I Empresa de Castellón, Comunidad Valenciana (España), is promoted by the University, the Social Council of the University and the Confederation of Entrepreneurs of Castellón (CEC) (Association of Entrepreneurs of Castellón). And its main objective is to collaborate with the University in the development and creation of activities to educate, obtain results in research projects, generate opportunities for graduate work and improve the potential of companies.</p> <p><a href="http://www.fue.uji.es">www.fue.uji.es</a></p>	<p>Fundación Universitat Jaume I - Empresa</p> <p>To Fundación Universitat Jaume I Empresa de Castellón, Comunidad Valenciana (España), προωθείται από το Πανεπιστήμιο, το Κοινωνικό Συμβούλιο του Πανεπιστημίου και τη Συνομοσπονδία Επιχειρηματιών του Castellón (CEC) (Ένωση Επιχειρηματιών του Castellón). Και κύριος στόχος του είναι να συνεργαστεί με το Πανεπιστήμιο στην ανάπτυξη και τη δημιουργία δραστηριοτήτων για την εκπαίδευση, την επίτευξη αποτελεσμάτων σε ερευνητικά έργα, δημιουργούν ευκαιρίες για μεταπτυχιακή εργασία και βελτιώνουν τις δυνατότητες των εταιρειών.</p> <p><a href="http://www.fue.uji.es">www.fue.uji.es</a></p>





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



<p>ASOCIACION DE EMPRESARIOS GALLEGOS EN ARAGON Y RIBERAS DEL EBRO (AEGARE)</p> <p>AEGARE is a business association founded with the aim of strengthening relations between Galician entrepreneurs and entrepreneurs based in Aragon and the banks of the Ebro. As a representative entity of the business spectrum, it brings experience related to the analysis of professional profiles of young people without work experience, their employability and the development of professional skills. AEGARE has extensive and successful experience in entrepreneurship projects in Spain. <a href="http://www.aegare.org">www.aegare.org</a></p>	<p>ASOCIACION DE EMPRESARIOS GALLEGOS EN ARAGON Y RIBERAS DEL EBRO (AEGARE)</p> <p>Η AEGARE είναι μια επιχειρηματική ένωση που ιδρύθηκε με στόχο την ενίσχυση των σχέσεων μεταξύ της Γαλικίας επιχειρηματιών και επιχειρηματιών που εδρεύουν στην Αραγονία και τις όχθες του ο Έβρος. Ως αντιπροσωπευτική οντότητα του επιχειρηματικού φάσματος, φέρνει εμπειρία σχετικά με την ανάλυση των επαγγελματικών προφίλ των νέων χωρίς επαγγελματική εμπειρία, την απασχολησιμότητά τους και την ανάπτυξη επαγγελματικών δεξιοτήτων. Η AEGARE διαθέτει εκτεταμένη και επιτυχημένη εμπειρία σε προγράμματα επιχειρηματικότητας στην Ισπανία. <a href="http://www.aegare.org">www.aegare.org</a></p>
<p>Dorea Educational Institute</p> <p>DOREA Educational Institute is a non-profit organization established in 2012 in Cyprus. It aims to provide high quality non-formal education for young people and adults through socio-cultural (popular) education and vocational training. for personal development and vocational training.</p>	<p>Εκπαιδευτικό Ινστιτούτο Dorea</p> <p>Το DOREA Educational Institute είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός που ιδρύθηκε το 2012 στην Κύπρο. Στοιχεί στην παροχή υψηλής ποιότητας μη τυπικής εκπαίδευσης για νέους και ενήλικες μέσω της κοινωνικοπολιτισμικής (δημοφιλούς) εκπαίδευσης και της</p>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



<p>DOREA professionals are specialised in offering excellent and viable solutions for those who wish to continue personal and professional development through lifelong learning educational programs.</p>	<p>επαγγελματικής κατάρτισης. για προσωπική ανάπτυξη και επαγγελματική κατάρτιση. Οι επαγγελματίες της DOREA εξειδικεύονται στην προσφορά εξαιρετικών και βιώσιμων λύσεων για όσους επιθυμούν να συνεχίσουν την προσωπική και επαγγελματική τους ανάπτυξη μέσω εκπαιδευτικών προγραμμάτων δια βίου μάθησης.</p>
<p>University of Patras</p> <p>The University of Patras (UPAT), which was founded in the city of Patras in 1964, is the third largest university in Greece in terms of academic staff and number of students. This university has been involved in the design and implementation of many projects related to lifelong learning.</p> <p><a href="http://www.upatras.gr">www.upatras.gr</a></p>	<p>Πανεπιστήμιο Πατρών</p> <p>Το Πανεπιστήμιο Πατρών (UPAT), το οποίο ιδρύθηκε στην πόλη της Πάτρας το 1964, είναι το τρίτο μεγαλύτερο πανεπιστήμιο στην Ελλάδα όσον αφορά το ακαδημαϊκό προσωπικό και τον αριθμό των φοιτητών. Αυτό το πανεπιστήμιο συμμετείχε στο σχεδιασμό και την υλοποίηση πολλών έργων που σχετίζονται με τη διά βίου μάθηση.</p> <p><a href="http://www.upatras.gr">www.upatras.gr</a></p>
<p>KEMER HALK EGITIM MERKEZI MUDURLUGU</p> <p>The Kemer Public Education Centre is located in southern Turkey, and not far from Antalya. This education centre has 20% access to adults. It</p>	<p>KEMER HALK EGITIM MERKEZI MUDURLUGU</p> <p>Το Kemer Public Education Center βρίσκεται στη νότια Τουρκία και όχι μακριά από την Αττάλεια. Αυτό το εκπαιδευτικό κέντρο έχει 20%</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>offers various training courses in the adult field.</p> <p><a href="http://kemerhem.meb.k12.tr">http://kemerhem.meb.k12.tr</a></p>	<p>πρόσβαση σε ενήλικες. Προσφέρει διάφορα μαθήματα κατάρτισης στον τομέα των ενηλίκων.</p> <p><a href="http://kemerhem.meb.k12.tr">http://kemerhem.meb.k12.tr</a></p>
<p>Future Focus Ltd</p> <p>Future Focus is one of the largest private training organisations operating in Malta. Its head office is located in Floriana, which is a very central location providing easy access for students and educators. Its aim is to provide high quality training.</p> <p><a href="http://www.futurefocus.com.mt">www.futurefocus.com.mt</a></p>	<p>Future Focus Ltd</p> <p>To Future Focus είναι ένας από τους μεγαλύτερους ιδιωτικούς οργανισμούς κατάρτισης που λειτουργούν στη Μάλτα. Η έδρα της βρίσκεται στα Φλώρινα, η οποία είναι μια πολύ κεντρική τοποθεσία που παρέχει εύκολη πρόσβαση σε μαθητές και εκπαιδευτικούς. Στόχος του είναι να παρέχει υψηλής ποιότητας εκπαίδευση.</p> <p><a href="http://www.futurefocus.com.mt">www.futurefocus.com.mt</a></p>
<p>Training 2000 psc</p> <p>TRAINING 2000 is a certified adult education and training organization in the Marche region for regional training (VET), with experience in</p>	<p>Training 2000 psc</p> <p>To TRAINING 2000 είναι ένας πιστοποιημένος οργανισμός εκπαίδευσης και κατάρτισης ενηλίκων στην περιοχή Marche για</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



<p>education and training in different sectors.</p> <p><a href="http://www.training2000.it">www.training2000.it</a></p>	<p>περιφερειακή κατάρτιση (EEK), με εμπειρία στην εκπαίδευση και κατάρτιση σε διάφορους τομείς.</p> <p><a href="http://www.training2000.it">www.training2000.it</a></p>
<p><b>BLUE ECOTOURISM AS AN OPPORTUNITY FOR ENTREPRENEURSHIP</b></p> <p>Tourism is an economic sector that is constantly growing in Europe.</p> <p>In 2014, one in ten companies in the European non-financial economy belonged to the tourism sector. In 2018, the «travel and tourism» sector contributed directly to the Union's gross domestic product (GDP) at 3.9% and accounted for 5.1% of the total workforce (representing some 11.9 million jobs). Given the links with other economic sectors, the contribution of the tourism</p>	<p><b>ΜΠΛΕ ΟΙΚΟΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΣΑΝ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ</b></p> <p>Ο τουρισμός είναι ένας οικονομικός τομέας που αναπτύσσεται συνεχώς στην Ευρώπη.</p> <p>Το 2014, μία στις δέκα εταιρείες στην ευρωπαϊκή μη χρηματοπιστωτική οικονομία ανήκε στον τουριστικό τομέα. Το 2018, ο τομέας «ταξίδια και τουρισμός» συνέβαλε άμεσα στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν της Ένωσης (ΑΕΠ) στο 3,9% και αντιπροσώπευε το 5,1% του συνολικού εργατικού δυναμικού (που αντιπροσωπεύει περίπου 11,9 εκατομμύρια θέσεις εργασίας). Δεδομένων των δεσμών με άλλους οικονομικούς τομείς, η συμβολή του τουρισμού μπορεί να</p>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



sector can be

considered even higher (10.3% of GDP and 11.7% of total employment, namely 27.3 million workers).

In 2017, there were 1.32 billion international tourist arrivals worldwide (+7%) and 671 million in Europe, or 51% of the total volume (+8%). In addition, a long-term study by the World Tourism Organisation (WTO) foresees a more modest growth of tourism in Europe by 2030, estimated at 744 million tourists (+1.8%), or 41.1% of the world market.

We can therefore safely conclude that the economic impact of tourism is of great importance in Europe.

But are there other impacts caused by mass tourism? Obviously, this classic model of mass tourism has a negative impact on the natural and social environment of coastal and maritime areas, which are the preferred destination for tourists.

θεωρείται ακόμη υψηλότερο (10,3% του ΑΕΠ και 11,7% της συνολικής απασχόλησης, δηλαδή 27,3 εκατομμύρια εργαζόμενοι).

Το 2017, υπήρχαν 1,32 δισεκατομμύρια διεθνείς αφίξεις τουριστών παγκοσμίως (+ 7%) και 671 εκατομμύρια στην Ευρώπη, ή 51% του συνολικού όγκου (+ 8%). Επιπλέον, μια μακροπρόθεσμη μελέτη του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού (ΠΟΕ) προβλέπει μια πιο μέτρια ανάπτυξη του τουρισμού στην Ευρώπη έως το 2030, που εκτιμάται σε 744 εκατομμύρια τουρίστες (+ 1,8%), ή 41,1% της παγκόσμιας αγοράς.

Μπορούμε επομένως να συμπεράνουμε με ασφάλεια ότι η οικονομική επίδραση του τουρισμού έχει μεγάλη σημασία στην Ευρώπη.

Υπάρχουν όμως άλλες επιπτώσεις από τον μαζικό τουρισμό; Προφανώς, αυτό το κλασικό μοντέλο μαζικού τουρισμού έχει αρνητικό αντίκτυπο στο φυσικό και κοινωνικό περιβάλλον των παράκτιων και θαλάσσιων περιοχών, που είναι ο προτιμώμενος προορισμός για τους τουρίστες.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

There is an alteration of the ecosystems and biodiversity of the area, as well as the artificialization and change of land use and also an increase in marine pollution. Waste production, pollution and carbon emissions, uncontrolled over-consumption (food, electricity, water) are some of the consequences of mass tourism. In addition, it is also a problem at the labour level, since it generates seasonality and precariousness in the jobs that are created in the area, moving away from the interaction with local commerce and life.

On the other hand, tourists seek to travel to those places whose ecosystem presents an optimal quality, but precisely this massification is destroying the nature of coastal places, presenting a trend that will eventually become unsustainable because of the damage it causes.

For all these reasons, we are facing a new challenge in which tourism and sustainability must unite: Ecotourism.

Ecotourism appears as the sustainable alternative in coastal and

Υπάρχει μια αλλοίωση των οικοσυστημάτων και της βιοποικιλότητας της περιοχής, καθώς και η τεχνητοποίηση και η αλλαγή της χρήσης γης και επίσης η αύξηση της θαλάσσιας ρύπανσης. Η παραγωγή αποβλήτων, η ρύπανση και οι εκπομπές άνθρακα, η ανεξέλεγκτη υπερβολική κατανάλωση (τρόφιμα, ηλεκτρικό ρεύμα, νερό) είναι μερικές από τις συνέπειες του μαζικού τουρισμού. Επιπλέον, είναι επίσης ένα πρόβλημα σε επίπεδο εργασίας, καθώς δημιουργεί εποχικότητα και επισφάλεια στις θέσεις εργασίας που δημιουργούνται στην περιοχή, απομακρύνοντας από την αλληλεπίδραση με το τοπικό εμπόριο και τη ζωή.

Από την άλλη πλευρά, οι τουρίστες επιδιώκουν να ταξιδέψουν σε εκείνα τα μέρη των οποίων το οικοσύστημα παρουσιάζει βέλτιστη ποιότητα, αλλά ακριβώς αυτή η μαζικοποίηση καταστρέφει τη φύση των παράκτιων τόπων, παρουσιάζοντας μια τάση που τελικά θα καταστεί μη βιώσιμη λόγω των ζημιών που προκαλεί. Για όλους αυτούς τους λόγους, αντιμετωπίζουμε μια νέα πρόκληση στην οποία ο τουρισμός και η βιωσιμότητα πρέπει να ενώσουν: τον οικοτουρισμό.

Ο οικοτουρισμός εμφανίζεται ως η βιώσιμη εναλλακτική λύση σε παράκτια και θαλάσσια μέρη, η οποία θα βελτιώσει τη διατήρηση των φυσικών πόρων, προκαλώντας ελάχιστες επιπτώσεις στο περιβάλλον. Βασίζεται στη δημιουργία μιας πιο πράσινης τουριστικής βιομηχανίας,



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



maritime places, which will improve the conservation of natural resources, causing a minimal impact on the environment. It is based on the creation of a greener tourism industry, based on local communities, nature, awareness and supporting the conservation of ecosystems.

This type of ecotourism is based on the promotion of three fundamental pillars in the conservation of coastal areas:

Promotion of social sustainability, supporting the personal and professional development of the inhabitants of rural areas. It aims to attract quality tourism that approaches the inhabitants of coastal villages, encouraging these communities to improve their living conditions without altering their traditions and customs.

Promotion of economic sustainability, since it seeks the employment and self-employment of disadvantaged groups (young people, women, etc.), the creation of responsible businesses related to active tourism, the reuse of places abandoned by the rural exodus, etc. Promotion of environmental

με βάση τις τοπικές κοινότητες, τη φύση, την ευαισθητοποίηση και την υποστήριξη της διατήρησης των οικοσυστημάτων.

Αυτός ο τύπος οικότουρισμού βασίζεται στην προώθηση τριών θεμελιωδών πυλώνων στη διατήρηση των παράκτιων περιοχών: Προώθηση της κοινωνικής βιωσιμότητας, υποστήριξη της προσωπικής και επαγγελματικής ανάπτυξης των κατοίκων των αγροτικών περιοχών. Στόχος του είναι να προσελκύσει ποιοτικό τουρισμό που προσεγγίζει τους κατοίκους των παράκτιων χωριών, ενθαρρύνοντας αυτές τις κοινότητες να βελτιώσουν τις συνθήκες διαβίωσής τους χωρίς να αλλάξουν τις παραδόσεις και τα έθιμά τους.

Προώθηση της οικονομικής βιωσιμότητας, καθώς επιδιώκει την απασχόληση και την αυτοαπασχόληση των μειονεκτουσών ομάδων (νέοι, γυναίκες, κ.λπ.), τη δημιουργία υπεύθυνων επιχειρήσεων που σχετίζονται με τον ενεργό τουρισμό, την επαναχρησιμοποίηση τόπων που εγκαταλείφθηκαν από την αγροτική έξοδο κ.λπ. περιβαλλοντικής βιωσιμότητας, μειώνοντας τις αρνητικές επιπτώσεις του μαζικού τουρισμού. Οι διάφορες εκπαιδευτικές και βασισμένες σε πληροφορίες δραστηριότητες οικότουρισμού προωθούν επίσης την έξυπνη χρήση φυσικών και μη ρυπογόνων ενεργειακών πόρων, τον καθαρισμό των θαλασσών και των ποταμών, τη μη χρήση επιβλαβών πλαστικών δοχείων, την ευαισθητοποίηση σχετικά με τις πρακτικές ανακύκλωσης





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

sustainability, reducing the negative impact of mass tourism. The various educational and information-based ecotourism activities also promote the intelligent use of natural and non-polluting energy resources, the cleaning of seas and rivers, the non-use of harmful plastic containers, awareness of recycling and reuse practices of everyday objects to give them a second useful life, etc.

Ecological tourism also involves enjoying and appreciating the natural attractions that the coast offers us: landscapes, flora and fauna, animals in their natural habitat...

For all these reasons, we believe that betting on ecotourism is a golden opportunity to start in a booming sector, guaranteeing the sustainability of tourism and, in turn, the conservation of our coasts and natural spaces.

και επαναχρησιμοποίησης καθημερινών αντικειμένων τους μια δεύτερη χρήσιμη ζωή, κ.λπ.

Ο οικολογικός τουρισμός περιλαμβάνει επίσης απόλαυση και εκτίμηση των φυσικών αξιοθέατων που μας προσφέρει η ακτή: τοπία, χλωρίδα και πανίδα, ζώα στο φυσικό τους περιβάλλον ...

Για όλους αυτούς τους λόγους, πιστεύουμε ότι το στοίχημα για τον οικοτουρισμό είναι μια χρυσή ευκαιρία να ξεκινήσετε σε έναν αναπτυσσόμενο τομέα, που εγγυάται τη βιωσιμότητα του τουρισμού και, με τη σειρά του, τη διατήρηση των ακτών και των φυσικών μας χώρων.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## WHAT IS A BUSINESS PLAN?

The business plan is the document that will allow your business idea to materialize into a real company. Not only will help you to observe your idea in a holistic way and solve possible problems that may arise in the future, it will be your road map and will help you to attract investors and pursue funding to enter a booming market such as blue ecotourism.

## ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι το έγγραφο που θα επιτρέψει στην επιχειρηματική σας ιδέα να υλοποιηθεί σε μια πραγματική εταιρεία. Όχι μόνο θα σας βοηθήσει να παρατηρήσετε την ιδέα σας με ολιστικό τρόπο και να επιλύσετε πιθανά προβλήματα που μπορεί να προκύψουν στο μέλλον, θα είναι ο οδικός σας χάρτης και θα σας βοηθήσει να προσελκύσετε επενδυτές και να επιδιώξετε χρηματοδότηση για να εισέλθετε σε μια ακμάζουσα αγορά, όπως ο μπλε οικότουρισμός.

## Two main functions of the Business Plan

Two main functions of the Business Plan

To set the objectives of your company

Preparing your business plan will force you to spend a lot of time thinking about it. You can detail its structure, make an opening budget, define the amount of funding you need to start and identify what sets

## Οι δύο βασικές λειτουργίες του στρατηγικού πλάνου

Δύο κύριες λειτουργίες του Επιχειρηματικού Σχεδίου

Για να θέσετε τους στόχους της εταιρείας σας

Η προετοιμασία του επιχειρηματικού σας σχεδίου θα σας αναγκάσει να αφιερώσετε πολύ χρόνο για να το σκεφτείτε. Μπορείτε να αναλύσετε



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



you apart from other companies in the market to define your action strategies.

As an ecotourism company, you can define those conservation and environmental care policies that you are going to carry out.

Think of the Business Plan as a system to envision your company's short-term future. Thanks to it, you will be able to check the internal coherence of your project, its economic viability, the situation of the market in which you will be moving and establish possible solutions by anticipating future difficulties even before beginning your journey.

The Business Plan will be the guide in which you can set the direction you want to take with your company, establishing a calendar of milestones that you can follow during your first years of life.

λεπτομερώς τη δομή του, να δημιουργήσετε έναν αρχικό προϋπολογισμό, να ορίσετε το ποσό χρηματοδότησης που χρειάζεστε για να ξεκινήσετε και να προσδιορίσετε τι σας ξεχωρίζει από άλλες εταιρείες στην αγορά για να καθορίσετε τις στρατηγικές δράσης σας.

Ως εταιρεία οικοτουρισμού, μπορείτε να ορίσετε εκείνες τις πολιτικές διατήρησης και περιβαλλοντικής φροντίδας που πρόκειται να εφαρμόσετε.

Σκεφτείτε το Επιχειρηματικό Σχέδιο ως σύστημα για να οραματιστείτε το βραχυπρόθεσμο μέλλον της εταιρείας σας. Χάρη σε αυτό, θα είστε σε θέση να ελέγξετε την εσωτερική συνοχή του έργου σας, την οικονομική βιωσιμότητά του, την κατάσταση της αγοράς στην οποία θα κινηθείτε και να βρείτε πιθανές λύσεις, προβλέποντας μελλοντικές δυσκολίες ακόμη και πριν ξεκινήσετε το ταξίδι σας.

Το Επιχειρηματικό Σχέδιο θα είναι ο οδηγός στον οποίο μπορείτε να καθορίσετε την κατεύθυνση που θέλετε να ακολουθήσετε με την εταιρεία σας, δημιουργώντας ένα ημερολόγιο ορόσημων που μπορείτε να ακολουθήσετε κατά τα πρώτα χρόνια της ζωής σας.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



### Attract the attention of your investors

Your business plan will be your company's business card for potential investors. It will facilitate the communication of your idea to potential partners or investors.

It has to be a hook for the investor to be interested and convinced that your idea is profitable and interesting. Thanks to this document, you will transmit what your project is worth and the sustainability it represents by addressing the current mass tourism model. The idea is that when he finishes reading your plan, the investor will think that if he doesn't invest in your business, he is missing out on a great opportunity. Not only economically, but an opportunity to invest in ecology and environmental conservation.

In the following pages, we will help you create your Business Plan through a 7-step guide that we will explain. But before we get into content, let's give you some basic tips on how to make your Business Plan a success.

### Προσελκύστε την προσοχή των επενδυτών σας

Το επιχειρηματικό σας σχέδιο θα είναι η επαγγελματική κάρτα της εταιρείας σας για πιθανούς επενδυτές. Θα διευκολύνει την επικοινωνία της ιδέας σας σε πιθανούς συνεργάτες ή επενδυτές.

Πρέπει να είναι ένα άγκιστρο για να ενδιαφέρεται ο επενδυτής και να είναι πεπεισμένος ότι η ιδέα σας είναι κερδοφόρα και ενδιαφέρουσα. Χάρη σε αυτό το έγγραφο, θα μεταδώσετε τι αξίζει το έργο σας και τη βιωσιμότητα που αντιπροσωπεύει αντιμετωπίζοντας το τρέχον μοντέλο μαζικού τουρισμού. Η ιδέα είναι ότι όταν τελειώσει την ανάγνωση του σχεδίου σας, ο επενδυτής θα σκεφτεί ότι εάν δεν επενδύσει στην επιχείρησή σας, χάνει μια εξαιρετική ευκαιρία. Όχι μόνο οικονομικά, αλλά μια ευκαιρία να επενδύσουμε στην οικολογία και τη διατήρηση του περιβάλλοντος.

Στις επόμενες σελίδες, θα σας βοηθήσουμε να δημιουργήσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο μέσω ενός οδηγού 7 βημάτων που θα σας εξηγήσουμε. Αλλά προτού μπείτε στο περιεχόμενο, ας σας δώσουμε μερικές βασικές συμβουλές για το πώς να κάνετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο επιτυχημένο.

Ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο θα εκπληρώσει δύο κύριες λειτουργίες:



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



<p>A good business plan will fulfill two main functions:</p>	<p>Ένα καλό επιχειρηματικό πλάνο θα καλύψει δύο βασικές λειτουργίες:</p>
<p><b>TIPS FOR DRAWING UP A BUSINESS PLAN</b></p> <p><b>1- RESEARCH</b></p> <p>Before you start writing your Business Plan, you should spend a lot of time gathering information on all the key points of your business.</p> <p>You need to know both the internal and external aspects of your company; know the tourism market, the competition in the coastal zone, the type of customer you are addressing, the investors you want to contact... It is important that you have all the data available before you start writing this document, because that way you will ensure there are no gaps and the end result is truly effective.</p>	<p><b>ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΠΛΑΝΟΥ</b></p> <p><b>1- ΕΡΕΥΝΑ</b></p> <p>Πριν ξεκινήσετε να γράφετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο, θα πρέπει να αφιερώσετε πολύ χρόνο συλλέγοντας πληροφορίες για όλα τα βασικά σημεία της επιχείρησής σας.</p> <p>Πρέπει να γνωρίζετε τόσο τις εσωτερικές όσο και τις εξωτερικές πτυχές της εταιρείας σας. γνωρίζετε την τουριστική αγορά, τον ανταγωνισμό στην παράκτια ζώνη, τον τύπο του πελάτη που απευθύνεστε, τους επενδυτές που θέλετε να επικοινωνήσετε ... Είναι σημαντικό να έχετε όλα τα διαθέσιμα δεδομένα πριν ξεκινήσετε να γράφετε αυτό το έγγραφο, επειδή με αυτόν τον τρόπο θα διασφαλίσει ότι δεν υπάρχουν κενά και το τελικό αποτέλεσμα είναι πραγματικά αποτελεσματικό.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## 2- CLEARLY AND CONCISELY

Before you start writing your Business Plan, you should spend a lot of time gathering information on all the key points of your business.

You need to know both the internal and external aspects of your company; know the tourism market, the competition in the coastal zone, the type of customer you are addressing, the investors you want to contact... It is important that you have all the data available before you start writing this document, because that way you will ensure there are no gaps and the end result is truly effective.

## 3- SUGGESTIVE

Both the exterior design and the interior must be attractive for your audience.

Remember that in the case of investors, they receive many

## 2- ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΚΑΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Πριν ξεκινήσετε να γράφετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο, θα πρέπει να αφιερώσετε πολύ χρόνο συλλέγοντας πληροφορίες για όλα τα βασικά σημεία της επιχείρησής σας.

Πρέπει να γνωρίζετε τόσο τις εσωτερικές όσο και τις εξωτερικές πτυχές της εταιρείας σας. γνωρίζετε την τουριστική αγορά, τον ανταγωνισμό στην παράκτια ζώνη, τον τύπο του πελάτη που απευθύνεστε, τους επενδυτές που θέλετε να επικοινωνήσετε ... Είναι σημαντικό να έχετε όλα τα διαθέσιμα δεδομένα πριν ξεκινήσετε να γράφετε αυτό το έγγραφο, επειδή με αυτόν τον τρόπο θα διασφαλίσει ότι δεν υπάρχουν κενά και το τελικό αποτέλεσμα είναι πραγματικά αποτελεσματικό.

## 3- ΥΠΟΔΗΛΩΣΗ

Τόσο ο εξωτερικός σχεδιασμός όσο και το εσωτερικό πρέπει να είναι ελκυστικοί για το κοινό σας.

Θυμηθείτε ότι στην περίπτωση των επενδυτών, λαμβάνουν πολλά διαφορετικά επιχειρηματικά σχέδια και θέλουμε τα δικά σας να ξεχωρίζουν από τον ανταγωνισμό.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



different business plans and we want yours to stand out from the competition.

First thing you have to do is get to know your audience well and adapt the presentation of the contents to it. Use an attractive design for the external format of your Business Plan.

A neat and precise cover, with the main data of your company like logo, name, address, phone, email, web, etc. will help you make a good first impression on the readers.

The content must be well organized and structured. Make a complete index for the reader to get a clear idea of what the document contains. In addition, you can use tools such as headers, bold, bullets, etc. to highlight the key points. You can use photographs of the coastal area where you are going to develop your business, so that the beauty and richness of the location help you attract the attention of your readers.

On the other hand, the content of your Business Plan should

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνετε είναι να γνωρίσετε καλά το κοινό σας και να προσαρμόσετε την παρουσίαση του περιεχομένου σε αυτό. Χρησιμοποιήστε μια ελκυστική σχεδίαση για την εξωτερική μορφή του Επιχειρηματικού σας Σχεδίου.

Ένα τακτοποιημένο και ακριβές εξώφυλλο, με τα κύρια δεδομένα της εταιρείας σας, όπως το λογότυπο, το όνομα, τη διεύθυνση, το τηλέφωνο, το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, το διαδίκτυο, κ.λπ. Το περιεχόμενο πρέπει να είναι καλά οργανωμένο και δομημένο. Δημιουργήστε ένα πλήρες ευρετήριο για τον αναγνώστη για να πάρετε μια σαφή ιδέα για το τι περιέχει το έγγραφο. Επιπλέον, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε εργαλεία όπως κεφαλίδες, έντονα γράμματα, κουκκίδες κ.λπ. για να επισημάνετε τα βασικά σημεία. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε φωτογραφίες της παράκτιας περιοχής όπου πρόκειται να αναπτύξετε την επιχείρησή σας, έτσι ώστε η ομορφιά και ο πλούτος της τοποθεσίας να σας βοηθήσουν να προσελκύσετε την προσοχή των αναγνωστών σας.

Από την άλλη πλευρά, το περιεχόμενο του Επιχειρηματικού σας Σχεδίου θα πρέπει να μεταδίδει ανά πάσα στιγμή το πάθος σας για την επιχείρησή σας και τη φροντίδα και την αφοσίωση που έχετε θέσει σε αυτήν, καθώς δεν υπάρχει τίποτα πιο ελκυστικό από τη συναισθηματική σύνδεση που θα δημιουργήσετε με το κοινό σας όταν συνειδητοποιήσουν πόσο εμπλέκεστε και η δέσμευσή σας για το



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

convey at all times your passion for your business and the care and dedication you put into it, as there is nothing more attractive than the emotional connection you will create with your audience when they realize how involved you are and your commitment to the environment and the conservation of nature and biodiversity of the coastal area.

#### 4- GO FOR IT

At first, drawing up a Business Plan may seem complicated, but don't be intimidated. Most entrepreneurs are not business experts and learn from day to day.

No one knows your company, your motivation and the results you aspire to better than you do, so take note of the following tips and go for it!

περιβάλλον και τη διατήρηση της φύσης και της βιοποικιλότητας της παράκτιας περιοχής.

#### 4- ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΤΟ

Αρχικά, η κατάρτιση ενός επιχειρηματικού σχεδίου μπορεί να φαίνεται περίπλοκη, αλλά μην εκφοβίζεστε. Οι περισσότεροι επιχειρηματίες δεν είναι επαγγελματίες και μαθαίνουν από μέρα σε μέρα.

Κανείς δεν γνωρίζει την εταιρεία σας, το κίνητρό σας και τα αποτελέσματα που επιθυμείτε να έχετε καλύτερα από εσάς, οπότε λάβετε υπόψη τις παρακάτω συμβουλές και προχωρήστε σε αυτήν!

**ELEMENTS TO BE INCLUDED IN YOUR BUSINESS**

**ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΝΑ ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΒΕΤΕ ΣΤΟ**





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## PLAN

Although you can customize the content of your Business Plan, there are some key points that you can't ignore. These are the following:

- EXECUTIVE SUMMARY.
- PROJECT DESCRIPTION.
- DESCRIPTION OF THE MARKET.
- MARKETING PLAN.
- STAGE OF DEVELOPMENT.
- FINANCIAL PLAN.
- APPENDIX.

Now that you know how to structure your Plan, let's move on to describing one by one these content elements.

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΑΣ ΠΛΑΝΟ

Παρόλο που μπορείτε να προσαρμόσετε το περιεχόμενο του Επιχειρηματικού σας Σχεδίου,

υπάρχουν ορισμένα βασικά σημεία που δεν μπορείτε να αγνοήσετε. Αυτά είναι τα ακόλουθα:





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ
- ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΠΡΟΤΖΕΚΤ
- ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ
- ΠΛΑΝΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
- ΣΤΑΔΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΝΟ
- ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Τώρα που ξέρετε πώς να δομήσετε το σχέδιό σας, ας προχωρήσουμε στην περιγραφή ενός προς ένα αυτών των στοιχείων περιεχομένου.

## EXECUTIVE SUMMARY

The Executive Summary is one of the vital parts of your business plan, as it will be your cover letter to the readers.

It is about providing an overview of the main aspects of your

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



document that will attract the attention of future investors and make them feel attracted by your idea and want to know more about it. Most investors usually make a first decision based on the executive summary, so you have to incorporate the main points of your business and get them to the reader in a clear and direct way.

That is why even if the summary is included in the first place, it may be easier for you to make it when your Business Plan is finished, to know exactly what points to make.

It is not a question of doing a sales or marketing exercise through your executive summary, but of explaining clearly the logic of your business, your motivation to carry it out, the kind of activity you will develop and how you plan to carry it out.

In addition, we recommend that you do not occupy more than 1 or 2 pages, unless absolutely necessary, since usually investors have little time and it is essential that your ideas are captured

Η Εκτελεστική Περίληψη είναι ένα από τα ζωτικά μέρη του επιχειρηματικού σας σχεδίου, καθώς θα είναι η συνοδευτική επιστολή σας στους αναγνώστες.

Πρόκειται για μια επισκόπηση των κύριων πτυχών του εγγράφου σας που θα προσελκύσουν την προσοχή των μελλοντικών επενδυτών και θα τους κάνουν να νιώσουν ελκυσμένοι από την ιδέα σας και θέλουν να μάθουν περισσότερα γι 'αυτό. Οι περισσότεροι επενδυτές συνήθως λαμβάνουν μια πρώτη απόφαση με βάση τη συνοπτική περίληψη, οπότε πρέπει να ενσωματώσετε τα κύρια σημεία της επιχείρησής σας και να τα φέρετε στον αναγνώστη με σαφή και άμεσο τρόπο.

Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο ακόμη και αν η περίληψη περιλαμβάνεται στην πρώτη θέση, μπορεί να είναι ευκολότερο για εσάς να το κάνετε όταν ολοκληρωθεί το επιχειρηματικό σας σχέδιο, να γνωρίζετε ακριβώς τι σημεία πρέπει να κάνετε.

Δεν είναι ζήτημα πραγματοποίησης πωλήσεων ή μάρκετινγκ μέσω της περίληψης των στελεχών σας, αλλά για να εξηγήσετε με σαφήνεια τη λογική της επιχείρησής σας, το κίνητρό σας να την πραγματοποιήσετε, το είδος της δραστηριότητας που θα αναπτύξετε και πώς σκοπεύετε να την πραγματοποιήσετε.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

quickly.

### - BUSINESS OPPORTUNITY

Briefly describe your idea, your vision of the business and its raison d'être.

How is the service you offer? Explain the essence of it and how it responds to the market needs that you intend to cover.

Covering one market need is the key to every successful business. You have to be as specific as you can about how yours will make it.

You can say that your company represents the opportunity to create a sustainable business, so necessary at a time when the tourism sector is booming, but through a massive and unsustainable model in the long term.

Therefore, sustainable tourism that protects the conservation of coastal areas is drawn as a new need in the market. A good

Επιπλέον, σας προτείνουμε να μην καταλαμβάνετε περισσότερες από 1 ή 2 σελίδες, εκτός αν είναι απολύτως απαραίτητο, δεδομένου ότι συνήθως οι επενδυτές έχουν λίγο χρόνο και είναι σημαντικό οι ιδέες σας να καταγράφονται γρήγορα.

### - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Περιγράψτε εν συντομία την ιδέα σας, το όραμά σας για την επιχείρηση και τον λόγο ύπαρξής της.

Πώς είναι η υπηρεσία που προσφέρετε; Εξηγήστε την ουσία και πώς ανταποκρίνεται στις ανάγκες της αγοράς που σκοπεύετε να καλύψετε.

Η κάλυψη μιας ανάγκης αγοράς είναι το κλειδί για κάθε επιτυχημένη επιχείρηση. Πρέπει να είστε όσο πιο συγκεκριμένοι μπορείτε για το πώς θα το κάνει.

Μπορείτε να πείτε ότι η εταιρεία σας αντιπροσωπεύει την ευκαιρία να δημιουργήσετε μια βιώσιμη επιχείρηση, τόσο απαραίτητη σε μια εποχή που ο τουριστικός τομέας βρίσκεται σε άνθηση, αλλά μέσω ενός μαζικού και μη βιώσιμου μοντέλου μακροπρόθεσμα.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

example of sustainable business that has been able to take advantage and develop this opportunity is [the Environmental Information and Education Centre at Cape Greco](#). The Environmental Information and Education Centre at Cape Greco, is a specialised exhibition and education centre aiming at formulating public awareness on problems posed by the coexistence of a consumer society with fragile ecosystems; it provides visitors with information regarding the land and marine ecosystems of the Cape Greco peninsula and is a learning hub for school children. The eco-friendly building incorporates a Welcome Centre, souvenir shop, exhibition rooms (with visual and audio guides explaining the different ecosystems of the coastal area and the sea), three aquariums (where visitors can view the marine ecosystems up close), and a café.

Ως εκ τούτου, ο βιώσιμος τουρισμός που προστατεύει τη διατήρηση των παράκτιων περιοχών θεωρείται νέα ανάγκη στην αγορά. Ένα καλό παράδειγμα αειφόρου επιχείρησης που μπόρεσε να εκμεταλλευτεί και να αναπτύξει αυτήν την ευκαιρία είναι το Περιβαλλοντικό Κέντρο Πληροφόρησης και Εκπαίδευσης στο Cape Greco. Το Περιβαλλοντικό Κέντρο Πληροφόρησης και Εκπαίδευσης στο Cape Greco, είναι ένα εξειδικευμένο κέντρο εκθέσεων και εκπαίδευσης που στοχεύει στη διαμόρφωση της ευαισθητοποίησης του κοινού σχετικά με τα προβλήματα που δημιουργεί η συνύπαρξη μιας καταναλωτικής κοινωνίας με εύθραυστα οικοσυστήματα. Παρέχει στους επισκέπτες πληροφορίες σχετικά με τα χερσαία και θαλάσσια οικοσυστήματα της χερσονήσου του Cape Greco και αποτελεί κέντρο μάθησης για παιδιά σχολικής ηλικίας. Το φιλικό προς το περιβάλλον κτίριο περιλαμβάνει ένα Welcome Center, κατάστημα με σουβενίρ, εκθεσιακούς χώρους (με οπτικούς και ακουστικούς οδηγούς που εξηγούν τα διάφορα οικοσυστήματα της παράκτιας περιοχής και της θάλασσας), τρία ενυδρεία (όπου οι επισκέπτες μπορούν να δουν τα θαλάσσια οικοσυστήματα από κοντά) και ένα καφενείο.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



<p>Hereby we propose a series of basic contents that should include your executive summary:</p>	<p>Με το παρόν, προτείνουμε μια σειρά βασικών περιεχομένων που θα πρέπει να περιλαμβάνουν την περίληψη του εκτελεστικού σας:</p>
<p><b>- YOUR ADDED VALUE</b></p> <p>Surely there are other companies offering a solution to the market need that you will cover. At this point you should briefly describe how existing companies are doing it and what innovations you bring to market with your business. What makes you original and why your contribution will be valuable in the market.</p> <p>For example, <b>Campers and Nicholsons</b> has become the global leader in yachting activities in Malta, specialising in the sale, purchase, charter, marketing, management and construction of the finest yachts in the world. It was first founded in 1782 as a construction shipyard It operates the Birgu marina offering excellent berthing facilities. The marina is a five star marina in</p>	<p><b>- ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ ΣΑΣ</b></p> <p>Σίγουρα υπάρχουν και άλλες εταιρείες που προσφέρουν μια λύση στην ανάγκη της αγοράς που θα καλύψετε. Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να περιγράψετε εν συντομία πώς το κάνουν οι υπάρχουσες εταιρείες και ποιες καινοτομίες φέρνετε στην αγορά με την επιχείρησή σας. Τι σας κάνει πρωτότυπους και γιατί η συμβολή σας θα είναι πολύτιμη στην αγορά.</p> <p>Για παράδειγμα, οι Campers και Nicholsons έχουν γίνει ο παγκόσμιος ηγέτης στις δραστηριότητες σκαφών αναψυχής στη Μάλτα, με εξειδίκευση στην πώληση, αγορά, ναύλωση, μάρκετινγκ, διαχείριση και κατασκευή των καλύτερων σκαφών</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

the most beautiful setting. It attracts super yachts owned by the rich and famous. The marina is used by boat owners and many sailing boats are berthed here because the marina is sheltered and located on one side of the main harbour which is called the Grand harbour. The traffic in the marina also supports the restaurants located at the Birgu waterfront which are jam packed with people most of the time. The operator has helped to put Malta on the world map as a great place for sailing. This business was chosen as an example because it has attracted to Malta some of the largest and most beautiful sailing boats in the world.

#### - MARKET CHARACTERISTICS AND TARGET AUDIENCE

Explain the main characteristics you have found out about the market you are about to enter. Describe how the tourism sector is located in the area and look for new opportunities. In Malta, "Dive Shack" found a niche to explore, being one of the first diving schools to be established in Malta, in the coastal town of Sliema. When the owner created the school, she was not only one of the first to have a diving centre, but in those days it was

στον κόσμο. Ιδρύθηκε για πρώτη φορά το 1782 ως ναυπηγείο κατασκευής. Διαχειρίζεται τη μαρίνα Birgu προσφέροντας εξαιρετικές εγκαταστάσεις ελλιμενισμού. Η μαρίνα είναι μια μαρίνα πέντε αστέρων στο πιο όμορφο περιβάλλον. Προσελκύει σούπερ γιοτ που ανήκουν στους πλούσιους και διάσημους. Η μαρίνα χρησιμοποιείται από ιδιοκτήτες σκαφών και πολλά ιστιοφόρα είναι αγκυροβολημένα εδώ επειδή η μαρίνα είναι προστατευμένη και βρίσκεται στη μία πλευρά του κύριου λιμανιού που ονομάζεται Μεγάλο λιμάνι. Η κίνηση στη μαρίνα υποστηρίζει επίσης τα εστιατόρια που βρίσκονται στην προκυμαία Birgu, τα οποία είναι γεμάτα με ανθρώπους τις περισσότερες φορές. Ο αερομεταφορέας βοήθησε να θέσει τη Μάλτα στον παγκόσμιο χάρτη ως ένα εξαιρετικό μέρος για ιστιοπλοΐα. Αυτή η επιχείρηση επιλέχθηκε ως παράδειγμα επειδή έχει προσελκύσει στη Μάλτα μερικά από τα μεγαλύτερα και πιο όμορφα ιστιοφόρα στον κόσμο.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



difficult to be a business woman. Access to finance was difficult and the business world was dominated by men. Today Dive Shack is one of the leading diving schools which promotes sustainability and environmental protection.

What is your target market? Describe your primary audience. What would your ideal consumer look like? It's important to be as specific as you can at this point.

Think of the consumer to whom you direct your services and what are their characteristics. How many of them are there? What is their mode of consumption?

Your primary audience will be interested in the preservation of the environment and the true discovery of the coast. [EcoTour Adventures](#) knew how to take advantage of it. This small company that operates tours in Western and central Cyprus, take pride in showing their guests "authentic Cyprus" and what the island has to offer with regards to its natural, cultural and traditional heritage. The company supports responsible

## - ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΟ ΠΟΥ ΣΤΟΧΕΎΥΕΤΕ

Εξηγήστε τα κύρια χαρακτηριστικά που έχετε ανακαλύψει για την αγορά στην οποία πρόκειται να εισέλθετε. Περιγράψτε πώς βρίσκεται ο τουριστικός τομέας στην περιοχή και αναζητήστε νέες ευκαιρίες. Στη Μάλτα, το «Dive Shack» βρήκε μια θέση για εξερεύνηση, αποτελώντας ένα από τα πρώτα σχολεία καταδύσεων που ιδρύθηκαν στη Μάλτα, στην παραλιακή πόλη Sliema. Όταν η ιδιοκτήτρια δημιούργησε το σχολείο, δεν ήταν μόνο η πρώτη που είχε καταδυτικό κέντρο, αλλά εκείνες τις μέρες ήταν δύσκολο να γίνει γυναίκα των επιχειρήσεων. Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση ήταν δύσκολη και ο επιχειρηματικός κόσμος κυριαρχούσε από άντρες. Σήμερα το Dive Shack είναι μια από τις κορυφαίες σχολές καταδύσεων που προωθεί την αειφορία και την προστασία του περιβάλλοντος.

Ποια είναι η αγορά-στόχος σας; Περιγράψτε το κύριο κοινό σας. Πώς θα μοιάζει ο ιδανικός σας καταναλωτής; Είναι σημαντικό να είστε όσο πιο συγκεκριμένοι μπορείτε σε αυτό το σημείο.

Σκεφτείτε τον καταναλωτή στον οποίο κατευθύνετε τις υπηρεσίες σας και ποια είναι τα χαρακτηριστικά τους. Πόσα από αυτά υπάρχουν; Ποιος είναι ο τρόπος κατανάλωσής τους;





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



ecotourism conserving the environment and improving the well-being of local people.

### - TEAM

Describe your company, your team and what unites you. Investors attach great importance to how the team that is going to carry out the business is structured to know if there is a real potential for success.

Make them see that you are the ideal team.

If you have in mind new members with specific qualifications, you can include it here as well.

### - FINANCIAL PLAN AND FUNDING

Highlight key aspects of your financial plan. For this it may be helpful to include a table with sales, expenses and benefits you expect to realize.

Το κύριο κοινό σας θα ενδιαφέρεται για τη διατήρηση του περιβάλλοντος και την πραγματική ανακάλυψη της ακτής. Το EcoTour Adventures ήξερε πώς να το εκμεταλλευτεί. Αυτή η μικρή εταιρεία που πραγματοποιεί εκδρομές στη Δυτική και Κεντρική Κύπρο, είναι υπερήφανη που δείχνει στους επισκέπτες τους «αυθεντική Κύπρο» και τι έχει να προσφέρει το νησί όσον αφορά τη φυσική, πολιτιστική και παραδοσιακή κληρονομιά του. Η εταιρεία υποστηρίζει τον υπεύθυνο οικοτουρισμό που προστατεύει το περιβάλλον και βελτιώνει την ευημερία των κατοίκων της περιοχής.

### - ΟΜΑΔΑ

Περιγράψτε την εταιρεία σας, την ομάδα σας και τι σας ενώνει. Οι επενδυτές αποδίδουν μεγάλη σημασία στο πώς η ομάδα που πρόκειται να πραγματοποιήσει την επιχείρηση είναι δομημένη ώστε να γνωρίζει εάν υπάρχει πραγματική δυνατότητα επιτυχίας.

Κάντε τους να δουν ότι είστε η ιδανική ομάδα.

Εάν έχετε κατά νου νέα μέλη με συγκεκριμένα προσόντα, μπορείτε να το συμπεριλάβετε και εδώ.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



It is also important that you express what funding you need and how long it will take to recover it. It could always be negotiated later with investors, but this point must be made clear.

### - MILESTONES

As the last key element, you can include the milestones you want to achieve.

It is particularly important in a sector as saturated as tourism to include those objectives that you have already been able to achieve and those that will be next, as well as the possibility that there are customers who may already be interested in your business model. Including your milestones will always work in your favor.

For [Çirali Project](#), the milestones were to avoid the destruction of its fragile coastline and then grow, creating economic opportunities for the community. Created by WWF, this is a successful model of sustainable tourism, with the local

### - ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Επισημάνετε τις βασικές πτυχές του οικονομικού σας σχεδίου. Γι 'αυτό μπορεί να είναι χρήσιμο να συμπεριλάβετε έναν πίνακα με πωλήσεις, έξοδα και οφέλη που αναμένετε να πραγματοποιήσετε.

Είναι επίσης σημαντικό να εκφράσετε τη χρηματοδότηση που χρειάζεστε και πόσο καιρό θα χρειαστεί για να την ανακτήσετε. Θα μπορούσε πάντα να διαπραγματευτεί αργότερα με τους επενδυτές, αλλά αυτό το σημείο πρέπει να γίνει σαφές.

### - ΟΡΟΣΗΜΑ

Ως το τελευταίο βασικό στοιχείο, μπορείτε να συμπεριλάβετε τα ορόσημα που θέλετε να επιτύχετε.

Είναι ιδιαίτερα σημαντικό σε έναν τομέα τόσο κορεσμένο όσο ο τουρισμός να συμπεριληφθούν εκείνοι οι στόχοι που έχετε ήδη καταφέρει να επιτύχετε και εκείνοι που θα είναι επόμενοι, καθώς και η πιθανότητα να υπάρχουν πελάτες που ενδέχεται να ενδιαφέρονται ήδη για το επιχειρηματικό σας μοντέλο. Η συμπερίληψη των ορόσημων σας θα λειτουργεί πάντα υπέρ σας.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



community actively participating in conservation activities and reaping economic benefits from their environment. The Government of Turkey adopted the Integrated Coastal Management approach aimed not only at nature conservation but also at preserving social and cultural integrity. Ecotourism activities were started which can generate awareness of and support for conservation, and create economic opportunities for the community. In the process of making Çirali a nature and people-friendly tourism destination, the community has developed the sense of ownership and responsibility needed for the long-term sustainability of the project

Για το έργο Çirali, τα ορόσημα ήταν να αποφευχθεί η καταστροφή της εύθραυστης ακτογραμμής του και στη συνέχεια να αναπτυχθούν, δημιουργώντας οικονομικές ευκαιρίες για την κοινότητα. Δημιουργήθηκε από το WWF, είναι ένα επιτυχημένο μοντέλο βιώσιμου τουρισμού, με την τοπική κοινότητα να συμμετέχει ενεργά σε δραστηριότητες διατήρησης και να αποκομίζει οικονομικά οφέλη από το περιβάλλον τους. Η κυβέρνηση της Τουρκίας υιοθέτησε την προσέγγιση της ολοκληρωμένης διαχείρισης των παράκτιων στόχων όχι μόνο για τη διατήρηση της φύσης αλλά και για τη διατήρηση της κοινωνικής και πολιτιστικής ακεραιότητας. Ξεκίνησαν δραστηριότητες οικοτουρισμού που μπορούν να ευαισθητοποιήσουν και να υποστηρίξουν τη διατήρηση και να δημιουργήσουν οικονομικές ευκαιρίες για την κοινότητα. Κατά τη διαδικασία να καταστεί ο Çirali ένας τουριστικός προορισμός φιλικός προς τη φύση, η κοινότητα έχει αναπτύξει την αίσθηση ιδιοκτησίας και ευθύνης που απαιτείται για τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του έργου

## PROJECT DESCRIPTION

The next section of your Business Plan will be the description of your project. In this section you can explain in detail what your

## ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Η επόμενη ενότητα του επιχειρηματικού σας σχεδίου θα είναι η περιγραφή του έργου σας. Σε αυτήν την ενότητα μπορείτε να εξηγήσετε λεπτομερώς ποια είναι η πρόταση αξίας σας στον μπλε οικοτουρισμό.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



<p>value proposition in blue ecotourism consists of.</p> <p>It is your opportunity to offer a summary of what your company does, what its business structure is, the mission of it, the details of its location and how your services will meet the needs of the tourism market on which you will focus.</p>	<p>Είναι η ευκαιρία σας να προσφέρετε μια περίληψη του τι κάνει η εταιρεία σας, ποια είναι η επιχειρηματική της δομή, η αποστολή της, οι λεπτομέρειες της τοποθεσίας της και πώς οι υπηρεσίες σας θα ικανοποιήσουν τις ανάγκες της τουριστικής αγοράς στην οποία θα εστιάσετε.</p>
<p><b>Try to think about the client's needs to explain the details of your project.</b></p> <p>For example, <a href="#">Pastoral Vadi Ecological Farm</a> is a very interesting project that opted to offer farm activities, providing a different attraction for those tourists who want to escape the tumult of the city. Nestled right in the middle of a valley in the Yaniklar Village of the resort town of Fethiye, the Pastoral Vadi Ecological Farm features stone, wood and mud-brick houses surrounded by a pine forest. Farmers there have committed themselves to organic farming centered around an ecological lifestyle, offering healthy</p>	<p><b>Προσπαθήστε να σκεφτείτε τις ανάγκες του πελάτη για να εξηγήσετε τις λεπτομέρειες του έργου σας</b></p> <p>Για παράδειγμα, το Pastoral Vadi Ecological Farm είναι ένα πολύ ενδιαφέρον έργο που επέλεξε να προσφέρει αγροτικές δραστηριότητες, προσφέροντας ένα διαφορετικό αξιοθέατο για εκείνους τους τουρίστες που θέλουν να ξεφύγουν από την αναταραχή της πόλης. Το Pastoral Vadi Ecological Farm βρίσκεται μέσα στη μέση μιας κοιλάδας στο χωριό Yaniklar της παραθεριστικής πόλης Fethiye και διαθέτει σπίτια από πέτρα, ξύλο και λάσπη που περιβάλλεται από πευκοδάσος. Οι αγρότες έχουν δεσμευτεί για τη βιολογική γεωργία με επίκεντρο τον οικολογικό τρόπο ζωής, προσφέροντας υγιεινά μεσογειακά τρόφιμα που παρασκευάζονται από προϊόντα που καλλιεργούνται στο</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



<p>Mediterranean foods prepared from produce grown on the farm. This facility enables visitors to take part in a variety of training sessions, activities and workshops in the heart of nature.</p> <p>Present the services that you want to offer in a simple way and emphasizing the competitive advantages, the state of the project, and also the strengths and weaknesses or disadvantages that it has. Your sincerity will be greatly appreciated by the readers.</p> <p>As always, we recommend that you do not extend unnecessarily, that the explanations stand out for their clarity and direct language and that they leave no room for doubt on the way.</p> <p>The key points that this section should contain are the following:</p>	<p>αγρόκτημα. Αυτή η εγκατάσταση επιτρέπει στους επισκέπτες να συμμετέχουν σε μια ποικιλία εκπαιδευτικών συνεδρίων, δραστηριοτήτων και εργαστηρίων στην καρδιά της φύσης. Παρουσιάστε τις υπηρεσίες που θέλετε να προσφέρετε με απλό τρόπο και δίνοντας έμφαση στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, την κατάσταση του έργου, καθώς και τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες ή τα μειονεκτήματα που έχει. Η ειλικρίνειά σας θα εκτιμηθεί πολύ από τους αναγνώστες. Όπως πάντα, σας συνιστούμε να μην επεκτείνετε άσκοπα, ότι οι εξηγήσεις ξεχωρίζουν για τη σαφήνεια και την άμεση γλώσσα τους και ότι δεν αφήνουν περιθώρια αμφιβολίας στο δρόμο. Τα βασικά σημεία που πρέπει να περιέχει αυτή η ενότητα είναι τα ακόλουθα:</p>
<p>Think about the client's perspective and describe what he/she would find interesting, innovative and attractive.</p>	<p>Σκεφτείτε την προοπτική του πελάτη και περιγράψτε τι θα βρει ενδιαφέρον, καινοτόμο και ελκυστικό.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

### - THE BUSINESS NAME

Present the name you have chosen to give visibility to your business. You can choose a name that matches the identity of your business and that can be quickly identified as a company dedicated to ecotourism. For example, the organization **Cyprus Sustainable Tourism Initiative (CSTI)** makes clear its intentions of harness tourism demand (tour operators, agents) with the supply of tourism resources (small producers and their communities) so as to develop a sustainable approach to tourism in Cyprus. This approach also provides a clear economic benefit to villages marginalized by mass tourism, while minimizing adverse socio-economic and environmental impact.

### - THE LOCATION OF THE BUSINESS

Where will your business be located? In a company dedicated to ecotourism, the choice of location is an essential point. Here you can expand on the geographical location, the characteristics of

### - TO ΟΝΟΜΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Παρουσιάστε το όνομα που έχετε επιλέξει για να δώσετε ορατότητα στην επιχείρησή σας. Μπορείτε να επιλέξετε ένα όνομα που να ταιριάζει με την ταυτότητα της επιχείρησής σας και να ταυτοποιηθεί γρήγορα ως εταιρεία αφιερωμένη στον οικοτουρισμό. Για παράδειγμα, ο οργανισμός Cyprus Sustainable Tourism Initiative (CSTI) καθιστά σαφείς τις προθέσεις του να αξιοποιήσει την τουριστική ζήτηση (ταξιδιωτικοί πράκτορες, πράκτορες) με την προσφορά τουριστικών πόρων (μικροί παραγωγοί και οι κοινότητές τους) έτσι ώστε να αναπτυχθεί μια βιώσιμη προσέγγιση για τον τουρισμό στην Κύπρο. Αυτή η προσέγγιση παρέχει επίσης ένα σαφές οικονομικό όφελος σε χωριά που περιθωριοποιούνται από τον μαζικό τουρισμό, ελαχιστοποιώντας παράλληλα τις αρνητικές κοινωνικοοικονομικές και περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

### - Η ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Πού θα βρίσκεται η επιχείρησή σας; Σε μια εταιρεία αφιερωμένη στον οικοτουρισμό, η επιλογή της τοποθεσίας είναι ουσιαστικό σημείο. Εδώ



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



the area, of tourist and environmental attractions in the region, etc.

For example, [Albufera National Park](#) is located in the province of Valencia, in the Valencian Community. It was declared a natural park by the Valencian Government on 23 July 1986. It has a wide range of recreational activities (guided tours, talks) as well as various infrastructures for public use (picnic and recreational areas) that promote ecotourism. It is committed to the respect and maintenance of customs, the conservation of culture, traditions, economic activities and typical gastronomy. In addition, its ecological value is very great since species of great ecological value in danger of extinction are found there.

In addition, the coast offers many possibilities for ecotourism, such as [Villa de Noja](#), [Cantabria](#), which takes advantage of both

μπορείτε να επεκτείνετε τη γεωγραφική τοποθεσία, τα χαρακτηριστικά της περιοχής, τα τουριστικά και περιβαλλοντικά αξιοθέατα της περιοχής κ.λπ.

Για παράδειγμα, το Εθνικό Πάρκο Albufera βρίσκεται στην επαρχία της Βαλένθια, στην κοινότητα της Βαλένθια. Κηρύχθηκε φυσικό πάρκο από την κυβέρνηση της Βαλένθια στις 23 Ιουλίου 1986. Έχει ένα ευρύ φάσμα ψυχαγωγικών δραστηριοτήτων (ξεναγήσεις, ομιλίες) καθώς και διάφορες υποδομές για δημόσια χρήση (πικνίκ και χώρους αναψυχής) που προωθούν τον οικοτουρισμό. Δεσμεύεται για τον σεβασμό και τη διατήρηση των τελωνείων, τη διατήρηση του πολιτισμού, των παραδόσεων, των οικονομικών δραστηριοτήτων και της τυπικής γαστρονομίας. Επιπλέον, η οικολογική του αξία είναι πολύ μεγάλη καθώς υπάρχουν είδη μεγάλης οικολογικής αξίας που κινδυνεύουν να εξαφανιστούν.

Επιπλέον, η ακτή προσφέρει πολλές δυνατότητες για οικοτουρισμό, όπως η Villa de Noja, Cantabria, η οποία εκμεταλλεύεται τόσο τις παραλίες όσο και το Bird Mill που βρίσκεται εκεί. Η Noja έχει





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



the beaches and the Bird Mill located there. Noja has promoted numerous tourist initiatives related to sustainability and environmental conservation. Additionally, there are fairs such as Econoja, which has consolidated numerous initiatives aimed at environmental awareness, the unanimous support of the plenary for the Declaration of Climate Emergency and the rich cultural heritage of the town.

#### - TYPE OF ENTERPRISE AND TYPE OF ECONOMIC ACTIVITY.

We are referring to the type of company under which the business and the economic activity to which it will be dedicated will be legally constituted (provision of tourism services in this case).

You can include when the company was formed (if it was) and a brief history of the achievements you've made to get to the point you're currently at.

προωθήσει πολλές τουριστικές πρωτοβουλίες που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα και την προστασία του περιβάλλοντος. Επιπλέον, υπάρχουν εκθέσεις όπως η Econoja, η οποία έχει ενοποιήσει πολλές πρωτοβουλίες που στοχεύουν στην περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση, την ομόφωνη υποστήριξη της Ολομέλειας για τη Διακήρυξη Έκτακτης Ανάγκης για το Κλίμα και την πλούσια πολιτιστική κληρονομιά της πόλης.

#### - ΤΥΠΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΥΠΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Αναφερόμαστε στον τύπο της εταιρείας βάσει της οποίας θα συσταθεί νομικά η επιχείρηση και η οικονομική δραστηριότητα στην οποία θα αφιερωθεί (παροχή τουριστικών υπηρεσιών σε αυτήν την περίπτωση). Μπορείτε να συμπεριλάβετε τότε ιδρύθηκε η εταιρεία (αν ήταν) και ένα σύντομο ιστορικό των επιτευγμάτων που έχετε πραγματοποιήσει για να φτάσετε στο σημείο που βρίσκεστε αυτήν τη στιγμή.

#### - Η ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



### - THE BUSINESS DESCRIPTION.

In this section you will explain how you will carry out your business and how it will be the service you will offer.

Describe in detail how you plan to provide your services and how you will structure them. What kind of activities are you going to carry out? What impact will these activities have? What management capacity do you have on the area? These are important questions that you could answer in this section.

**Malta Cruising Club**, for example, has specialized in cruising. The club organizes many activities, including trips to Italy. It also organizes activities for members. These activities are popular as they are considered an excellent way to make contacts. The cruise club committee plans to organize environmental activities that will encourage its members to spend a few hours collecting waste such as plastic bottles that sometimes litter the islands' coastlines.

Σε αυτήν την ενότητα θα εξηγήσετε πώς θα εκτελέσετε την επιχείρησή σας και πώς θα είναι η υπηρεσία που θα προσφέρετε.

Περιγράψτε λεπτομερώς πώς σκοπεύετε να παρέχετε τις υπηρεσίες σας και πώς θα τις δομήσετε. Τι είδους δραστηριότητες πρόκειται να ασκήσετε; Τι αντίκτυπο θα έχουν αυτές οι δραστηριότητες; Ποια ικανότητα διαχείρισης έχετε στην περιοχή; Αυτά είναι σημαντικά ερωτήματα που θα μπορούσατε να απαντήσετε σε αυτήν την ενότητα.

Το Malta Cruising Club, για παράδειγμα, ειδικεύεται στην κρουαζιέρα. Ο σύλλογος οργανώνει πολλές δραστηριότητες, συμπεριλαμβανομένων εκδρομών στην Ιταλία. Οργανώνει επίσης δραστηριότητες για μέλη. Αυτές οι δραστηριότητες είναι δημοφιλείς καθώς θεωρούνται ένας εξαιρετικός τρόπος για να κάνετε επαφές. Η επιτροπή κρουαζιερόπλοιων σχεδιάζει να οργανώσει περιβαλλοντικές δραστηριότητες που θα ενθαρρύνουν τα μέλη της να περάσουν μερικές ώρες συλλέγοντας απορρίμματα, όπως πλαστικά μπουκάλια που μερικές φορές σκουπίζουν τις ακτές των νησιών.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

In addition, you can include the good environmental and sustainability practices that your business will include. Even those that refer to technical characteristics such as emissions management, water and energy resources, etc.

An exemplary business of best practices in ecotourism and sustainability, is the [‘Hotel Daniel’ at Bellaria](#). Located in Igea Marina, Rimini, the hotel won the Legambiente 1 award in 2015: It has recently evolved towards sustainability, offering for breakfast organic products or km 0 from local farmers/producers. They are very aware of the environment and one of their main measures is the separate

collection of waste. All rooms have soap dispensers to minimize the use of plastic bottles, the light is regulated thanks to energy-saving bulbs.. The cleaning staff use ecological products that have a limited impact on the environment. The hotel is easily accessible by public transport. In addition, there are reminders in the hotel that promote eco innovative sustainability.

Επιπλέον, μπορείτε να συμπεριλάβετε τις καλές πρακτικές περιβάλλοντος και βιωσιμότητας που θα περιλαμβάνει η επιχείρησή σας. Ακόμη και αυτά που αναφέρονται σε τεχνικά χαρακτηριστικά, όπως διαχείριση εκπομπών, πόροι νερού και ενέργειας κ.λπ.

Μια υποδειγματική επιχείρηση βέλτιστων πρακτικών στον οικοτουρισμό και την αειφορία, είναι το «Hotel Daniel» στο Bellaria. Βρίσκεται στην Igea Marina, Ρίμινι, το ξενοδοχείο κέρδισε το βραβείο Legambiente 1 το 2015: Πρόσφατα εξελίχθηκε προς την αειφορία, προσφέροντας για πρωινό βιολογικά προϊόντα ή χιλιόμετρα 0 από τοπικούς αγρότες / παραγωγούς. Γνωρίζουν πολύ το περιβάλλον και ένα από τα κύρια μέτρα τους είναι η διαχωρισμένη

συλλογή αποβλήτων. Όλα τα δωμάτια διαθέτουν σαπούνι για ελαχιστοποίηση της χρήσης πλαστικών φιαλών, το φως ρυθμίζεται χάρη στους λαμπτήρες εξοικονόμησης ενέργειας. Το προσωπικό καθαρισμού χρησιμοποιεί οικολογικά προϊόντα που έχουν περιορισμένο αντίκτυπο στο περιβάλλον. Το ξενοδοχείο είναι εύκολα προσβάσιμο με τη δημόσια συγκοινωνία. Επιπλέον,



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



It is a good time to highlight the attractions of the area in which you are going to provide your services and the possibilities you find in it. You can include images if you consider them illustrative at this point.

The **Igea Marina beach-Bellaria**, for example, is a major attraction of the Italian coasts. It is the result of good business activity aimed at sustainability and increasing the quality of its clients' leisure activities and the profitability of the company itself. The beach represents a real model for the other Italian coasts that want to be more eco-innovative, it combines the need for eco-sustainability with technology: clean energy is stored through photovoltaic umbrellas, there is a cloud computing system that allows wifi connection and timely access to information on air and sea quality. In addition, there are recharging stations for smartphones, tablets and electric bicycles.

#### - YOUR DISTINGUISHING CHARACTERISTICS

They are the characteristics that allow your business and the

υπάρχουν υπενθυμίσεις στο ξενοδοχείο που προωθούν την οικολογική καινοτομία.

Είναι η κατάλληλη στιγμή να επισημάνετε τα αξιοθέατα της περιοχής στην οποία πρόκειται να παρέχετε τις υπηρεσίες σας και τις δυνατότητες που θα βρείτε σε αυτήν. Μπορείτε να συμπεριλάβετε εικόνες εάν τις θεωρείτε ενδεικτικές σε αυτό το σημείο.

Η παραλία Igea Marina-Bellaria, για παράδειγμα, αποτελεί σημαντικό πόλο έλξης των ιταλικών ακτών. Είναι το αποτέλεσμα της καλής επιχειρηματικής δραστηριότητας που στοχεύει στη βιωσιμότητα και στην αύξηση της ποιότητας των δραστηριοτήτων αναψυχής των πελατών της και της κερδοφορίας της ίδιας της εταιρείας. Η παραλία αντιπροσωπεύει ένα πραγματικό μοντέλο για τις άλλες ιταλικές ακτές που θέλουν να είναι πιο οικολογικά καινοτόμες, συνδυάζει την ανάγκη για οικολογική βιωσιμότητα με την τεχνολογία: η καθαρή ενέργεια αποθηκεύεται μέσω φωτοβολταϊκών ομπρελών, υπάρχει ένα σύστημα υπολογιστικού νέφους που επιτρέπει τη σύνδεση Wi-Fi και έγκαιρη πρόσβαση σε πληροφορίες σχετικά με την ποιότητα του αέρα και της θάλασσας. Επιπλέον, υπάρχουν σταθμοί επαναφόρτισης για smartphone, tablet και ηλεκτρικά ποδήλατα.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



<p>services you will provide to be different from the competition.</p>	<p><b>- YOUR DISTINGUISHING CHARACTERISTICS</b></p> <p>Είναι τα χαρακτηριστικά που επιτρέπουν στην επιχείρησή σας και τις υπηρεσίες που θα παρέχετε να διαφέρουν από τον ανταγωνισμό.</p>
<p><b>Today's market is full of new ideas that arise daily</b></p> <p>A different business example is <a href="#">Galician Seas Finisterre Shipwrecks</a>, an international project aimed at highlighting the underwater heritage of north-western Spain and, specifically, the ships that have sunk throughout history in the waters of the Costa da Morte, between Fisterra and Porto do Son (A Coruña, Galicia). It brings the reality of this underwater heritage closer to the public, document and highlight this important historical legacy for the public domain and promote its conservation and</p>	<p><b>Η σημερινή αγορά είναι γεμάτη από ιδέες που εμφανίζονται καθημερινά</b></p> <p>Ένα διαφορετικό επιχειρηματικό παράδειγμα είναι το Galician Seas Finisterre Shipwrecks, ένα διεθνές έργο που αποσκοπεί στην ανάδειξη της υποβρύχιας κληρονομιάς της βορειοδυτικής Ισπανίας και, συγκεκριμένα, των πλοίων που έχουν βυθιστεί καθ 'όλη τη διάρκεια της ιστορίας στα ύδατα της Costa da Morte, μεταξύ του Fisterra και του Porto do Son (A Coruña, Γαλικία). Φέρνει την πραγματικότητα αυτής της υποβρύχιας κληρονομιάς πιο κοντά στο κοινό, τεκμηριώνει και επισημαίνει αυτήν τη σημαντική ιστορική κληρονομιά για το δημόσιο τομέα και προωθεί τη διατήρηση και την προστασία της. Έτσι, το έργο</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

protection. Thus, the project involves two diving centres prepared for tourism and for recreational diving guided by expert instructors.

Focus this section on the sustainability of your business, the ecological and environmental benefits you will achieve, how your services will be an excellent experience for customers and what is the unique and distinctive value of those services. Take example of [Ayii Anargyri Natural Healing SPA Resort](#), Ayii Anargyri is a resort with a heart and an environmental friendly concept. Great emphasise was given to the fact of saving energy! Both buildings (Spa & Hotel), use renewable energy for all of the mechanical systems. Furthermore, the buildings are well insulated, taking advantage of the loss of the energy.

This is why you must highlight those features that will make your

περιλαμβάνει δύο καταδυτικά κέντρα που προετοιμάζονται για τον τουρισμό και για ψυχαγωγικές καταδύσεις με καθοδήγηση ειδικών εκπαιδευτών.

Εστιάστε αυτήν την ενότητα στην αειφορία της επιχείρησής σας, τα οικολογικά και περιβαλλοντικά οφέλη που θα πετύχετε, πώς οι υπηρεσίες σας θα είναι μια εξαιρετική εμπειρία για τους πελάτες και ποια είναι η μοναδική και διακριτική αξία αυτών των υπηρεσιών. Πάρτε το παράδειγμα του [Ayii Anargyri Natural Healing SPA Resort](#), το Ayii Anargyri είναι ένα θέρετρο με καρδιά και φιλική προς το περιβάλλον ιδέα. Δόθηκε μεγάλη έμφαση στο γεγονός της εξοικονόμησης ενέργειας! Και τα δύο κτίρια (Spa & Hotel), χρησιμοποιούν ανανεώσιμη ενέργεια για όλα τα μηχανικά συστήματα. Επιπλέον, τα κτίρια είναι καλά μονωμένα, εκμεταλλευόμενοι την απώλεια ενέργειας.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

business different and draw the attention of the customers above the rest, allowing you not to go unnoticed in the market.

Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο πρέπει να επισημάνετε εκείνα τα χαρακτηριστικά που θα κάνουν την επιχείρησή σας διαφορετική και θα τραβήξει την προσοχή των πελατών πάνω από τους υπόλοιπους, επιτρέποντάς σας να μην περάσετε απαρατήρητοι στην αγορά.

### - BUSINESS VISION AND MISSION.

Where does your business go in the long run? You must briefly answer this question and also state the purpose and raison d'être of your idea.

Talk about your business philosophy, how the idea was born and where you want to develop it. Communicate those goals you set as a company, such as raising awareness of caring for the environment, promoting activities of conservation and cleanliness of the area, having a good relationship with local commerce, promoting recycling, controlling emissions, create facilities without toxic materials or try to generate as little waste as

### - ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΚΑΙ Η ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Πού πηγαίνει η επιχείρησή σας μακροπρόθεσμα; Πρέπει να απαντήσετε εν συντομία σε αυτήν την ερώτηση και επίσης να δηλώσετε τον σκοπό και το λόγο της ιδέας σας.

Μιλήστε για τη φιλοσοφία της επιχείρησής σας, πώς γεννήθηκε η ιδέα και πού θέλετε να την αναπτύξετε. Αναφέρετε αυτούς τους στόχους που έχετε ορίσει ως εταιρεία, όπως η ευαισθητοποίηση για τη φροντίδα του περιβάλλοντος, η προώθηση δραστηριοτήτων διατήρησης και καθαριότητας της περιοχής, η καλή σχέση με το τοπικό εμπόριο, η προώθηση της ανακύκλωσης, ο έλεγχος των εκπομπών, η δημιουργία εγκαταστάσεων χωρίς τοξικά υλικά ή η προσπάθεια να παράγει όσο το δυνατόν λιγότερα απόβλητα.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



possible.

It is a good time to show your illusion that has motivated the start-up of your business.

For example, all **FAST&BIO SL**. products strictly comply with their principles from the very beginning. Is an example of a hospitality industry which promotes a healthy and ecological lifestyle through the sale of ecological food, the sustainability in food consumption and production, environmental care using natural resources and respecting animals, since they reject any type of animal exploitation in the food industry, which motivated them to form their company.

### - BUSINESS OBJECTIVES AND BUSINESS STRATEGIES

Every business must have its own objectives, since, among other things, they allow us to set a course and serve as a source of motivation. Describe the main objectives you want to achieve,

Είναι η κατάλληλη στιγμή για να δείξετε την ψευδαίσθηση που έχει παρακινήσει την ίδρυση της επιχείρησής σας.

Για παράδειγμα, όλα τα FAST & BIO SL. τα προϊόντα συμμορφώνονται αυστηρά με τις αρχές τους από την αρχή. Είναι ένα παράδειγμα βιομηχανίας φιλοξενίας που προωθεί έναν υγιεινό και οικολογικό τρόπο ζωής μέσω της πώλησης οικολογικών τροφίμων, τη βιωσιμότητα στην κατανάλωση και παραγωγή τροφίμων, την περιβαλλοντική φροντίδα με χρήση φυσικών πόρων και τον σεβασμό των ζώων, καθώς απορρίπτουν κάθε είδους εκμετάλλευση ζώων στη βιομηχανία τροφίμων , που τους ώθησε να σχηματίσουν την εταιρεία τους.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



both general and specific.

Specific Example: Increase sales by 20% in the second semester.

General Example: Promote the collection of plastic waste, as in [The Santa Marina Salina Beach-Messina, Sicily](#).

This is an exemplary beach that stands out for promoting the environmental care of their coasts. Its main sustainable activity is the selective collection of waste to minimize the risk of tourists and visitors leaving paper and plastic that can contaminate the dunes and the sea, eliminating the risk that this waste can travel through our seas. To ensure that everyone collects waste separately, there is a pulling cart service that collects the wastes from umbrellas to umbrellas.

You can also include in this section what are the strategies you have designed to achieve these objectives that you have set as a

## - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ

Κάθε επιχείρηση πρέπει να έχει τους δικούς της στόχους, καθώς, μεταξύ άλλων, μας επιτρέπουν να κάνουμε μια πορεία και να χρησιμεύσουμε ως πηγή κινήτρων. Περιγράψτε τους κύριους στόχους που θέλετε να επιτύχετε, τόσο γενικούς όσο και συγκεκριμένους.

Συγκεκριμένο παράδειγμα: Αυξήστε τις πωλήσεις κατά 20% το δεύτερο εξάμηνο.

Γενικό παράδειγμα: Προώθηση της συλλογής πλαστικών απορριμμάτων, όπως στην παραλία Santa Marina Salina-Messina, Σικελία.

Πρόκειται για μια υποδειγματική παραλία που ξεχωρίζει για την προώθηση της περιβαλλοντικής φροντίδας των ακτών τους. Η κύρια βιώσιμη δραστηριότητά του είναι η επιλεκτική συλλογή απορριμμάτων για την ελαχιστοποίηση του κινδύνου των τουριστών και των επισκεπτών να εγκαταλείψουν χαρτί και πλαστικό που μπορούν να μολύνουν τους αμμόλοφους και τη θάλασσα, εξαλείφοντας τον κίνδυνο ότι αυτά τα απόβλητα μπορούν να ταξιδέψουν στις θάλασσές μας. Για να διασφαλιστεί ότι ο καθένας συλλέγει τα απόβλητα ξεχωριστά,





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



company.

Example: Specialization, variety of services, etc.

By including all these points in your business description you will be able to communicate to the reader a general idea of who you are, what your values are and how you will carry out the activity that you intend to offer to the market.

Remember that less is more, in a sense of clarity and conciseness in the way you write your summary.

υπάρχει μια υπηρεσία καρότσι που συλλέγει τα απόβλητα από ομπρέλες σε ομπρέλες.

Μπορείτε επίσης να συμπεριλάβετε σε αυτήν την ενότητα ποιες είναι οι στρατηγικές που έχετε σχεδιάσει για την επίτευξη αυτών των στόχων που έχετε ορίσει ως εταιρεία.

Παράδειγμα: Εξειδίκευση, ποικιλία υπηρεσιών κ.λπ.

Συμπεριλαμβάνοντας όλα αυτά τα σημεία στην περιγραφή της επιχείρησής σας, θα είστε σε θέση να κοινοποιήσετε στον αναγνώστη μια γενική ιδέα για το ποιοι είστε, ποιες είναι οι αξίες σας και πώς θα εκτελέσετε τη δραστηριότητα που σκοπεύετε να προσφέρετε στην αγορά.

Θυμηθείτε ότι το λιγότερο είναι περισσότερο, με την έννοια της σαφήνειας και της συνοχής στον τρόπο που γράφετε την περίληψή σας.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## DESCRIPTION OF THE MARKET

This is a key point for your Business Plan. It can help you reduce risks, because if you know and understand your potential customers and market conditions, you have more opportunities to develop a successful service.

On the one hand, you will analyze the tourism market in which your company is going to be introduced, its size, the barriers that you can find in it, what are the success factors that characterize it, its evolution and growth, rates and current trends.

To write this part you may need to perform a market research beforehand that allows you to collect and analyze all this information. Don't feel overwhelmed, you can start by going to places your target consumer frequents and observing their behavior.

## ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Αυτό είναι ένα βασικό σημείο για το επιχειρηματικό σας σχέδιο. Μπορεί να σας βοηθήσει να μειώσετε τους κινδύνους, επειδή εάν γνωρίζετε και κατανοείτε τους πιθανούς πελάτες σας και τις συνθήκες της αγοράς, έχετε περισσότερες ευκαιρίες να αναπτύξετε μια επιτυχημένη υπηρεσία.

Από τη μία πλευρά, θα αναλύσετε την τουριστική αγορά στην οποία πρόκειται να εισαχθεί η εταιρεία σας, το μέγεθός της, τα εμπόδια που μπορείτε να βρείτε σε αυτήν, ποιοι είναι οι παράγοντες επιτυχίας που το χαρακτηρίζουν, η εξέλιξη και η ανάπτυξή του, οι ρυθμοί και οι τρέχουσες τάσεις.

Για να γράψετε αυτό το μέρος, ίσως χρειαστεί να πραγματοποιήσετε μια έρευνα αγοράς εκ των προτέρων που σας επιτρέπει να συλλέξετε και να αναλύσετε όλες αυτές τις πληροφορίες. Μην αισθάνεστε συγκλονισμένοι, μπορείτε να ξεκινήσετε πηγαίνοντας σε μέρη που στοχεύετε συχνές καταναλωτές και παρατηρώντας τη συμπεριφορά τους.

- ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## - MARKET AND CUSTOMER ANALYSIS

To begin with, you'll have to show your readers that you know the market you want to enter. To do this, you will need to analyse the conditions of the market, starting with a description, analysing the size of the market (sales volume, profitability, potential profit), how demand evolves, the rate at which it grows, the degree of consolidation of the sector and what market share you will have.

As for the clients, you will need to investigate and analyze what your target audience or target market is. These are the consumers to whom your business will offer its services. You must define your target market well and not be generalist, specializing in a particular type of consumer to achieve greater efficiency. Don't fall into the trap of describing your business as 'for everyone'. You need to target a specific sector of the market to succeed!

The classic method you can use to identify your target market is

Αρχικά, θα πρέπει να δείξετε στους αναγνώστες σας ότι γνωρίζετε την αγορά στην οποία θέλετε να εισέλθετε. Για να το κάνετε αυτό, θα πρέπει να αναλύσετε τις συνθήκες της αγοράς, ξεκινώντας από μια περιγραφή, αναλύοντας το μέγεθος της αγοράς (όγκος πωλήσεων, κερδοφορία, πιθανό κέρδος), πώς εξελίσσεται η ζήτηση, ο ρυθμός με τον οποίο αυξάνεται, ο βαθμός ενοποίηση του τομέα και τι μερίδιο αγοράς θα έχετε.

Όσο για τους πελάτες, θα πρέπει να ερευνήσετε και να αναλύσετε ποιο είναι το κοινό-στόχος ή η αγορά-στόχος σας. Αυτοί είναι οι καταναλωτές στους οποίους η επιχείρησή σας θα προσφέρει τις υπηρεσίες της. Πρέπει να ορίσετε καλά την αγορά-στόχο σας και να μην είστε γενικευμένοι, να ειδικεύεστε σε έναν συγκεκριμένο τύπο καταναλωτή για να επιτύχετε μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Μην πέσετε στην παγίδα να περιγράψετε την επιχείρησή σας ως «για όλους». Πρέπει να στοχεύσετε έναν συγκεκριμένο τομέα της αγοράς για να πετύχετε!

Η κλασική μέθοδος που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να προσδιορίσετε την αγορά-στόχο σας είναι αυτή που χρησιμοποιεί TAM, SAM και SOM.

Αυτές οι έννοιες σημαίνουν:



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



the one that uses **TAM, SAM and SOM**.

These concepts mean:

- **TAM:** Total Available Market (all the people you'd like your services to reach)
- **SAM:** Segmented Available Market (the portion of TAM you will target)
- **SOM:** Share Of The Market (the subset of your SAM that you will realistically reach particularly in the first few years of your business)

Once defined your target audience, you should point out what are the main characteristics of the consumer that conforms it; their tastes, their preferences regarding the service, how often they come to it, what are their consumption habits, customs, etc. In your case, these are people who want another type of tourism and who want to take advantage of their holidays by actively

- **TAM:** Συνολική διαθέσιμη αγορά (όλα τα άτομα στα οποία θέλετε να φτάσουν οι υπηρεσίες σας)
- **SAM:** Διαχωρισμένη διαθέσιμη αγορά (το τμήμα του TAM που θα στοχεύσετε)
- **SOM:** Μερίδιο της αγοράς (το υποσύνολο του SAM που θα προσεγγίσετε ρεαλιστικά ιδιαίτερα τα πρώτα χρόνια της επιχείρησής σας)

Μόλις ορίσετε το κοινό-στόχο σας, θα πρέπει να επισημάνετε ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά του καταναλωτή που τα συμμορφώνει. Τις προτιμήσεις τους, τις προτιμήσεις τους σχετικά με την υπηρεσία, πόσο συχνά έρχονται σε αυτήν, ποιες είναι οι συνήθειες κατανάλωσης, τα έθιμα κ.λπ. Στην περίπτωση σας, αυτοί είναι άνθρωποι που θέλουν έναν άλλο τύπο τουρισμού και που θέλουν να επωφεληθούν ενεργά από τις διακοπές τους συμμετοχή στη φροντίδα του περιβάλλοντος.

Ένας τρόπος για να το κάνετε αυτό είναι να χρησιμοποιήσετε ένα «πρόσωπο χρήστη», το οποίο είναι μια φανταστική αναπαράσταση της αγοράς σας μέσω ενός χαρακτήρα με όνομα, φύλο, γεύσεις, επίπεδο εισοδήματος ...



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



participating in the care of the environment.

One way to do this is to use an 'user persona', which is a fictitious representation of your market through a character with name, gender, tastes, income level...

This tool can be very useful to identify your marketing techniques and attract ideal customers, knowing how to answer the question of why your services are perfect for them.

## SECTOR AND COMPETITION

Having defined the target market, it is just as important to be clear about who your main competitors are and to know them well, as this will allow us to formulate a good strategy that will allow us to compete successfully and highlight our advantages over them.

Take this opportunity to show your readers the strengths with which you can fill the weaknesses of the competition and how

Αυτό το εργαλείο μπορεί να είναι πολύ χρήσιμο για τον εντοπισμό των τεχνικών μάρκετινγκ και την προσέλκυση ιδανικών πελατών, γνωρίζοντας πώς να απαντήσετε στο ερώτημα γιατί οι υπηρεσίες σας είναι ιδανικές για αυτούς.

## ΤΟΜΕΑΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Έχοντας καθορίσει την αγορά-στόχο, είναι εξίσου σημαντικό να είμαστε σαφείς για το ποιοι είναι οι κύριοι ανταγωνιστές σας και να τους γνωρίζουμε καλά, καθώς αυτό θα μας επιτρέψει να διαμορφώσουμε μια καλή στρατηγική που θα μας επιτρέψει να ανταγωνιστούμε με επιτυχία και να επιστημόνουμε τα πλεονεκτήματά μας έναντι αυτών.

Εκμεταλλευτείτε αυτήν την ευκαιρία για να δείξετε στους αναγνώστες σας τα δυνατά σημεία με τα οποία μπορείτε να γεμίσετε τις αδυναμίες του διαγωνισμού και πώς διαφέρετε από αυτούς.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



you differ from them.

- **Direct competitors:** Locate and describe which companies are offering a similar service to yours and to which your potential customers could turn instead of you. Study its parameters; sales volume, prices, positioning, market share, etc.
- **Indirect competitors:** You are going to offer an innovative service in the market and your direct competitors may not be very numerous, but surely there are other similar business models that may be trying to reach your target audience, for example, within tourism in general. It's important that you keep an eye on the sector.
- **Strengths and weaknesses of your competitors:** What are your competitors' strengths? What are their sales strategies? And above all, take advantage of this section to put on the table your competitive advantages and how you can take advantage of the weaknesses of your competition to fill them in the market.

- Άμεσοι ανταγωνιστές: Εντοπίστε και περιγράψτε ποιες εταιρείες προσφέρουν παρόμοια υπηρεσία με τη δική σας και στις οποίες οι δυνητικοί πελάτες σας θα μπορούσαν να στραφούν αντί για εσάς. Μελετήστε τις παραμέτρους του. όγκος πωλήσεων, τιμές, θέση, μερίδιο αγοράς κ.λπ.
- Έμμεσοι ανταγωνιστές: Πρόκειται να προσφέρετε μια καινοτόμο υπηρεσία στην αγορά και οι άμεσοι ανταγωνιστές σας μπορεί να μην είναι πάρα πολλοί, αλλά σίγουρα υπάρχουν και άλλα παρόμοια επιχειρηματικά μοντέλα που μπορεί να προσπαθούν να προσεγγίσουν το κοινό-στόχο σας, για παράδειγμα, στον τουρισμό γενικά . Είναι σημαντικό να παρακολουθείτε τον τομέα.
- Πλεονεκτήματα και αδυναμίες των ανταγωνιστών σας: Ποια είναι τα δυνατά σημεία των ανταγωνιστών σας; Ποιες είναι οι στρατηγικές πωλήσεών τους; Και πάνω απ 'όλα, εκμεταλλευτείτε αυτήν την ενότητα για να θέσετε στο τραπέζι τα ανταγωνιστικά σας πλεονεκτήματα και πώς μπορείτε να επωφεληθείτε από τις αδυναμίες του ανταγωνισμού σας για να τα γεμίσετε στην αγορά.
- Εμπόδια εισόδου: Εξετάστε το κόστος εισόδου στην αγορά στην οποία θέλετε να αποκτήσετε πρόσβαση. Είναι εύκολο να μπεις



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>· <b>Entry barriers:</b> Examine the cost of entering the market you want to access. Is it easy to make your way into the market? How will your competitors react to the launch of a new business? What are the chances of new potential competitors entering?</p> <p>Do not be afraid to expose your possible weaknesses in this section. Remember that sincerity will be valued by your readers.</p>	<p>στην αγορά; Πώς θα αντιδράσουν οι ανταγωνιστές σας στην έναρξη μιας νέας επιχείρησης; Ποιες είναι οι πιθανότητες εισόδου νέων δυνητικών ανταγωνιστών;</p> <p>Μην φοβάστε να εκθέσετε τις πιθανές αδυναμίες σας σε αυτήν την ενότητα. Θυμηθείτε ότι η ειλικρίνεια θα εκτιμηθεί από τους αναγνώστες σας.</p>
<p>A good analysis of your competition should contain:</p>	<p>Μια καλή ανάλυση του ανταγωνισμού σας θα πρέπει να περιέχει</p>
<p><b>- SETTING</b></p> <p>You must include those economic, social, political, geographical, technological or environmental factors that can directly or indirectly influence the development of your business.</p>	<p><b>- ΡΥΘΜΗΣΗ</b></p> <p>Πρέπει να συμπεριλάβετε εκείνους τους οικονομικούς, κοινωνικούς, πολιτικούς, γεωγραφικούς, τεχνολογικούς ή περιβαλλοντικούς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν άμεσα ή έμμεσα την ανάπτυξη της επιχείρησής σας.</p>





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

In this section you should mention whether there are government regulations that affect the development of your business, environmental policies, promotion of tourism by the country in which you are going to provide your services, etc.

The setting evolution is fundamental in the progress of your business, so to carry out an analysis of the tourism sector in the area and of tourism trends, both foreign and national will help you to finish framing the market description.

Σε αυτήν την ενότητα θα πρέπει να αναφέρετε εάν υπάρχουν κυβερνητικοί κανονισμοί που επηρεάζουν την ανάπτυξη της επιχείρησής σας, τις περιβαλλοντικές πολιτικές, την προώθηση του τουρισμού από τη χώρα στην οποία πρόκειται να παρέχετε τις υπηρεσίες σας κ.λπ.

Η εξέλιξη του σκηνικού είναι θεμελιώδης στην πρόοδο της επιχείρησής σας, οπότε η ανάλυση του τουριστικού τομέα στην περιοχή και των τουριστικών τάσεων, τόσο του εξωτερικού όσο και του εθνικού, θα σας βοηθήσει να ολοκληρώσετε την περιγραφή της αγοράς.

## MARKETING PLAN

Once you have studied the market in depth, it is time to demonstrate how you will access the potential tourism market you have located and how you will achieve the goals you have set with your Eco blue tourism business.

For this purpose you will expose your Marketing Plan.

## ΠΛΑΝΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Αφού μελετήσετε σε βάθος την αγορά, είναι καιρός να δείξετε πώς θα αποκτήσετε πρόσβαση στην πιθανή τουριστική αγορά που έχετε εντοπίσει και πώς θα επιτύχετε τους στόχους που έχετε θέσει με την οικοτουριστική σας επιχείρηση Eco blue.

Για το σκοπό αυτό θα εκθέσετε το Σχέδιο Μάρκετινγκ.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



The Marketing Plan should collect an analysis of the situation of your company at the present time, the objectives you want to achieve and the path you will choose to achieve them. When drawing up your Marketing Plan, there are a number of aspects that you must include following a logical order in which to work so that the final result is coherent and operational.

Next we are going to explain what the basic sections to describe are.

### - ANALYSIS OF THE CURRENT SITUATION OF YOUR BUSINESS

This is the mandatory first step of every marketing plan. You must analyse the general situation of your company and the resources you have. To systematize this analysis and make sure we don't miss anything along the way, you can go to the SWOT analysis: strengths, weaknesses, opportunities and threats.

In the section on weaknesses, you can introduce those internal

Το Σχέδιο Μάρκετινγκ θα πρέπει να συλλέγει μια ανάλυση της κατάστασης της εταιρείας σας προς το παρόν, των στόχων που θέλετε να επιτύχετε και της πορείας που θα επιλέξετε να τους επιτύχετε. Κατά τη σύνταξη του Προγράμματος Μάρκετινγκ, υπάρχουν ορισμένες πτυχές που πρέπει να συμπεριλάβετε ακολουθώντας μια λογική σειρά για να εργαστείτε έτσι ώστε το τελικό αποτέλεσμα να είναι συνεκτικό και λειτουργικό.

Στη συνέχεια θα εξηγήσουμε ποιες είναι οι βασικές ενότητες που θα περιγράψουμε.

### - ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΤΡΕΧΟΥΣΑΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ

Αυτό είναι το υποχρεωτικό πρώτο βήμα κάθε σχεδίου μάρκετινγκ. Πρέπει να αναλύσετε τη γενική κατάσταση της εταιρείας σας και τους πόρους που έχετε. Για να συστηματοποιήσετε αυτήν την ανάλυση και να βεβαιωθείτε ότι δεν θα χάσετε τίποτα στην πορεία, μπορείτε να μεταβείτε στην ανάλυση SWOT: δυνατά σημεία, αδυναμίες, ευκαιρίες και απειλές.

Στην ενότητα σχετικά με τις αδυναμίες, μπορείτε να εισαγάγετε εκείνες τις εσωτερικές πτυχές της εταιρείας σας που είτε εκδηλώνουν κάποιες



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



aspects of your company that either manifest some deficiencies, or in which you are at a disadvantage in front of the competition or simply want to improve.

Some examples of weaknesses may be due to a lack of funding, limitations or aspects of your company with which you are less satisfied.

Threats are those external factors that reduce your company's market rate or put it at risk. By identifying them in time you can neutralize them, so it is of great importance.

To find them you can ask yourself about changes in the market sector, new market trends or the entry of new competitors.

Now, moving on to the positive aspects of your business, strengths are those features of your company that make it stand out from your competition and of which you are most proud. Describe your strengths, competitive advantages and the

ελλείψεις ή στις οποίες βρίσκεστε σε μειονεκτική θέση μπροστά στον ανταγωνισμό ή απλά θέλετε να βελτιώσετε.

Μερικά παραδείγματα αδυναμιών μπορεί να οφείλονται σε έλλειψη χρηματοδότησης, περιορισμούς ή πτυχές της εταιρείας σας με τις οποίες είστε λιγότερο ικανοποιημένοι.

Οι απειλές είναι εκείνοι οι εξωτερικοί παράγοντες που μειώνουν το επιτόκιο αγοράς της εταιρείας σας ή το θέτουν σε κίνδυνο. Με τον εντοπισμό τους εγκαίρως μπορείτε να τους εξουδετερώσετε, οπότε είναι πολύ σημαντικό.

Για να τα βρείτε μπορείτε να αναρωτηθείτε σχετικά με τις αλλαγές στον τομέα της αγοράς, τις νέες τάσεις της αγοράς ή την είσοδο νέων ανταγωνιστών.

Τώρα, συνεχίζοντας τις θετικές πτυχές της επιχείρησής σας, τα πλεονεκτήματα είναι εκείνα τα χαρακτηριστικά της εταιρείας σας που την κάνουν να ξεχωρίζει από τον ανταγωνισμό σας και για τα οποία είστε περήφανοι. Περιγράψτε τα πλεονεκτήματά σας, τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και τους πόρους που έχετε που οδηγούν στην επιτυχία.

Τέλος, οι ευκαιρίες είναι οι εξωτερικοί παράγοντες που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε προς όφελός σας.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



resources you have that lead to success.

Finally, opportunities are the external factors you can use to your advantage.

As with threats, you can find them wondering about new trends and changes in the market. An example would be changes in government policies, economic conditions in the country where you work, etc.

### - POSITIONING

Positioning refers to how you want to present your company to your future clients. It's about explaining where you want to place your company in the Marketplace and what value proposition you're going to offer.

In this section the competition plays an important role, as you will have to explain the differences in positioning between your company and those of your competitors that will make the

Όπως και με τις απειλές, μπορείτε να τους αναρωτιέστε σχετικά με τις νέες τάσεις και τις αλλαγές στην αγορά. Ένα παράδειγμα θα ήταν οι αλλαγές στις κυβερνητικές πολιτικές, τις οικονομικές συνθήκες στη χώρα στην οποία εργάζεστε κ.λπ.

### - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ

Η τοποθέτηση αναφέρεται στον τρόπο με τον οποίο θέλετε να παρουσιάσετε την εταιρεία σας στους μελλοντικούς πελάτες σας. Πρόκειται για να εξηγήσετε πού θέλετε να τοποθετήσετε την εταιρεία σας στο Marketplace και ποια πρόταση αξίας πρόκειται να προσφέρετε.

Σε αυτήν την ενότητα ο ανταγωνισμός διαδραματίζει σημαντικό ρόλο, καθώς θα πρέπει να εξηγήσετε τις διαφορές στη θέση μεταξύ της εταιρείας σας και εκείνων των ανταγωνιστών σας που θα κάνουν τους πιθανούς πελάτες να επιλέξουν το επιχειρηματικό σας μοντέλο πριν από τους άλλους.

Μπορείτε να μελετήσετε τι διαχειρίζεται ο ανταγωνισμός για τον προϋπολογισμό και τον όγκο των επιχειρήσεων, τις τιμές των υπηρεσιών τους, τις διαδικασίες πώλησης και ποιες είναι οι στρατηγικές μάρκετινγκ και προώθησης.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



potential customers choose your business model before the others.

You can study what budget and business volume competition handles, the prices of their services, their sales processes and what their marketing and promotion strategies are.

From here it will be easier to explain what are the characteristics of the service you will offer to attract consumers and how you will present yourself in the market.

### - GOALS

It is the moment when you will pose exactly where you want to go and where you can go. To do this you will set your marketing goals.

It is one of the most important aspects of the whole marketing plan, but it is often neglected by companies setting unrealistic targets. To avoid this, you can base your goals on the acronym

Από εδώ θα είναι πιο εύκολο να εξηγήσετε ποια είναι τα χαρακτηριστικά της υπηρεσίας που θα προσφέρετε για να προσελκύσετε τους καταναλωτές και πώς θα παρουσιάσετε τον εαυτό σας στην αγορά.

### - ΣΤΟΧΟΙ

Είναι η στιγμή που θα θέσετε ακριβώς πού θέλετε να πάτε και πού μπορείτε να πάτε. Για να το κάνετε αυτό θα θέσετε τους στόχους μάρκετινγκ.

Είναι μια από τις πιο σημαντικές πτυχές του συνολικού σχεδίου μάρκετινγκ, αλλά συχνά παραμελείται από εταιρείες που θέτουν μη ρεαλιστικούς στόχους. Για να το αποφύγετε αυτό, μπορείτε να βασίσετε τους στόχους σας στο αρκτικόλεξο SMART.

**S for Specific:** Φροντίστε να ορίσετε συγκεκριμένους στόχους. Μην περιγράψετε γενικούς στόχους. Προσπαθήστε να τα κάνετε ποσοτικά και εύκολα αναγνωρίσιμα όταν τα αντιμετωπίζετε.

**M for Measurable:** Σύμφωνα με την ιδιαιτερότητα των στόχων σας, προσπαθήστε να τους κάνετε μετρήσιμους και να



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



### SMART.

**S** for Specific: Be sure to set specific goals. Do not describe generic objectives. Try to make them quantifiable and easily identifiable when dealing with them.

**M** for Measurable: In line with the specificity of your objectives, try to make them measurable and clarify how you will do it. Describe your goals with quantitative and qualitative measurements.

**A** for Achievable: Before setting your goals, take into account the effort required, the time and other costs needed to achieve them. Remember to always start from your current situation to keep your goals realistic.

**R** for Relevant: The goals you propose must be relevant to your company. For example, if you are going to launch a web campaign, the important thing is not that you get a very large number of visits but that they are of quality and bring you

διευκρινίσετε πώς θα το κάνετε. Περιγράψτε τους στόχους σας με ποσοτικές και ποιοτικές μετρήσεις.

**A** for Achievable: Πριν ορίσετε τους στόχους σας, λάβετε υπόψη την απαιτούμενη προσπάθεια, τον χρόνο και τα άλλα κόστη που απαιτούνται για την επίτευξή τους. Θυμηθείτε να ξεκινάτε πάντα από την τρέχουσα κατάστασή σας για να διατηρείτε τους στόχους σας ρεαλιστικούς.

**R** for Relevant: Οι στόχοι που προτείνετε πρέπει να είναι σχετικοί με την εταιρεία σας. Για παράδειγμα, εάν πρόκειται να ξεκινήσετε μια διαδικτυακή καμπάνια, το σημαντικό είναι ότι δεν έχετε πολύ μεγάλο αριθμό επισκέψεων αλλά ότι είναι ποιότητας και σας προσφέρει οφέλη.

**T** for Time-bound: Προτείνετε μια προθεσμία για την επίτευξη των στόχων σας, καθώς χρειάζονται ένα χρονικό πλαίσιο για να έχουν ένα πραγματικό νόημα.

**- ACTION PLAN: MARKETING STRATEGIES**



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



benefits.

**T** for Time-bound: Propose a deadline for the achievement of your goals, since they need a temporal context to have a true meaning.

### - ACTION PLAN: MARKETING STRATEGIES

In this section you will define your marketing strategies, establishing what are the steps you will follow and the order in which you will carry them out. How are you going to achieve your goals?

You can classify the different strategies you are going to follow:

- **Product strategy:** Define how you will present your services considering the preferences and needs of your consumers. What feature of your service are you going to prioritize? What variety of services and activities are you going to offer? How long are you going to do that?

Σε αυτήν την ενότητα θα καθορίσετε τις στρατηγικές μάρκετινγκ, καθορίζοντας ποια είναι τα βήματα που θα ακολουθήσετε και τη σειρά με την οποία θα τα εκτελέσετε. Πώς θα πετύχετε τους στόχους σας; Μπορείτε να ταξινομήσετε τις διαφορετικές στρατηγικές που θα ακολουθήσετε:

- **Στρατηγική προϊόντος:** Ορίστε πώς θα παρουσιάσετε τις υπηρεσίες σας λαμβάνοντας υπόψη τις προτιμήσεις και τις ανάγκες των καταναλωτών σας. Ποιο χαρακτηριστικό της υπηρεσίας σας πρόκειται να δώσετε προτεραιότητα; Ποια ποικιλία υπηρεσιών και δραστηριοτήτων θα προσφέρετε; Πόσο καιρό θα το κάνετε αυτό;

- **Στρατηγική τιμών:** Ορίστε τις τιμές εκκίνησης των υπηρεσιών και καθορίστε αν θέλετε να ακολουθήσετε οποιαδήποτε στρατηγική εκπτώσεων, προσφορών ή προσφορών. Προκειμένου να ορίσετε τιμές, πρέπει να λάβετε υπόψη ορισμένους παράγοντες, όπως εάν το κόστος σας καλύπτεται ή εάν διατηρούνται σύμφωνα με αυτά που προσφέρονται από τον ανταγωνισμό σας, επειδή η τοποθέτηση μιας πολύ υψηλής τιμής στην υπηρεσία σας θα σας





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



· **Price strategy:** Set the launch prices of the services and determine if you want to follow any strategy of discounts, offers or promotions. In order to set prices, you must take into account certain factors such as whether your costs are covered or whether they are kept in line with those offered by your competition, because putting a very high price on your service will make you lose customers and too low can make consumers underestimate your services.

· **Promotion and communication strategy:** How will you present your business? In this section you will detail how you will make your company and your services known both online and offline.

#### -Image

Your corporate image must be coherent and representative with the services you offer. It has to convey the values of your company and get them to the public. You can include images of your ideas at this point.

κάνει να χάσετε πελάτες και επίσης χαμηλή μπορεί να κάνει τους καταναλωτές να υποτιμήσουν τις υπηρεσίες σας.

· **Στρατηγική προώθησης και επικοινωνίας:** Πώς θα παρουσιάσετε την επιχείρησή σας; Σε αυτήν την ενότητα θα αναλύσετε πώς θα κάνετε γνωστή την εταιρεία σας και τις υπηρεσίες σας τόσο διαδικτυακά όσο και εκτός σύνδεσης.

#### -Εικόνα

Η εταιρική σας εικόνα πρέπει να είναι συνεκτική και αντιπροσωπευτική με τις υπηρεσίες που προσφέρετε. Πρέπει να μεταφέρει τις αξίες της εταιρείας σας και να τις γνωστοποιήσει στο κοινό. Μπορείτε να συμπεριλάβετε εικόνες των ιδεών σας σε αυτό το σημείο.

#### -Δημοσιότητα

Καθορίστε τον τύπο διαφήμισης που θα επιλέξετε να προωθήσετε την επιχείρησή σας, σε ποια μέσα θέλετε να εμφανίζονται οι διαφημίσεις σας και σε ποιες εξωτερικές εταιρείες στις οποίες θέλετε να βασιστείτε για να αναπτύξετε τις



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



### -Publicity

Specify the type of advertising you are going to choose to promote your business, which media you want your ads to appear in and which external companies you would like to count on to develop your advertising campaigns. How are you going to carry out your launch campaign? What loyalty plans do you have? Focus on both online and offline advertising.

### -Public relations

Here you can include your ideas about promotion policies in fairs and congresses, sponsorship programs, etc.

### -Social media

Establish in which social media channels you want to appear and how you want to have presence. To do this, you need to observe what networks your audience and your consumers are on and attract them through them.

διαφημιστικές σας καμπάνιες. Πώς θα πραγματοποιήσετε την εκστρατεία εκτόξευσής σας; Τι σχέδια αφοσίωσης έχετε; Εστίαση τόσο στις διαδικτυακές όσο και στις διαφημίσεις εκτός σύνδεσης.

### -Δημόσιες σχέσεις

Εδώ μπορείτε να συμπεριλάβετε τις ιδέες σας σχετικά με τις πολιτικές προώθησης σε εκθέσεις και συνέδρια, προγράμματα χορηγιών κ.λπ.

### -Μεσα ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

Καθορίστε σε ποια κανάλια κοινωνικών μέσων θέλετε να εμφανίζονται και πώς θέλετε να έχετε παρουσία. Για να το κάνετε αυτό, πρέπει να παρατηρήσετε σε ποια δίκτυα βρίσκεται το κοινό και οι καταναλωτές σας και να τα προσελκύσετε μέσω αυτών.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>You can focus on the following points:</p>	<p>Μπορείτε να εστιάσετε στα παρακάτω σημεία</p>
<p><b>TEAM AND MANAGEMENT</b></p> <p>This section is usually the second in which investors put their attention after reading the executive summary. For an investor it is very important to know if your team will be able to carry out the business you are presenting to it. In fact, there is a fairly popular phrase on the subject: "I invest in people, not in ideas", with which you can get used to the idea of the importance that is currently given to a powerful team.</p> <p>Make sure you develop this section well. Your team needs to have a common vision and complementary skills to get the job done. You have to make sure that the team you are counting on is the ideal one to carry out your idea, to meet the needs of your business and take it to success and so you are going to show it</p>	<p><b>ΟΜΑΔΑ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ</b></p> <p>Αυτή η ενότητα είναι συνήθως η δεύτερη κατά την οποία οι επενδυτές δίνουν την προσοχή τους αφού διαβάσουν την περίληψη της εκτελεστικής επιτροπής. Για έναν επενδυτή είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζετε εάν η ομάδα σας θα είναι σε θέση να πραγματοποιήσει την επιχείρηση που παρουσιάζετε σε αυτήν. Στην πραγματικότητα, υπάρχει μια αρκετά δημοφιλής φράση σχετικά με το θέμα: «Επενδύω σε ανθρώπους, όχι σε ιδέες», με την οποία μπορείτε να συνηθίσετε την ιδέα της σημασίας που δίνεται σήμερα σε μια ισχυρή ομάδα.</p> <p>Βεβαιωθείτε ότι έχετε αναπτύξει αυτήν την ενότητα καλά. Η ομάδα σας πρέπει να έχει ένα κοινό όραμα και συμπληρωματικές δεξιότητες για να ολοκληρώσει τη δουλειά. Πρέπει να βεβαιωθείτε ότι η ομάδα στην οποία βασίζεστε είναι η ιδανική για να υλοποιήσετε την ιδέα σας, να ικανοποιήσετε τις ανάγκες της</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



at this point.

The key aspects to be detailed in this section are as follows:

### - MANAGERS AND OWNERS

Here you will explain who the members of your management team are and what is their profile; education, professional experience, successes, etc. Emphasize the skills or experience of your management team that are necessary to carry out your project and how it fits your profile with the needs of the business.

You can also include here a reference to the mission and objectives of the management team; to what its motivation is.

If your management team has any gaps to fill, don't hesitate to expose it. Identify them and suggest how you plan to fill them out. In the end, all businesses are evolving and new needs are emerging.

επιχείρησής σας και να την οδηγήσετε στην επιτυχία και έτσι θα την δείξετε σε αυτό το σημείο.

Οι βασικές πτυχές που θα αναλυθούν σε αυτήν την ενότητα είναι οι εξής:

### - ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΚΑΤΟΧΟΙ

Εδώ θα εξηγήσετε ποια είναι τα μέλη της ομάδας διαχείρισης και ποιο είναι το προφίλ τους. εκπαίδευση, επαγγελματική εμπειρία, επιτυχίες κ.λπ. Δώστε έμφαση στις δεξιότητες ή την εμπειρία της διαχειριστικής σας ομάδας που είναι απαραίτητες για την εκτέλεση του έργου σας και πώς ταιριάζει στο προφίλ σας με τις ανάγκες της επιχείρησής.

Μπορείτε επίσης να συμπεριλάβετε εδώ μια αναφορά στην αποστολή και τους στόχους της ομάδας διαχείρισης. σε ποιο είναι το κίνητρό της.

Εάν η διαχειριστική ομάδα σας έχει κενά, μην διστάσετε να την εκθέσετε. Προσδιορίστε τα και υποδείξτε πώς σκοπεύετε να τα



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



### - ORGANIZATIONAL CHART

Describe how your company is organized. What the main positions and responsibilities of each team member are. It explains the areas or departments that will form it and their hierarchical functioning, as well as the delegation system.

Show that your organisational design is flexible enough to cope with the different circumstances that may arise throughout the evolution of your project.

### - HUMAN RESOURCES

Describe the key employees your company currently has. At this point you can also explain what your staffing needs are. You can make a chart showing the necessary jobs, the number of vacancies and the profile required for each position.

If you want, you can add how you want the selection process to be carried out and what the working conditions are for each case;

συμπληρώσετε. Στο τέλος, όλες οι επιχειρήσεις εξελίσσονται και εμφανίζονται νέες ανάγκες.

### - ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

Περιγράψτε πώς είναι οργανωμένη η εταιρεία σας. Ποιες είναι οι κύριες θέσεις και ευθύνες κάθε μέλους της ομάδας. Εξηγεί τους τομείς ή τα τμήματα που θα το σχηματίσουν και την ιεραρχική τους λειτουργία, καθώς και το σύστημα ανάθεσης. Δείξτε ότι ο οργανωτικός σας σχεδιασμός είναι αρκετά ευέλικτος για να αντιμετωπίσει τις διαφορετικές περιστάσεις που μπορεί να προκύψουν κατά τη διάρκεια της εξέλιξης του έργου σας.

### - ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Περιγράψτε τους βασικούς υπαλλήλους που έχει σήμερα η εταιρεία σας. Σε αυτό το σημείο μπορείτε επίσης να εξηγήσετε ποιες είναι οι ανάγκες στελέχωσής σας. Μπορείτε να δημιουργήσετε ένα γράφημα που δείχνει τις απαραίτητες εργασίες, τον αριθμό των κενών θέσεων και το προφίλ που απαιτείται για κάθε θέση.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

salaries, shifts, legal status, types of contract, etc.

### - HISTORY OF YOUR COMPANY

If your company existed before embarking on this New Project, you can describe a brief history of the company that makes understand better the context of your idea and your motivations.

In the event that your company is brand new, you can use this section to introduce a brief history of how and why you and your partners have decided to start this business.

Εάν θέλετε, μπορείτε να προσθέσετε τον τρόπο με τον οποίο θέλετε να πραγματοποιηθεί η διαδικασία επιλογής και ποιες είναι οι συνθήκες εργασίας για κάθε περίπτωση. μισθοί, βάρδιες, νομικό καθεστώς, είδη συμβάσεων κ.λπ.

### - ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΣΑΣ

Εάν η εταιρεία σας υπήρχε πριν ξεκινήσετε αυτό το νέο έργο, μπορείτε να περιγράψετε μια σύντομη ιστορία της εταιρείας που κάνει καλύτερη κατανόηση του πλαισίου της ιδέας και των κινήτρων σας.

Σε περίπτωση που η εταιρεία σας είναι ολοκαίνουργια, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτήν την ενότητα για να παρουσιάσετε ένα σύντομο ιστορικό για το πώς και γιατί εσείς και οι συνεργάτες σας αποφασίσατε να ξεκινήσετε αυτήν την επιχείρηση.

### STAGE OF DEVELOPMENT

In this section of your business plan you can enter the data

### ΣΤΑΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



related to the development phase of your project. Describe what activities have already been carried out to implement your idea and what is still to be done.

You can include an implementation plan detailing the activities needed to start up the business and helping you to establish the real funding needs.

We recommend including the following sections:

#### - IMPLEMENTATION SCHEDULE

A schedule that includes the main activities you will carry out to start your business and who will be responsible for them.

#### - MAIN MILESTONES

It lists the main milestones to be achieved in a given period of time (for example, during the first year), when it is time to reach them, and what interconnections with the other activities

Σε αυτήν την ενότητα του επιχειρηματικού σας σχεδίου μπορείτε να εισαγάγετε τα δεδομένα που σχετίζονται με τη φάση ανάπτυξης του έργου σας. Περιγράψτε ποιες δραστηριότητες έχουν ήδη πραγματοποιηθεί για την υλοποίηση της ιδέας σας και τι πρέπει να γίνει ακόμη.

Μπορείτε να συμπεριλάβετε ένα σχέδιο εφαρμογής που να περιγράφει λεπτομερώς τις δραστηριότητες που απαιτούνται για την έναρξη της επιχείρησης και να σας βοηθήσει να προσδιορίσετε τις πραγματικές ανάγκες χρηματοδότησης.

Συνιστούμε να συμπεριλάβετε τις ακόλουθες ενότητες:

#### - ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ένα πρόγραμμα που περιλαμβάνει τις κύριες δραστηριότητες που θα εκτελέσετε για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας και ποιος θα είναι υπεύθυνος για αυτές.

#### - ΚΥΡΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Παραθέτει τα κύρια ορόσημα που πρέπει να επιτευχθούν σε μια δεδομένη χρονική περίοδο (για παράδειγμα, κατά τη διάρκεια του





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

involved.

#### - MAIN INTERCONNECTIONS BETWEEN THE DIFFERENT WORKING GROUPS:

Explain how your marketing, operations and teams will work in a coordinated manner to advance the proposed objectives.

πρώτου έτους), πότε είναι ώρα να τα φτάσετε, και ποιες διασυνδέσεις με τις άλλες εμπλεκόμενες δραστηριότητες.

#### - ΚΥΡΙΕΣ ΣΥΝΔΕΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΟΜΑΔΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:

Εξηγήστε πώς θα λειτουργεί το μάρκετινγκ, οι λειτουργίες και οι ομάδες σας με συντονισμένο τρόπο για την προώθηση των προτεινόμενων στόχων.

### FINANCIAL PLAN

We've reached the last section of your business plan. This last chapter tends to overwhelm entrepreneurs who do not have specialized training in economics or finance, but you will see that you already have the necessary data and simply need to sort them out.

### ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Φτάσαμε στην τελευταία ενότητα του επιχειρηματικού σας σχεδίου. Αυτό το τελευταίο κεφάλαιο τείνει να κατακλύζει επιχειρηματίες που δεν έχουν εξειδικευμένη κατάρτιση στα οικονομικά ή τη χρηματοδότηση, αλλά θα δείτε ότι έχετε ήδη τα απαραίτητα δεδομένα και απλά πρέπει να τα επιλύσετε.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



You can really see that many of the numbers you need to make up this section are already deducted from the rest of the plan; how much money is needed, how much services you plan to offer and at what prices, fixed and variable costs of the company... It is simply a question at this stage of translating these data in numerical and linked form in order to determine the economic viability of the project.

If your business plan is well built, you will find it much easier to implement the financial plan than you think.

Your financial plan should primarily answer the following questions: Is my business viable? How much funding do I need? What kind of funding? Who can provide me with that funding? The ultimate purpose of the financial plan is to show the resources needed to carry out the business plan.

A financial plan usually includes monthly projections for the first 12 months and then annual projections for the remaining three to five years. Normally a three-year projection is usually sufficient,

Μπορείτε πραγματικά να δείτε ότι πολλοί από τους αριθμούς που χρειάζεστε για να δημιουργήσετε αυτήν την ενότητα έχουν ήδη αφαιρεθεί από το υπόλοιπο σχέδιο. Πόσα χρήματα χρειάζονται, πόσες υπηρεσίες σκοπεύετε να προσφέρετε και σε ποιες τιμές, σταθερό και μεταβλητό κόστος της εταιρείας ... Είναι απλώς μια ερώτηση σε αυτό το στάδιο της μετάφρασης αυτών των δεδομένων σε αριθμητική και συνδεδεμένη μορφή προκειμένου να προσδιοριστεί οικονομική βιωσιμότητα του έργου.

Εάν το επιχειρηματικό σας σχέδιο είναι καλά κατασκευασμένο, θα βρείτε πολύ πιο εύκολο να εφαρμόσετε το οικονομικό σχέδιο από ό, τι νομίζετε.

Το οικονομικό σας σχέδιο πρέπει να απαντά κυρίως στις ακόλουθες ερωτήσεις: Είναι βιώσιμη η επιχείρησή μου; Πόση χρηματοδότηση χρειάζομαι; Τι είδους χρηματοδότηση; Ποιος μπορεί να μου προσφέρει αυτή τη χρηματοδότηση; Ο απώτερος σκοπός του οικονομικού σχεδίου είναι να δείξει τους πόρους που απαιτούνται για την εκτέλεση του επιχειρηματικού σχεδίου.

Ένα οικονομικό σχέδιο περιλαμβάνει συνήθως μηνιαίες προβλέψεις για τους πρώτους 12 μήνες και στη συνέχεια ετήσιες



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

but some investors may need a five-year projection.

### - INCOME STATEMENT

In this section you will explain the profits or losses that your company will generate. To do this you will detail the following sections:

#### Expenses

We will start by calculating expenses because it is the part of the income statement that is easier to estimate. Here you will assess the resources you need to develop and provide your services, which is often easier to calculate than the sales estimate you will achieve.

Your business will face a variety of costs. Try to be thorough in exposing it.

Some examples of expenses you will have to include are the

προβλέψεις για τα υπόλοιπα τρία έως πέντε χρόνια. Κανονικά, μια τριετής προβολή είναι συνήθως επαρκής, αλλά ορισμένοι επενδυτές μπορεί να χρειαστούν μια πενταετή προβολή.

### - ΔΗΛΩΣΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΩΝ

Σε αυτήν την ενότητα θα εξηγήσετε τα κέρδη ή τις ζημιές που θα δημιουργήσει η εταιρεία σας. Για να το κάνετε αυτό θα αναλύσετε τις ακόλουθες ενότητες:

#### Εξοδα

Θα ξεκινήσουμε με τον υπολογισμό των εξόδων, επειδή είναι πιο εύκολο να εκτιμηθεί το μέρος της κατάστασης αποτελεσμάτων. Εδώ θα αξιολογήσετε τους πόρους που χρειάζεστε για να αναπτύξετε και να παρέχετε τις υπηρεσίες σας, κάτι που συχνά είναι ευκολότερο να υπολογιστεί από την εκτίμηση πωλήσεων που θα επιτύχετε.

Η επιχείρησή σας θα αντιμετωπίσει διάφορα κόστη. Προσπαθήστε να είστε προσεκτικοί στην έκθεσή τους.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



following:

- Premises and associated expenses: rent, electricity, water, gas, etc.
- Staff costs: salaries, taxes, etc.
- Expenses on associate professionals: consultants, lawyers, architects, etc. · Promotional and advertising expenses
- Telecommunications costs: telephony, internet, etc. · Miscellaneous: small supplies, etc.
- Depreciation of the investments
- Insurance

If you calculate the total expenses you need to start your business, it will be much easier to get an idea of the margin of results you need to make a profit from your business and start it

Μερικά παραδείγματα δαπανών που θα πρέπει να συμπεριλάβετε είναι τα εξής:

- Χώροι και συναφή έξοδα: ενοίκιο, ηλεκτρικό ρεύμα, νερό, φυσικό αέριο κ.λπ.
- Κόστος προσωπικού: μισθοί, φόροι κ.λπ.
- Έξοδα συνεργατών επαγγελματιών: σύμβουλοι, δικηγόροι, αρχιτέκτονες κ.λπ. · Έξοδα προώθησης και διαφήμισης
- Κόστος τηλεπικοινωνιών: τηλεφωνία, Διαδίκτυο κ.λπ. · Διάφορα: μικρές προμήθειες κ.λπ.
- Απόσβεση των επενδύσεων
- Ασφάλιση

Εάν υπολογίσετε τα συνολικά έξοδα που χρειάζεστε για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας, θα είναι πολύ πιο εύκολο να πάρετε μια ιδέα για το περιθώριο των αποτελεσμάτων που χρειάζεστε για να αποκομίσετε κέρδος από την επιχείρησή σας και να ξεκινήσετε με ασφάλεια.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

safely.	
Here are some financial statements that you should include in your business plan:	Ακολουθούν ορισμένες οικονομικές δηλώσεις που πρέπει να συμπεριλάβετε στο επιχειρηματικό σας σχέδιο:
<p><b>Income</b></p> <p>To calculate the income that your business can earn, you can refer to reference data of sectoral ratios of other tourism companies in a similar way, consult the annual accounts of your competitors or similar businesses to the one you are building. On the other hand, you could conduct consumer surveys (making a realistic estimate of the results) or do some small-scale business testing.</p> <p><b>Margin</b></p>	<p><b>Εισόδημα</b></p> <p>Για να υπολογίσετε το εισόδημα που μπορεί να κερδίσει η επιχείρησή σας, μπορείτε να ανατρέξετε σε δεδομένα αναφοράς των τομεακών αναλογιών άλλων τουριστικών εταιρειών με παρόμοιο τρόπο, να συμβουλευτείτε τους ετήσιους λογαριασμούς των ανταγωνιστών σας ή παρόμοιων επιχειρήσεων με αυτόν που δημιουργείτε. Από την άλλη πλευρά, θα μπορούσατε να πραγματοποιήσετε έρευνες για τους καταναλωτές (κάνοντας μια ρεαλιστική εκτίμηση των αποτελεσμάτων) ή να κάνετε κάποιες μικρές επιχειρήσεις δοκιμές.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



In service companies, the service offered may have an associated unit cost, such as the purchase of a service from another company. At this point you will refer to the variable elements that may arise, such as the payment of commissions. You will not include fixed costs in this section. It is important to consider margins because in the long run the variation they imply can be important for your accounts.

### Result

If we subtract the cost of our sales from the revenue we earn, the result is the margin previously mentioned. If we subtract the expenses from this margin, we will get an operational result. To this operational result we have to subtract the financial costs (for example, the interest on the loans, if any) and the tax costs, so you will get your net result.

### Seasonality

In an ecotourism business, taking seasonality into account is

### Περιθώριο

Στις εταιρείες παροχής υπηρεσιών, η παρεχόμενη υπηρεσία ενδέχεται να έχει σχετικό μοναδιαίο κόστος, όπως η αγορά μιας υπηρεσίας από άλλη εταιρεία. Σε αυτό το σημείο θα αναφερθείτε στα μεταβλητά στοιχεία που ενδέχεται να προκύψουν, όπως η πληρωμή προμηθειών. Δεν θα συμπεριλάβετε σταθερό κόστος σε αυτήν την ενότητα. Είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη τα περιθώρια, διότι μακροπρόθεσμα η παραλλαγή που υπονοούν μπορεί να είναι σημαντική για τους λογαριασμούς σας.

### Αποτέλεσμα

Εάν αφαιρέσουμε το κόστος των πωλήσεών μας από τα έσοδα που κερδίζουμε, το αποτέλεσμα είναι το περιθώριο που αναφέρθηκε προηγουμένως. Εάν αφαιρέσουμε τα έξοδα από αυτό το περιθώριο, θα έχουμε ένα λειτουργικό αποτέλεσμα. Σε αυτό το λειτουργικό αποτέλεσμα πρέπει να αφαιρέσουμε τα οικονομικά κόστη (για παράδειγμα, τους τόκους για τα δάνεια,



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



vital. Surely your sales will be concentrated in certain months and you have to know this data and apply it to adjust the structure of your company to this reality. Therefore, we advise that these forecasts be made month by month, to have a complete overview of the changes in the treasury of your business.

εάν υπάρχουν) και το φορολογικό κόστος, έτσι θα έχετε το καθαρό αποτέλεσμα.

### Εποχικότητα

Σε μια οικοτουριστική επιχείρηση, είναι σημαντικό να λαμβάνουμε υπόψη την εποχικότητα. Σίγουρα οι πωλήσεις σας θα συγκεντρωθούν σε ορισμένους μήνες και πρέπει να γνωρίζετε αυτά τα δεδομένα και να τα εφαρμόσετε για να προσαρμόσετε τη δομή της εταιρείας σας σε αυτήν την πραγματικότητα. Επομένως, σας συνιστούμε να κάνετε αυτές τις προβλέψεις κάθε μήνα, ώστε να έχετε μια πλήρη επισκόπηση των αλλαγών στο ταμείο της επιχείρησής σας.

### - INVESTMENT PLAN

In this section you will indicate in detail the monetary resources that your company requires to generate the service it offers.

To carry out your initial investment plan, you will have to prepare

### - ΠΛΑΝΟ

Σε αυτήν την ενότητα θα αναφέρετε λεπτομερώς τους νομισματικούς πόρους που απαιτεί η εταιρεία σας για να δημιουργήσει την υπηρεσία που προσφέρει.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



an inventory of all the economic resources you will need in the short and medium term to start your project.

For this you will include two types of items:

- The investments themselves: utilities, incorporation costs, purchase of premises, computer applications, etc.
- And all current expenses that you will have to face during the first months of activity: rents, supplies, suppliers,... This will help you to mitigate liquidity shortfalls in case cash inflows (collections) are not sufficient to cover current expenses.

Each item of investment or expense must have its economic valuation or budget and must indicate the time when they will be necessary for the development of the activity.

With this data you will know what expenses you will have to spend to start your business. When preparing your investment plan it is the right time to reflect on the need for each of the

Για να πραγματοποιήσετε το αρχικό επενδυτικό σας σχέδιο, θα πρέπει να προετοιμάσετε έναν κατάλογο όλων των οικονομικών πόρων που θα χρειαστείτε βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα για να ξεκινήσετε το έργο σας.

Για αυτό θα συμπεριλάβετε δύο τύπους αντικειμένων:

- Οι ίδιες οι επενδύσεις: επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας, κόστος ενσωμάτωσης, αγορά χώρων, εφαρμογές υπολογιστών κ.λπ.
- Και όλα τα τρέχοντα έξοδα που θα πρέπει να αντιμετωπίσετε κατά τους πρώτους μήνες δραστηριότητας: ενοίκια, προμήθειες, προμηθευτές, ... Αυτό θα σας βοηθήσει να μετριάσετε τις ελλείψεις ρευστότητας σε περίπτωση που οι εισροές μετρητών (συλλογές) δεν επαρκούν για την κάλυψη τρεχουσών εξόδων. Κάθε στοιχείο επένδυσης ή δαπανών πρέπει να έχει την οικονομική αποτίμηση ή τον προϋπολογισμό του και πρέπει να αναφέρει τον χρόνο που θα είναι απαραίτητοι για την ανάπτυξη της δραστηριότητας.

Με αυτά τα δεδομένα θα γνωρίζετε ποια έξοδα θα πρέπει να δαπανήσετε για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας. Κατά την



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



investments and expenses of your project, what will be the most favorable options to acquire them and think about when it will be time to incorporate them into your business.

## - BALANCE SHEET

The balance sheet shows your company's assets, liabilities, and owners' equity at a specific time in time. That is, it shows what your company owns (assets), what it owes (liabilities) and how much the owners and shareholders have invested (capital).

As its name indicates, the balance sheet must show the following balance:

$$\text{Assets} = \text{Liabilities} + \text{Equity}$$

Next we will show you a small summary of the items you can include in your balance sheet.

## - ASSETS

προετοιμασία του επενδυτικού σας σχεδίου, είναι η κατάλληλη στιγμή να σκεφτείτε την ανάγκη για κάθε μία από τις επενδύσεις και τα έξοδα του έργου σας, ποιες θα είναι οι πιο ευνοϊκές επιλογές για την απόκτησή τους και να σκεφτείτε πότε θα είναι η ώρα να τα ενσωματώσετε στην επιχείρησή σας .

## - ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Ο ισολογισμός εμφανίζει τα περιουσιακά στοιχεία, τις υποχρεώσεις και τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας σας σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Δηλαδή, δείχνει τι κατέχει η εταιρεία σας (περιουσιακά στοιχεία), τι οφείλει (υποχρεώσεις) και πόσο έχουν επενδύσει οι ιδιοκτήτες και οι μέτοχοι (κεφάλαιο).

Όπως υποδηλώνει το όνομά του, ο ισολογισμός πρέπει να εμφανίζει το ακόλουθο υπόλοιπο:

$$\text{Περιουσιακά στοιχεία} = \text{Υποχρεώσεις} + \text{Ίδια Κεφάλαια}$$

Στη συνέχεια θα σας δείξουμε μια μικρή περίληψη των στοιχείων που μπορείτε να συμπεριλάβετε στον ισολογισμό σας.

## - ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



More liquid assets (more easily converted to cash) are usually placed at the top of the list, while less liquid assets are listed at the bottom.

- Cash: Represents the money that your company has first hand, can be the balance of the bank account or company checks.
- Accounts receivable: It is the money that people owe to your company but have not yet received.
- Cash: Represents the money that your company has first hand, can be the balance of the bank account or company checks.
- Accounts receivable: It is the money that people owe to your company but have not yet received.
- Inventory: Refers to the value of your company's assets that you have not yet sold.
- Current assets: This is usually the sum of the above 3 points, taking into account that they can be converted into cash within

Περισσότερα ρευστά περιουσιακά στοιχεία (μετατρέπονται πιο εύκολα σε μετρητά) συνήθως τοποθετούνται στην κορυφή της λίστας, ενώ λιγότερα ρευστά περιουσιακά στοιχεία αναφέρονται στο κάτω μέρος.

- Μετρητά: Αντιπροσωπεύει τα χρήματα που έχει η εταιρεία σας από πρώτο χέρι, μπορεί να είναι το υπόλοιπο του τραπεζικού λογαριασμού ή των επιταγών της εταιρείας.
- Εισπρακτέοι λογαριασμοί: Είναι τα χρήματα που οφείλουν οι άνθρωποι στην εταιρεία σας, αλλά δεν έχουν λάβει ακόμη.
- Μετρητά: Αντιπροσωπεύει τα χρήματα που έχει η εταιρεία σας από πρώτο χέρι, μπορεί να είναι το υπόλοιπο του τραπεζικού λογαριασμού ή των επιταγών της εταιρείας.
- Εισπρακτέοι λογαριασμοί: Είναι τα χρήματα που οφείλουν οι άνθρωποι στην εταιρεία σας, αλλά δεν έχουν λάβει ακόμη.
- Απόθεμα: Αναφέρεται στην αξία των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας σας που δεν έχετε πουλήσει ακόμη.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



one year or less.

- Long-term assets: Or Fixed assets. They are those assets that have long-term value and that cannot be converted into cash quickly.
- Accumulated depreciation: Is the reduction in the value of assets that occurs over time. They are usually subtracted from total long-term assets.

### - LIABILITIES

The liability is sorted as the assets; in this case because of the speed with which your company will need to pay them.

- Accounts payable: It is the money that your business owes. The regular accounts that the company is expected to pay.
- Short-term debt: The debt that you will have to pay within a year, usually any short-term loan, but excluding interest expenses, which are not included in the balance sheet but in the

- Τρέχοντα περιουσιακά στοιχεία: Αυτό είναι συνήθως το άθροισμα των παραπάνω 3 πόντων, λαμβάνοντας υπόψη ότι μπορούν να μετατραπούν σε μετρητά εντός ενός έτους ή λιγότερο.
- Μακροπρόθεσμα περιουσιακά στοιχεία: Ή πάγια στοιχεία ενεργητικού. Είναι αυτά τα περιουσιακά στοιχεία που έχουν μακροπρόθεσμη αξία και δεν μπορούν να μετατραπούν σε μετρητά γρήγορα.

- Συσσώρευση απόσβεσης: Είναι η μείωση της αξίας των περιουσιακών στοιχείων που συμβαίνει με την πάροδο του χρόνου. Συνήθως αφαιρούνται από τα συνολικά μακροπρόθεσμα περιουσιακά στοιχεία.

### - ΕΥΘΥΝΕΣ

Η υποχρέωση ταξινομείται ως περιουσιακό στοιχείο. σε αυτήν την περίπτωση λόγω της ταχύτητας με την οποία η εταιρεία σας θα πρέπει να τα πληρώσει.

- Πληρωτέοι λογαριασμοί: Είναι τα χρήματα που οφείλει η επιχείρησή σας. Οι κανονικοί λογαριασμοί που αναμένεται να πληρώσει η εταιρεία.
- Βραχυπρόθεσμο χρέος: Το χρέος που θα πρέπει να πληρώσετε εντός ενός έτους, συνήθως οποιοδήποτε βραχυπρόθεσμο δάνειο, αλλά



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



income statement.

- Total current liabilities: The sum of the two above to be paid within one year.
- Long-term debt: This includes debts that take more than a year to repay. Of course, it will decrease over time.
- Total liabilities: The sum of all these items.

#### - EQUITY

- Paid-in capital: This is the money that the owners have invested in the company.
- Retained earnings: Are the profits (or if any, losses) that are reinvested in the enterprise.
- Net earnings: This is an important number: the higher it is, the more profitable your company is. They are the "end result": sales

εξαιρουμένων των εξόδων τόκων, τα οποία δεν περιλαμβάνονται στον ισολογισμό αλλά στην κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων.

- Σύνολο τρεχουσών υποχρεώσεων: Το άθροισμα των δύο παραπάνω που πρέπει να καταβληθεί εντός ενός έτους.
- Μακροπρόθεσμο χρέος: Περιλαμβάνει χρέη που χρειάζονται περισσότερο από ένα χρόνο για την αποπληρωμή. Φυσικά, θα μειωθεί με την πάροδο του χρόνου.
- Σύνολο υποχρεώσεων: Το άθροισμα όλων αυτών των στοιχείων.

#### - ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- Καταβεβλημένο κεφάλαιο: Αυτά είναι τα χρήματα που έχουν επενδύσει οι ιδιοκτήτες στην εταιρεία.
- Διατηρούμενα κέρδη: Είναι τα κέρδη (ή εάν υπάρχουν, ζημιές) που επανεπενδύονται στην επιχείρηση.
- Καθαρά κέρδη: Αυτός είναι ένας σημαντικός αριθμός: όσο υψηλότερο είναι, τόσο πιο κερδοφόρα είναι η εταιρεία σας. Είναι το "τελικό αποτέλεσμα": οι πωλήσεις μείον το κόστος και τα έξοδα πωλήσεων.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



less sales costs and expenses.

- Owner's total equity: Equity is calculated as the difference between assets and liabilities.
- Total liabilities and equity: This is the final equation: Assets = liabilities + equity.

### - CASH FLOW

The cash flow shows the amount of liquid assets of your company for a certain period of time. It is the cash flow that your business will have. You should not confuse cash with profit. The best way to understand it is with a simple example: If you offer a service and send the invoice to your customer, but it takes a few days to pay you, you don't have that cash immediately, although you can count on this amount in your earnings account.

To calculate your total cash flow, you will need to do the following operation: Cash on hand + cash on hand that you receive - cash

- Συνολικά ίδια κεφάλαια: Τα ίδια κεφάλαια υπολογίζονται ως η διαφορά μεταξύ περιουσιακών στοιχείων και υποχρεώσεων.
- Συνολικές υποχρεώσεις και ίδια κεφάλαια: Αυτή είναι η τελική εξίσωση: Περιουσιακά στοιχεία = υποχρεώσεις + ίδια κεφάλαια.

### - ΤΑΜΙΑΚΗ ΡΟΗ

Η ταμειακή ροή δείχνει το ποσό των ρευστών περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας σας για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Είναι η ταμειακή ροή που θα έχει η επιχείρησή σας. Δεν πρέπει να συγχέετε τα μετρητά με τα κέρδη. Ο καλύτερος τρόπος για να το κατανοήσετε είναι με ένα απλό παράδειγμα: Εάν προσφέρετε μια υπηρεσία και στείλετε το τιμολόγιο στον πελάτη σας, αλλά χρειάζονται λίγες μέρες για να σας πληρώσει, δεν έχετε αμέσως αυτά τα μετρητά, αν και μπορείτε να βασιστείτε σε αυτό ποσό στον λογαριασμό κερδών σας.

Για να υπολογίσετε τη συνολική ταμειακή ροή σας, θα χρειαστεί να κάνετε την ακόλουθη λειτουργία: Μετρητά στο χέρι + μετρητά στο χέρι που λαμβάνετε - ανάληψη μετρητών που έχετε χρησιμοποιήσει για την πραγματοποίηση πληρωμών, όπως λογαριασμοί, δάνεια κ.λπ.

### - ΧΡΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



withdrawal that you have used to make payments like bills, loans, etc.

### - USE OF FUNDS

If you want to raise money from potential investors, we advise you to include this short section in which details exactly how you plan to use this cash. It's not about detailing each of the expenses you have in mind, but rather the areas in which you're going to direct this money.

### - EXIT STRATEGY

Finally, it would be a good idea if this financial section included an exit strategy.

There are a number of risks to be taken into account in any new project. It is important that you identify them and put them on the table so that investors or partners can get to know them and know how your business would react to them.

Εάν θέλετε να συγκεντρώσετε χρήματα από πιθανούς επενδυτές, σας συμβουλεύουμε να συμπεριλάβετε αυτήν τη σύντομη ενότητα στην οποία περιγράφει ακριβώς πώς σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε αυτά τα μετρητά. Δεν πρόκειται για λεπτομερή περιγραφή των εξόδων που έχετε κατά νου, αλλά για τους τομείς στους οποίους θα κατευθύνετε αυτά τα χρήματα.

### - ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΞΟΔΟΥ

Τέλος, θα ήταν καλή ιδέα εάν αυτό το χρηματοοικονομικό τμήμα περιελάμβανε μια στρατηγική εξόδου.

Υπάρχουν διάφοροι κίνδυνοι που πρέπει να ληφθούν υπόψη σε οποιοδήποτε νέο έργο. Είναι σημαντικό να τα αναγνωρίσετε και να τα βάλετε στο τραπέζι, έτσι ώστε οι επενδυτές ή οι συνεργάτες να μπορούν να τους γνωρίσουν και να γνωρίζουν πώς θα αντιδράσει η επιχείρησή σας σε αυτούς.

Μερικά παραδείγματα αυτών των εμποδίων θα μπορούσαν να είναι: Χαμηλότερη από την αναμενόμενη ανάπτυξη, υψηλότερο από το αναμενόμενο κόστος, είσοδος στην αγορά νέων ανταγωνιστών ή ότι η υπηρεσία που προσφέρετε δεν ανταποκρίνεται στις προσδοκίες των καταναλωτών σας.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

Some examples of these obstacles could be: Lower than expected growth, higher than expected costs, entry into the market of new competitors or that the service you offer does not meet the expectations of your consumers.

So that these possible risks do not catch you by surprise, you must develop some exit strategies, posing these possible situations and facing them in a simulated way.

You can use some of these contingency strategies: modify the service offered according to the consumer trend, sell all or part of the company to another of the same sector or liquidate the project.

The state of your cash flow will tell you when you have little cash and when you have more cash, which you could use to make improvements in your business.

Για να μην σας προκαλούν έκπληξη αυτοί οι πιθανοί κίνδυνοι, πρέπει να αναπτύξετε μερικές στρατηγικές εξόδου, θέτοντας αυτές τις πιθανές καταστάσεις και αντιμετωπίζοντας τους με προσομοιωμένο τρόπο.

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε μερικές από αυτές τις στρατηγικές έκτακτης ανάγκης: να τροποποιήσετε την υπηρεσία που προσφέρεται σύμφωνα με την τάση των καταναλωτών, να πουλήσετε ολόκληρη ή μέρος της εταιρείας σε άλλον του ίδιου τομέα ή να εκκαθαρίσετε το έργο.

Η κατάσταση των ταμειακών ροών σας θα σας πει πότε έχετε λίγα μετρητά και πότε έχετε περισσότερα μετρητά, τα οποία θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για να κάνετε βελτιώσεις στην επιχείρησή σας.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## APPENDIX

Finally, we have the appendix. It is an optional section in your Business Plan, but it can help you complete the above points, providing additional information to the reader and thus ensuring that you do not overload the main sections, making them easier to read.

Here are some examples of documents you could include as appendix:

- Charts, graphs, or tables that supplement information from other sections of your business plan.
- Curriculum vitae of team members.
- Contracts or agreements that you have signed; whether with customers, with your partners or with suppliers, leasing premises, etc.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Τέλος, έχουμε το προσάρτημα. Πρόκειται για μια προαιρετική ενότητα στο Επιχειρηματικό σας Σχέδιο, αλλά μπορεί να σας βοηθήσει να ολοκληρώσετε τα παραπάνω σημεία, παρέχοντας πρόσθετες πληροφορίες στον αναγνώστη και διασφαλίζοντας έτσι ότι δεν υπερφορτώνετε τις κύριες ενότητες, καθιστώντας τις πιο ευανάγνωστες.

Ακολουθούν ορισμένα παραδείγματα εγγράφων που θα μπορούσατε να συμπεριλάβετε ως παράρτημα:

- Διαγράμματα, γραφήματα ή πίνακες που συμπληρώνουν πληροφορίες από άλλες ενότητες του επιχειρηματικού σας σχεδίου.

Βιογραφικό σημείωμα των μελών της ομάδας.

- Συμβάσεις ή συμφωνίες που έχετε υπογράψει · είτε με πελάτες, με τους συνεργάτες σας είτε με προμηθευτές, μίσθωση χώρων κ.λπ.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



- Licenses, permits, etc.
- Images, photographs or plans.
- Marketing materials that you will use.
- Detailed marketing studies. You can also include the survey models used to analyze the target market (if you have used these means), the information you have used to analyze the competition, etc.

Once you have compiled all the documents that you would like to integrate as annexes, make sure that they meet the following requirements:

Think of it as the last part of your business plan and that's why readers might skip it. Considering this possibility, you have to ask yourself if the rest of the plan holds up without attachments.

It is better that you do not lengthen this section too much and keep it simple. If you see it spreading too much, you might

- Άδειες, άδειες κ.λπ.
- Εικόνες, φωτογραφίες ή σχέδια.
- Υλικό μάρκετινγκ που θα χρησιμοποιήσετε.
- Λεπτομερείς μελέτες μάρκετινγκ. Μπορείτε επίσης να συμπεριλάβετε τα μοντέλα έρευνας που χρησιμοποιούνται για την ανάλυση της αγοράς-στόχου (εάν έχετε χρησιμοποιήσει αυτά τα μέσα), τις πληροφορίες που έχετε χρησιμοποιήσει για την ανάλυση του ανταγωνισμού κ.λπ.

Μόλις συντάξετε όλα τα έγγραφα που θέλετε να ενσωματώσετε ως παραρτήματα, βεβαιωθείτε ότι πληρούν τις ακόλουθες απαιτήσεις:

Σκεφτείτε το ως το τελευταίο μέρος του επιχειρηματικού σας σχεδίου και για αυτό οι αναγνώστες μπορεί να το παραλείψουν. Λαμβάνοντας υπόψη αυτή τη δυνατότητα, πρέπει να αναρωτηθείτε εάν το υπόλοιπο σχέδιο παραμένει χωρίς συνημμένα.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



consider adding a separate table of contents. In any case, make sure that you do not submit duplicate information and that the documents you include in these annexes are genuine.

Finally, if you are sharing confidential information about your business, be sure to include a confidentiality agreement so that your readers are aware that they cannot share or distribute the content of the document.

Είναι καλύτερα να μην επιμηκύνετε αυτήν την ενότητα υπερβολικά και να τη διατηρείτε απλή. Εάν το βλέπετε να εξαπλώνεται υπερβολικά, μπορείτε να προσθέσετε έναν ξεχωριστό πίνακα περιεχομένων. Σε κάθε περίπτωση, βεβαιωθείτε ότι δεν υποβάλετε διπλές πληροφορίες και ότι τα έγγραφα που συμπεριλαμβάνετε σε αυτά τα παραρτήματα είναι γνήσια.

Τέλος, εάν μοιράζεστε εμπιστευτικές πληροφορίες σχετικά με την επιχείρησή σας, φροντίστε να συμπεριλάβετε μια συμφωνία εμπιστευτικότητας, ώστε οι αναγνώστες σας να γνωρίζουν ότι δεν μπορούν να μοιραστούν ή να διανεμήσουν το περιεχόμενο του εγγράφου.

**SUMMARY OF ELEMENTS INCLUDED IN YOUR BUSINESS PLAN**

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΠΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ**

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ**



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## EXECUTIVE SUMMARY

- Business Opportunity
- Your added value
- Market characteristics and target audience
- Team
- Financial Plan and Funding
- Milestones

## PROJECT DESCRIPTION

- Επαγγελματική ευκαιρία
- Η προστιθέμενη αξία σας
- Χαρακτηριστικά αγοράς και κοινό-στόχος
- Ομάδα
- Χρηματοοικονομικό σχέδιο και χρηματοδότηση
- Ορόσημα

## ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΓΟΥ

- Το όνομα της επιχείρησης
- Η τοποθεσία της επιχείρησης
- Είδος επιχείρησης και τύπος οικονομικής δραστηριότητας
- Η περιγραφή της επιχείρησης
- Τα διακριτικά χαρακτηριστικά σας
- Επιχειρηματικό όραμα και αποστολή
- Επιχειρηματικοί στόχοι και επιχειρηματικές στρατηγικές



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- The business name
- The location of the business
- Type of enterprise and type of economic activity
- The business description
- Your distinguish characteristics
- Business vision and mission
- Business objectives and business strategies

### DESCRIPTION OF THE MARKET

- Market and Customer Analysis
- Sector and Competition
- Setting

### ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- Ανάλυση αγοράς και πελατών
- Τομέας και ανταγωνισμός
- Ρύθμιση

### ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

- Ανάλυση της τρέχουσας κατάστασης της επιχείρησής σας
- Θέση
- Στόχοι
- Σχέδιο δράσης: Στρατηγικές μάρκετινγκ

### ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

- Διευθυντές και ιδιοκτήτες
- Οργανόγραμμα



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## MARKETING PLAN

- Analysis of the current situation of your business
- Positioning
- Goals
- Action Plan: Marketing Strategies

## TEAM MANAGEMENT

- Ανθρώπινο δυναμικό
- Ιστορικό της εταιρείας σας

## ΣΤΑΔΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

- Πρόγραμμα υλοποίησης
- Κύρια ορόσημα
- Κύριες διασυνδέσεις μεταξύ των διαφόρων ομάδων εργασίας

## ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

- Κατάσταση αποτελεσμάτων
- Επενδυτικό πρόγραμμα
- Ισολογισμός
- Ταμειακές ροές
- Χρήση κεφαλαίων
- Στρατηγική εξόδου

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- Managers and owners
- Organizational chart
- Human Resources
- History of your company

### STAGE OF DEVELOPMENT

- Implementation schedule
- Main milestones
- Main interconnections between the different  
working groups



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## FINANCIAL PLAN

- Income statement
- Investment plan
- Balance sheet
- Cash flow
- Use of funds
- Exit strategy

## APPENDIX