



Bake My Bread
Μαθητική Επιχείρηση
Junior Achievement Greece

Παραδοσιακός φορητός ξυλόφουρνος ψωμιού



BAKE MY BREAD
— healthy & tasty —



Μοναστηρίου 169-171, 54627 Θεσσαλονίκη



2310-539005



5epal-esp-thess@sch.gr



<http://5epal-esp-thess.thess.sch.gr>

ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΚΑΘΗΓΗΤΕΣ

Αικατερίνη Τσάτσου-ΠΕ80
Χρυσάνθη Ευαγγελίδου-ΠΕ80

ΧΟΡΗΓΟΙ



5^ο Εσπερινό ΕΠΑΛ Θεσσαλονίκης

Μάρτιος 2023

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

	Σελ.
Συνοπτική Παρουσίαση	
1. ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	2
1.1 Ιστορικό της εταιρίας	2
1.2 Το Προϊόν μας	2
1.3 Το Ανθρώπινο Δυναμικό	2
2. ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	3
2.1 Η «αγορά» και οι «πελάτες» μας	3
2.2 Το περιβάλλον της εταιρίας	3
3. MARKETING , ΠΩΛΗΣΕΙΣ & ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ	4
4. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	4
5. ΟΙ ΕΝΤΥΠΩΣΕΙΣ ΜΑΣ	5



BAKE MY BREAD

— healthy & tasty —

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Η «ακριβή» αξία του «φτηνού» ψωμιού! Όλα ξεκίνησαν από τον προβληματισμό σχετικά με θέματα κοινωνικής οικονομίας σε συνδυασμό με το θέμα «Άρτος και Οίνος» που εκπονεί το σχολείο μας στα πλαίσια του προγράμματος Μια Νέα Αρχή στα ΕΠΑΛ (ΜΝΑΕ) του Υπουργείου Παιδείας.

Προσπαθήσαμε να δώσουμε αξία στο προϊόν «ψωμί» μέσα από μια διαδικασία που στηρίζεται στην παράδοση και εξοικονομεί ενέργεια. Οπότε η επιστροφή σε υλικά όπως το ξύλο και σε μικρές ποσότητες συντελεί στην εξοικονόμηση ενέργειας-προστασία του περιβάλλοντος και ταυτόχρονα μειώνει το κόστος παραγωγή του ψωμιού.

Επίσης σκεφτήκαμε ότι όλη η διαδικασία προετοιμασίας του αποφέρει ευχαρίστηση στον αυτόν που ασχολείται καθώς αποτελεί μια δημιουργική, ευχάριστη και «νόστιμη» διαδικασία.

Έτσι καταλήξαμε στην κατασκευή ενός φορητού ξυλόφουρνου που ψήνει ψωμί και όχι μόνο, με παραδοσιακό-εναλλακτικό τρόπο .

1. ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

1.1 Ιστορικό της Εταιρείας

Η Εικονική Επιχείρηση Bake My Bread δημιουργήθηκε το Φεβρουάριο του 2023 στο 5^ο εσπερινό ΕΠΑΛ Θεσσαλονίκης και στα πλαίσια του προγράμματος «Εικονική Επιχείρηση» του Junior Achievement Greece. Οι μαθητές που συμμετέχουν είναι από τη Β τάξη του τομέα οικονομίας .

Η ιδέα προέκυψε από την ανάγκη να δημιουργήσουμε κάτι που θα μας προσφέρει ευχαρίστηση ,θα έχει επιχειρηματική διάσταση και κοινωνική προσφορά.

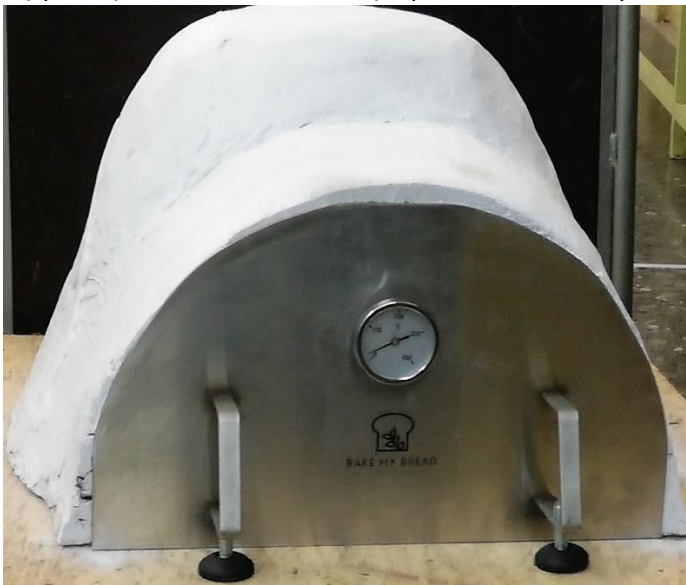
Έτσι καταλήξαμε σε μια Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση (ΚΟΙΝ.Σ.ΕΠ.) ,όπου τα μέλη της θα συμμετέχουν ισότιμα σε όλο το ενεργητικό καθώς και στο παθητικό της. Η **Κοινωνική Καινοτομία** μας είναι ότι η δημιουργία του προϊόντος θα γίνεται από τρίτους! Η Bake My Bread θα προμηθεύει με τα κατάλληλα υλικά και θα μεταφέρει την τεχνογνωσία της στις ομάδες συνεργατών στόχος οι οποίες θα μπορούν είναι ομάδες που ωφελούνται από εργοθεραπευτικές διαδικασίες όπως άτομα τρίτης ηλικίας ,άτομα που χρειάζονται υποστήριξη ψυχοθεραπευτική ακόμη και άτομα που βρίσκονται σε ομάδες αποτοξίνωσης από κάθε είδους ουσίες . Η εμπλοκή τους στην παραγωγή ξυλόφουρνων θα αμοιβεται με συμμετοχή στην ΚΟΙΝΣΕΠ (μια μετοχή για κάθε απασχολούμενο) .

Μέσα από αυτή τη διαδικασία θα τονώσουν το αίσθημα αυτοπεποίθησης και θα νιώσουν χρήσιμοι .Ένα είδος κοινωνικής ένταξης με οφέλη για τους ίδιους αλλά και την ομάδα μας. Η οποία θα ανατροφοδοτείται μέσα από προτάσεις ,συμβουλές, εφευρέσεις για βελτιώσεις του προϊόντος.

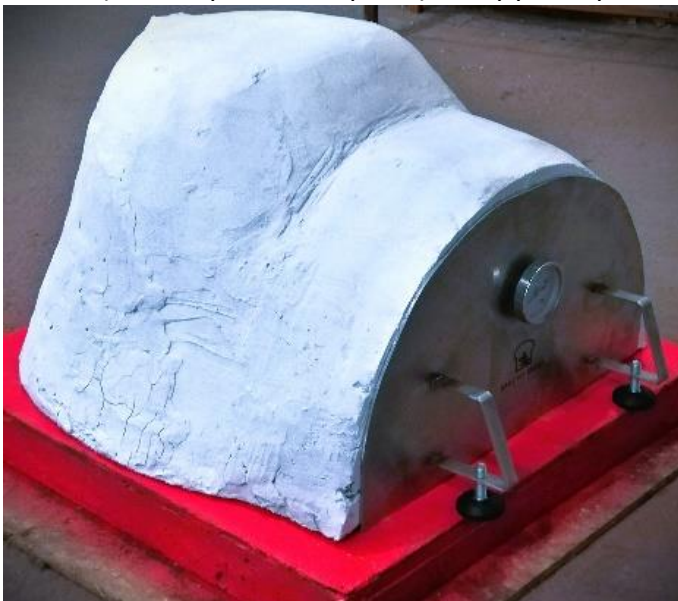
Αποφασίσαμε ο φορητός ξυλόφουρνος να κατασκευαστεί αποκλειστικά από τα μέλη-στελέχη της Bake My Bread ώστε να υπάρχει πλήρης έλεγχος της παραγωγής και να αποκτηθεί η τεχνογνωσία που θέλουμε να μεταφερθεί και σε άλλες ομάδες. Ήταν ένα στοίχημα που το κερδίσαμε! Έτσι προσδώσαμε καινοτομία και πάνω απ' όλα ευχαρίστηση μέσα από την ομαδική συνεργασία και κοινωνική προσφορά.

1.2. Τα προϊόντα μας

Ο φορητός ξυλόφουρνος κατασκευάστηκε με υλικά κατάλληλα να αντέχουν σε θερμοκρασίες και χωρίς να επιβαρύνουν το περιβάλλον. Δεν αλλοιώνουν ούτε τη γεύση ούτε τα υλικά του ψωμιού αντίθετα προσθέτουν επιπλέον γεύση.



Το τμήμα Παραγωγής είναι ένα από τα δυνατά μας σημεία. Σχεδίασαν, και ανέπτυξαν το προϊόν σε αγαστή συνεργασία με τα υπόλοιπα τμήματα .



Μελλοντικά η ομάδα στοχεύει σε βελτιώσεις και προεκτάσεις του προϊόντος, όπως η χρησιμοποίηση νέων υλικών που θα κάνουν το φούρνο πιο ελαφρύ και

εύκολο στη χρήση , καθώς επίσης και η προσθήκη εξαρτημάτων για πιο εύκολη και ασφαλή μετακίνηση.

1.3. Το Ανθρώπινο Δυναμικό

Η ομάδα μας οργανώθηκε με το συμμετοχικό μοντέλο διοίκησης και στα πρότυπα μιας πραγματικής επιχείρησης. Τα τμήματα της στελεχώθηκαν από άτομα σύμφωνα με τα ενδιαφέροντά τους και μετά από διαδικασία συνεντεύξεων των οποίων προηγήθηκαν τεστ αυτοαξιολόγησης.

Η Γενική Διευθύντρια με τα στελέχη του τμήματος Παραγωγής, Οικονομικών, Μάρκετινγκ ,Πληροφοριακών Συστημάτων και τη Γραμματέα Διεύθυνσης συνεργάστηκαν με τρόπο αξιοθαύμαστο και αποτελεσματικό. Οι μελλοντικές σπουδές τους σε τμήματα ανάλογα του τομέα οικονομίας θα προσδώσει ικανότητες στα άτομα να διαχειριστούν τις θέσεις σε πραγματικό περιβάλλον ακόμα πιο αποτελεσματικά. Το θετικό της ομάδας είναι ότι στελεχώνεται με άτομα που βρίσκονται στην αγορά εργασίας ,δεδομένου ότι φοιτούν σε σχολείο ενηλίκων .Το αρνητικό είναι ότι ο χρόνος τους ήταν λίγος και πολύτιμος δεδομένου ότι εργάζονται και σπουδάζουν ταυτόχρονα! Ωστόσο , αφιέρωσαν χρόνο για προσωπική μελέτη των σημειώσεων του Junior Achievement και παρακολούθηση σχετικών επιμορφωτικών μαθημάτων σχετικά με οικονομικές έννοιες και στοιχεία κοινωνικής οικονομίας.

Ο συντονισμός της ομάδας ήταν απρόβλεπτα θετικός δεδομένων των συνθηκών και αναπτύχθηκε ένα κλίμα ομαδικότητας και συνεργασίας που οι ίδιοι θεωρούν σημαντικό και μοναδικό.

2. ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

2.1. Η «αγορά» και οι «πελάτες» μας

Η Bake My Bread εισέρχεται σ ένα χώρο με μικρό ανταγωνισμό δεδομένου ότι φορητοί ξυλόφουρνοι κατασκευάζονται από λίγους κατασκευαστές και με υψηλό κόστος, όπως προέκυψε μετά από έρευνες του τμήματος Μάρκετινγκ.

Εμείς στοχεύουμε σε δύο κατηγορίες πελατών.

Η πρώτη θα είναι αυτή με πελάτες που θα αγοράζουν το προϊόν για διακοσμητική κυρίως χρήση , όπως αγροτουριστικές εγκαταστάσεις, εστιατόρια ,ξενοδοχεία καθώς και καταναλωτές για οικιακή διακοσμητική χρήση του φορητού ξυλόφουρνου ως νότα παράδοσης σ ένα κήπο για παράδειγμα.

Η δεύτερη θα στοχεύει σε «ψαγμένους» πελάτες όπως καταναλωτές με ευαισθησίες περιβαλλοντολογικές , που αναζητούν τρόπους ζωής κοντά στη φύση, οπότε και θα αγοράζουν το προϊόν για λειτουργική χρήση. Για το ψήσιμο

του ψωμιού κυρίως αλλά και άλλων εδεσμάτων ,με οικολογική συνείδηση και ευχαρίστηση μέσα από την ίδια τη διαδικασία.

Οπότε απευθυνόμαστε σε ένα κοινό που συνήθως το συναντούμε σε βιολογικές αγορές , οικογιορτές και παρόμοιες ομάδες.

Επίσης μέσα από το χώρο των τουριστικών στόχων θα επικοινωνήσουμε το προϊόν και με πελάτες από το εξωτερικό.

2.2. Το περιβάλλον της εταιρείας

Η Bake My Bread δημιουργήθηκε σε μια χρονική συγκυρία κατά την οποία στην Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως παρατηρούνται οικονομικές δυσχέρειες. Ο πόλεμος στην Ουκρανία, οι αυξήσεις των τιμών της ενέργειας , ο πληθωρισμός αλλά και οι επιπτώσεις της πανδημίας δημιούργησαν ένα δυσάρεστο ψυχικά κλίμα εκτός από δυσκολίες επιβίωσης .

Αυτό οδηγεί τους ανθρώπου στην ανάγκη επιστροφής σε παραδοσιακούς τρόπους ζωής , κοντά στη φύση αν γίνεται. Αν όχι φέρνουν τη φύση όσο πιο κοντά τους με παρεμβάσεις αισθητικές και πρακτικές όπως ένας φορητός ξυλόφουρνος στο μπαλκόνι τους!

3. MARKETING ,ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

Το τμήμα Μάρκετινγκ και Πωλήσεων πρότεινε και συναποφασίστηκε οι πωλήσεις του προϊόντος αρχικά να είναι άμεσες και λιανικής, σύμφωνες με το δίκαιο εμπόριο Fair Trade .Άλλωστε το κοινό-στόχος υποστηρίζει τέτοιου είδους πρωτοβουλίες, οπότε θα κινηθούμε σε τέτοιες διαδρομές.

Μελλοντικά ,σχεδιάζεται ηλεκτρονικό κατάστημα e-shop .

Η τεχνική προώθησης του προϊόντος θα γίνει αρχικά με άμεσο τρόπο, συμμετοχή σε οικογιορτές ,βιολογικά μπαζάρ και γαστρονομικά φεστιβάλ. Επίσης οι συνεργάτες-παραγωγοί θα αποτελέσουν οι ίδιοι ένα κομμάτι αυτοδιαφήμισης.

Σχεδιάστηκε το λογότυπο της επιχείρησης με την υποστήριξη της κυρίας Ντάντυ Μωχάμετ, media planner της Tempo OMD και εγκρίθηκε πλειοψηφικά από την ομάδα.

Το τμήμα μάρκετινγκ σχεδίασε και το σλόγκαν της Bake My Bread , «Bake is art, don't work so hard!», το οποίο επίσης εγκρίθηκε πλειοψηφικά.

Το τμήμα Πληροφοριακών Συστημάτων υποστήριξε σε τεχνογνωσία όλες τις διαδικασίες για την προετοιμασία των εμπορικών εκθέσεων και τη δημιουργία λογότυπων και διαφημιστικών αφισών. Και όλα αυτά με συνεργασία με τα υπόλοιπα τμήματα.

4. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Οι χρηματοδοτικές ανάγκες δεν είναι ιδιαίτερα υψηλές και οι αρχική χρηματοδότηση έγινε μέσα από το πρόγραμμα Μια Νέα Αρχή στα ΕΠΑΛ (ΜΝΑΕ) μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος «ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ» με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς και του ΚΕΝΤΡΟΥ ΔΙΑΔΟΣΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΝΟΕΣΙΣ.

Στοχεύουμε σε μια μελλοντική χρηματοδότηση απ' το κοινό (Crowd funding).

Το κεφάλαιο της επιχείρησης διαιρείται σε συνεταιριστικές μερίδες , εφόσον πρόκειται για Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση. Ο αριθμός των μερίδων και η ονομαστική τους αξία, η οποία είναι ίδια για κάθε μερίδα, καθορίζονται στο καταστατικό της επιχείρησης.

Τα μέλη της Κοιν.Σ.Επ. διαθέτουν τουλάχιστον από μία υποχρεωτική συνεταιριστική μερίδα, ως ελάχιστη χρηματική συμμετοχή στο κεφάλαιο της επιχείρησης, το ύψος της οποίας ορίζεται ελεύθερα από το καταστατικό και είναι ίσο για όλα τα μέλη.

Τα καθαρά κέρδη χωρίς τις αμοιβές των στελεχών υπολογίζονται σε ποσοστό 30% .

5. ΟΙ ΕΝΤΥΠΩΣΕΙΣ ΜΑΣ

Η συμμετοχή μας στο πρόγραμμα στο πρόγραμμα «Εικονικές Επιχειρήσεις» του Σωματείου Επιχειρηματικότητας Νέων/Junior Achievement Greece, ήταν μια μοναδική εμπειρία για όλους και για τον καθένα ξεχωριστά.

Η συνεργασία, η φρέσκες ιδέες των νεότερων, η υπομονή και η συμβουλευτική των μεγαλύτερων και εμπειρότερων , η υπομονή αλλά και η διασκέδαση είναι κάποια από αυτά που αποκομίσαμε από τη συμμετοχή.

Επιβεβαιώθηκε ότι το «εμείς» κερδίζει το «εγώ»!

Στην αρχή δεν ήταν εύκολα. Πολύ γρήγορα όμως αναπτύξαμε πρωτοβουλίες, πήραμε αποφάσεις, στηρίξαμε και στηριχτήκαμε και το αποτέλεσμα μας αντάμειψε.

Είμαστε όλοι εργαζόμενοι και μαθητές ταυτόχρονα με οικογενειακές υποχρεώσεις. Αυτό δυσκολεύει τις διαδικασίες αρκετά αλλά δεν το αφήσαμε. Εκμεταλλευτήκαμε ό,τι μπορούσαμε για να κερδίσουμε χρόνο πολύτιμο για το εγχείρημά μας γιατί το πιστέψαμε!

Νιώσαμε χρήσιμοι και δημιουργικοί .Αντλήσαμε ικανοποίηση και αυτοπεποίθηση και κυρίως χαρά. Αν μας ρωτούσαν πως το βιώσαμε θα απαντούσαμε όπως τα μικρά παιδιά μετά από μια εκδρομή,

«τα περάσαμε όμορφα,όμορφα!».

Οργανόγραμμα της Bake My Bread

