

0. ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ

α) Σχεδιασμός στρατηγικής των φορέων και του έργου

Η παρούσα πρωτοβουλία αφορά την ανάπτυξη ΔΙΚΤΥΑΚΗΣ ΠΥΛΗΣ & ΔΙΚΤΥΑΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΤΩΝ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΩΝ ΔΡΑΜΑΣ – ΚΑΒΑΛΑΣ (ΔΠ&ΔΕ-ΕΔΚ) στο πλαίσιο της Κατηγορίας Πράξεων «Ενίσχυση τοπικών ή κλαδικών έργων παροχής υπηρεσιών ηλεκτρονικού εμπορίου» του Μέτρου 3.1 του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Κοινωνία της Πληροφορίας» του Γ' ΚΠΣ και κατόπιν της σχετικής Πρόσκλησης 33 του Μέτρου.

Τα Επιμελητήρια Δράμας – Καβάλας προκειμένου να ανταποκριθούν στους θεσμικούς και αναπτυξιακούς τους ρόλους, λειτουργούν με βάση το Επιχειρησιακό τους Σχέδιο και πάντοτε μέσα στο νομικό πλαίσιο, ενώ ακόμα σχεδιάζουν και υλοποιούν ένα πολυδιάστατο πλέγμα αναπτυξιακών δράσεων και έργων. Η υφιστάμενη κατάσταση του επιμελητηριακού θεσμού στην Ελλάδα παρουσιάζει σημαντικές διαφοροποιήσεις από επιμελητήριο σε επιμελητήριο ενώ αρκετά συχνά οι επιχειρήσεις - μέλη είναι αυτές που βρίσκονται λιγότερο στο επίκεντρο της προσοχής επειδή τα επιμελητήρια δεν έχουν διαμορφώσει αποτελεσματικούς και καινοτόμους μηχανισμούς στήριξης των μελών τους, δεν έχουν κερδίσει την πλήρη εμπιστοσύνη των επιχειρήσεων που θα επιτρέψει μια δημιουργική, παραγωγική επικοινωνία πέρα από τις συμβατικές σχέσεις που καθορίζει το υφιστάμενο νομικό πλαίσιο.

Το παρόν έργο συνεισφέρει προς την κατεύθυνση της μετεξέλιξης των Επιμελητηρίων Δράμας – Καβάλας σε έναν παραγωγικό και αποτελεσματικό θεσμό στήριξης των ΜΜΕ που θα έχει δυναμικό, ξεκάθαρο όραμα και στόχους και θα κινητοποιεί τις επιχειρήσεις μέλη του.

Τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την μελέτη των αναγκών των επιχειρήσεων, τη μελέτη μιας σειράς Δικτυακών Τόπων επιμελητηρίων του διεθνούς και του ελληνικού χώρου καθώς και την μελέτη των ελληνικών πρωτοβουλιών (ιδιωτικών και επιμελητηριακών) παροχής διαδικτυακών υπηρεσιών και υπηρεσιών ηλεκτρονικού εμπορίου, οδηγούν στην καταγραφή των βασικών υπηρεσιών που ένα ή περισσότερα επιμελητήρια είναι υποχρεωμένα να παρέχουν στα μέλη τους βασιζόμενα στις αρχές της Κοινωνίας των Πληροφοριών και της Ψηφιακής Οικονομίας, και που χωρίζονται σε τρεις (3) βασικές κατηγορίες:

- 1. Υπηρεσίες Επιχειρηματικής Υποστήριξης & Προώθησης – Προβολής (ΕΥ-ΠΠ),**
- 2. Υπηρεσίες Ηλεκτρονικής Κυβέρνησης (ΗΚ),**
- 3. Υπηρεσίες Διάδοσης Γνώσης σε θέματα Διοικητικά – Οικονομικά – Τεχνολογικά (Ε-ΔΓ)**

Από άποψη βαθμού διαδραστικότητας των ηλεκτρονικών υπηρεσιών, οι υπηρεσίες των 3 κατηγοριών μπορούν να κατατάσσονται και στα 4 επίπεδα διαδραστικότητας: 1. Πληροφόρηση, 2. Μονόδρομη διαδραστικότητα, 3. Αμφίδρομη διαδραστικότητα, 4. Ηλεκτρονικές συναλλαγές. Τα Επιμελητήρια Δράμας – Καβάλας προωθούν υπηρεσίες και στις 3 παραπάνω μεγάλες κατηγορίες, βάσει κριτηρίων σκοπιμότητας που προκύπτουν από την μελέτη των αναγκών των επιχειρήσεων και τη συγκριτική αξιολόγηση αναλόγων έργων και πρωτοβουλιών. Σκοπός των υπηρεσιών είναι να καλύπτουν όλο το φάσμα των επιπέδων διαδραστικότητας και να εστιάζουν στο 3ο και στο 4ο επίπεδο.

Στην περίπτωση των ΜΜΕ των Νομών Δράμας και Καβάλας, το μικτό μέγεθος των επιχειρήσεων και οι διαφορές στην ένταση δραστηριοτήτων συνηγορούν στην ανάπτυξη διεπιχειρησιακών ηλεκτρονικών αγορών που προάγουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των προϊόντων και των υπηρεσιών του Νομού. Η προαγωγή των συγκριτικών πλεονεκτημάτων των επιχειρήσεων συνίσταται στην δημιουργία καναλιών επικοινωνίας με νέες αγορές (εθνικό και διεθνές επίπεδο) και την δημιουργία κάθετων ηλεκτρονικών αγορών οι οποίες θα δημιουργήσουν δίκτυα συνεργασίας μεταξύ των ΜΜΕ των Νομών και μεταξύ των ΜΜΕ των Περιφερειών της Βορείου Ελλάδας και των Βαλκανικών αγορών, ενώ παράλληλα θα μειώσει δραστικά το κόστος πωλήσεων. Συνεπώς στρατηγικά οι φορείς υποστήριξης των ΜΜΕ του Δράμας επιλέγουν την ανάπτυξη υπηρεσιών επιχειρηματικής πληροφόρησης και επιχειρηματικής στήριξης, οι οποίοι θα παίξουν καταλυτικό ρόλο στην ένταξη των επιχειρήσεων σε διεπιχειρησιακές ηλεκτρονικές αγορές.

Επικουρικά, θα πρέπει να αναπτυχθούν και μηχανισμοί για τη δημιουργία κάθετων διεπιχειρησιακών ηλεκτρονικών αγορών (supplier-driven vertical e-marketplace), οι οποίες θα βοηθήσουν την προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών των Νομών και θα δημιουργήσουν τα απαραίτητα δίκτυα συνεργασίας.

Απαντώντας στις προκλήσεις της νέας οικονομίας και στις πραγματικές ανάγκες των ΜΜΕ των Νομών και έχοντας υπόψη τις υποστηρικτικές ενέργειες προς τις ΜΜΕ της Περιφέρειας Ανατολικής Μακεδονίας – Θράκης από άλλες δράσεις, ο στρατηγικός σχεδιασμός των επιμελητηρίων του Νομού αναλύεται σε δύο άξονες:

1. Επιχειρηματική στήριξη και πληροφόρηση των μελών,
2. Ανάπτυξη κάθετων διεπιχειρησιακών ηλεκτρονικών αγορών για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των ΜΜΕ των Νομών που παρουσιάζουν συγκριτικά πλεονεκτήματα.

Εξειδικεύοντας του δύο στρατηγικούς άξονες σε επιμέρους δράσεις, οι φορείς υποστήριξης των επιχειρήσεων του Νομού θα επικεντρωθούν:

1. Στην ανάπτυξη portal επιχειρηματικής πληροφόρησης
2. Στην ανάπτυξη υπηρεσιών επιχειρηματικής στήριξης
3. Στην δημιουργία κάθετων αγορών για προϊόντα και υπηρεσίες που παρουσιάζουν συγκριτικό πλεονέκτημα.

β) Επιχειρηματικό μοντέλο (business model)

Τα Επιμελητήρια Δράμας – Καβάλας υιοθετούν για το έργο, την παροχή υπηρεσιών με τη χρήση του μοντέλου ASP (μοντέλο Application Service Provision - ASP Provider), δηλαδή την παροχή και υποστήριξη μιας ολοκληρωμένης λύσης που εγγυάται την ποιότητα του αποτελέσματος - υπηρεσιών που παρέχει, αποτελεί την πλέον ενδεδειγμένη και ευρείας εφαρμογής λύση προκειμένου να μπορέσει να υποστηρίξει την πλήρη λειτουργία του έργου σε βάθος χρόνου.

Το μοντέλο παροχής λογισμικών εφαρμογών (μοντέλο Application Service Provision - ASP Provider) με τη μορφή της υπηρεσίας, δηλαδή η παροχή και υποστήριξη μιας ολοκληρωμένης λύσης που εγγυάται την ποιότητα του αποτελέσματος - υπηρεσιών που παρέχει, αποτελεί την πλέον ενδεδειγμένη και ευρείας εφαρμογής λύση. Με βάση το μοντέλο αυτό, τόσο ο ενδιαμέσος (επιμελητήριο) όσο και ο τελικός αποδέκτης (MME) μπορεί να χρησιμοποιήσει σχεδόν οποιαδήποτε εφαρμογή λογισμικού, εφόσον έχει σχεδιαστεί για να παρέχεται με το μοντέλο ASP και την υποστηρίζει ο πάροχος, με μικρό κόστος και από οπουδήποτε υπάρχει πρόσβαση στο διαδίκτυο. Το συγκριτικό πλεονέκτημα της μεθόδου είναι ότι η επένδυση πραγματοποιείται άπαξ και από τον πάροχο της υπηρεσίας χωρίς συμμετοχή από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και χωρίς να γίνεται πολλαπλά από κάθε μεμονωμένη επιχείρηση έχοντας μεγάλες οικονομίες κλίμακας τόσο στην αγορά όσο και στην συντήρησή της.

Παράλληλα, η εξασφάλιση της εμπορικής λειτουργίας του ASP καλύπτεται από την συνεχή εισροή εσόδων από τους πελάτες του, οι οποίοι συμβάλλουν ο καθένας ξεχωριστά αλλά και ως σύνολο στην εξασφάλιση της βιωσιμότητας του. Η πρόσβαση στις λογισμικές εφαρμογές του ASP πραγματοποιείται εναλλακτικά, είτε μέσα από «ελαφριές» εφαρμογές εγκατεστημένες τοπικά στις επιχειρήσεις (μοντέλο thin client) είτε εξολοκλήρου μέσα από το διαδίκτυο, ενώ ο φόρτος επεξεργασίας των δεδομένων, των πληροφοριακών ροών και των ροών εργασίας

πραγματοποιείται σε κεντρικό επίπεδο στην λογισμική και υλικοτεχνική υποδομή του παρόχου.

Επιπλέον, το προφανές πλεονέκτημα της χρήσης των επιχειρησιακών εφαρμογών από οποιοδήποτε σημείο που υπάρχει πρόσβαση μέσω διαδικτύου, αξιοποιεί τις δυνατότητες τηλε-εργασίας στελεχών τοπικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται απομακρυσμένα από τις φυσικές τους εγκαταστάσεις, με μεγάλη σημασία για την χωρική διασπορά που παρουσιάζεται στο εύρος των ΜΜΕ των Νομών Δράμας – Καβάλας.

Εποπτικά οι υπηρεσίες Ηλεκτρονικού Εμπορίου των Επιμελητηρίων Δράμας– Καβάλας, συνοψίζονται ως εξής:

- Portal Επιχειρηματικής Πληροφόρησης, με υπηρεσίες
 - Ηλεκτρονικής πληροφόρησης γενικού ενδιαφέροντος, ειδικού ενδιαφέροντος και εξατομικευμένα
 - Ψηφιακής δημοκρατίας (e-democracy)
- Κλαδικό B2B marketplace για αναπτυσσόμενους κλάδους στους Νομούς Δράμας – Καβάλας
- Υπηρεσίες Επιχειρηματικής Στήριξης προς τις ΜΜΕ:
 - Ηλεκτρονική γραμματειακή υποστήριξη
 - B2B directory services
 - Υπηρεσίες διάδοσης γνώσης
 - Υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, όπως: εταιρικές διαδικτυακές παρουσιάσεις, φιλοξενία ιστοσελίδων, παροχή διεύθυνσης ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, ηλεκτρονική διαφήμιση

Οι αναλυτικές λειτουργικές προδιαγραφές των υπηρεσιών περιλαμβάνονται στην 2η Ενότητα της Μελέτης.

γ) Τεχνολογικό μοντέλο (technology model)

Εξάλλου, οι βασικές τεχνολογικές κατευθύνσεις των συστημάτων παρουσιάζονται επίσης στην Ενότητα 2. Η απαίτηση είναι να χρησιμοποιηθούν οι πλέον σύγχρονες τεχνολογίες για την

παροχή του βέλτιστου αποτελέσματος προς τα Επιμελητήρια στο μικρότερο δυνατό κόστος καλύπτονται με:

- Τεχνολογία εξυπηρετητή πελάτη πολλαπλών επιπέδων (n-tier client-server) και διαδικτυακή δυνατότητα (web enablement).
- Υποστήριξη διαδικασιών ροής εργασιών και διαχείρισης εγγράφων.
- Ασφάλεια και κρυπτογράφηση δεδομένων.
- Χρήση ανοικτών προτύπων και ανοικτών πρωτοκόλλων επικοινωνίας.

Ο σχεδιασμός του Πληροφοριακού Συστήματος του Κόμβου Παροχής Διαδικτυακών Υπηρεσιών πρέπει να καλύπτει κατ' ελάχιστο τις παρακάτω βασικές σχεδιαστικές απαιτήσεις αρχιτεκτονικής: Διαθεσιμότητα (Availability) & αξιοπιστία, Ασφάλεια (Security), Επεκτασιμότητα (Expandability), Κλιμάκωση (Scalability), Διαχειρισσιμότητα (manageability), Διαλειτουργικότητα (Interoperability).

Σε γενικές γραμμές τα κριτήρια επιλογής για την αξιολόγηση των εναλλακτικών τεχνολογικών λύσεων είναι: Η πλήρωση των λειτουργικών προδιαγραφών και η ενσωμάτωση με την υπάρχουσα πληροφοριακή υποδομή. Επιπλέον η πλήρωση κριτηρίων όπως:

- Μακροβιότητα (Longevity)
- Υποστήριξη (Support)
- Οικονομική ανεκτικότητα (Affordability)
- Τεχνολογική υπεροχή (Proven Technology)
- Χρόνος Ανάπτυξης (Time to Deployment)
- Χρόνος Τροποποιήσεων και Σχεδιασμού (Accelerated change and design)

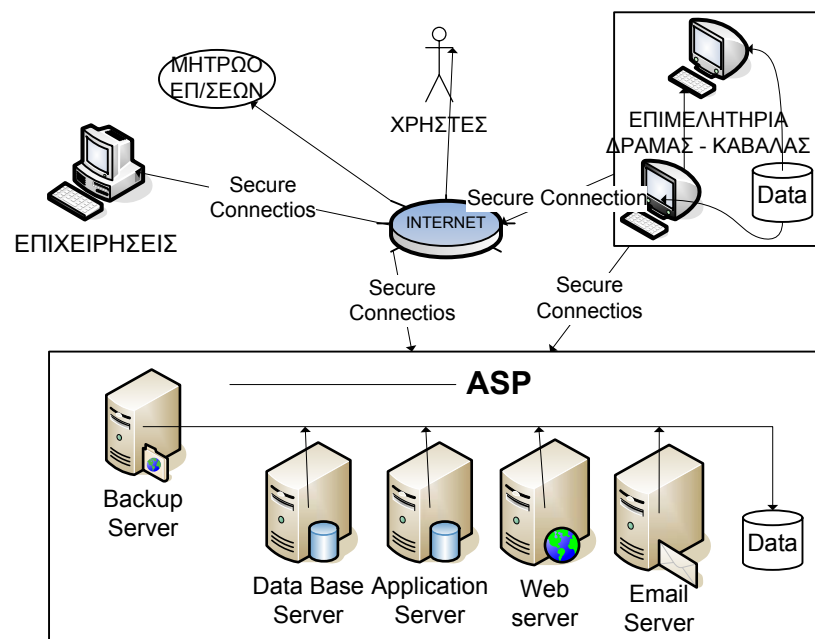
Τα πρότυπα στα οποία στηρίζεται η τεχνολογική πλατφόρμα θα πρέπει να διευκολύνουν την διασυνδεσιμότητα και διαλειτουργικότητα με άλλες εφαρμογές κάτι που είναι ιδιαίτερα σημαντικό για το προτεινόμενο έργο.

Η λειτουργική αρχιτεκτονική του συστήματος δομείται στα εξής:

- Υποσύστημα διαχείρισης χρηστών.
- Υποσύστημα διαχείρισης και παρουσίασης καταλόγου προϊόντων.
- Υποσύστημα ηλεκτρονικής αγοράς (eMarketPlace StoreFront).

- Υποσύστημα διαχείρισης παραγγελιών.
- Υποσύστημα διαχείρισης δημοπρασιών.
- Υποσύστημα διαχείρισης επικοινωνιακών υπηρεσιών.
- Υποσύστημα διεκπεραίωσης συναλλαγών (eMarketPlace Payment).
- Υποσύστημα διαχείρισης, έκδοσης και συντήρησης περιεχομένου.
- Υποσύστημα παροχής πληροφορίας & υπηρεσιών στους επισκέπτες των διαδικτυακών τόπων.

Το βασικό μέρος του εξοπλισμού θα υπάρχει στις εγκαταστάσεις του ASP παρόχου, ενώ στοιχειώδης εξοπλισμός θα εγκατασταθεί και στα κτίρια των Επιμελητηρίων, ενώ η προτεινόμενη αρχιτεκτονική υποδομής περιλαμβάνει: Τον Εξυπηρετητή WWW & Mail, τον εξυπηρετητή εφαρμογών, τον εξυπηρετητή Βάσης Δεδομένων, τους σταθμούς εργασίας, τον router, το firewall και το switch, τη συσκευή backup και τη γεννήτρια αδιάλειπτης λειτουργίας (βλ. Διάγ. 0.1).



Διάγραμμα 0.1.

δ) Μοντέλο λειτουργίας και βιωσιμότητας (sustainability model)

Έπειτα από την ανάλυση της βάσης δυνητικών πελατών του συστήματος, παρουσιάζεται το μίγμα υπηρεσιών που η στρατηγική των Επιμελητηρίων υπέδειξε ότι θα προσφέρονται.

- Πακέτο Υπηρεσιών 1.1: Επιχειρηματική πληροφόρηση (Γενικό πακέτο δωρεάν)
- Πακέτο Υπηρεσιών 1.2: Επιχειρηματική εξατομικευμένη πληροφόρηση για εγγεγραμμένους χρήστες (Ειδικό πακέτο τιμολογείται)
- Πακέτο Υπηρεσιών 2.1: Επιχειρηματική υποστήριξη χωρίς γραμματειακή υποστήριξη (Γενικό πακέτο δωρεάν)
- Πακέτο Υπηρεσιών 2.2: Επιχειρηματική υποστήριξη με γραμματειακή υποστήριξη (Ειδικό πακέτο τιμολογείται)
- Πακέτο Υπηρεσιών 3.: B2B e-marketplace για τους κλάδους ενδιαφέροντος (τιμολογείται)
- Πακέτο Υπηρεσιών 4: Ενοικίαση διαφημιστικού χώρου (τιμολογείται)

Εκτιμώντας τις δυνατότητες της αγοράς αλλά και με σκοπό την διατήρηση ορθολογικής λειτουργίας του συστήματος σε συμμόρφωση με τους στόχους του, τίθενται οι εξής ποσοτικοί επιχειρηματικοί στόχοι:

- Επίτευξη αυτόνομης (χωρίς εξωτερική υποστήριξη) βιωσιμότητας λειτουργίας
- Κατανομή εσόδων στα πακέτα υπηρεσιών, ως εξής:
 - 65% προερχόμενος από τις υπηρεσίες επιχειρηματικής εξατομικευμένη πληροφόρησης
 - 20% προερχόμενος από τις υπηρεσίες B2B e-marketplace
 - 3% προερχόμενος από τις υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης
 - 12% προερχόμενος από ενοικίαση διαφημιστικού χώρου στο portal

Τις υπηρεσίες ASP προσφέρει και υποστηρίζει ειδικά οργανωμένη για αυτό Μονάδα των Επιμελητηρίων, που στην περίοδο ωρίμανσης στελεχώνεται από 1 άτομο, το οποίο καλύπτει διαδικασίες: Προώθηση υπηρεσιών – Business Development και Επιχειρηματική υποστήριξη – Content Management. Το Επιμελητήριο, ειδικά στην περίοδο ωρίμανσης, εκμεταλλεύεται το μοντέλο outsourcing για διατήρηση του κόστους λειτουργίας του χαμηλά. Οι στόχοι του σχεδίου προώθησης διαχέονται και προσαρμόζονται στις περιόδους ωριμότητας του συστήματος και έχουν ως εξής:

A. Περίοδος ωρίμανσης

1. Εγκαθίδρυση αναγνωρισιμότητας/ενημερότητας και διάδοση του συστήματος και των υπηρεσιών του στην ευρεία αγορά (στους πωλητές, στους αγοραστές, στην ευρεία αγορά)
2. Προσέλκυση αγοραστών και πωλητών προσεγγίζοντας την κρίσιμη μάζα συμμετεχόντων στην ηλεκτρονική αγορά

B. Περίοδος ωριμότητας

1. Συντήρηση αναγνωρισιμότητας/ενημερότητας για το σύστημα και τις υπηρεσίες του στην ευρεία αγορά
2. Μαζική προσέλκυση αγοραστών και πωλητών

Η στρατηγική συνεργασιών του portal, βασίζεται σε τέσσερις κατευθύνσεις, κατά σειρά προτεραιότητας: Πληθύσμωση με αγοραστές και προμηθευτές με επιλεγμένα διεθνή και εθνικά web sites, Syndication για ανταλλαγή περιεχομένου, Ανταλλαγή banners και links, Συνεργασία με άλλους φορείς για σχετικές δράσεις π.χ. EOMMEX ή ΕΔΕΤ.

Η κατοχύρωση του Domain Name του συστήματος, είναι μια από τις πρώτες κινήσεις στρατηγικής που πρέπει να υλοποιηθούν (προτείνεται το B2Drama-kavala.com.gr).

Συνολικά, το σταθερό ετήσιο προϋπολογιστικό κόστος λειτουργίας του συστήματος παρουσιάζεται στον επόμενο πίνακα.

Πίνακας 0.1

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ	ΜΗΝΙΑΙΟ ΚΟΣΤΟΣ	ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΩΡΙΜΑΝΣΗΣ				ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΩΡΙΜΟΤΗΤΑΣ			
		Περίοδος Επιχ/κής Λειτουργίας		1ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	2ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	3ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	4ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	5ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	
		Φεβρ. 2005- Οκτ. 2005	Νοε 2005- Ιαν 2006	Φεβρ. 2005 - Ιαν. 2006	Φεβρ. 2006 - Ιαν. 2007	Φεβρ. 2007 - Ιαν. 2008	Φεβρ. 2008 - Ιαν. 2009	Φεβρ. 2009 - Ιαν. 2010	
Κόστος Υπηρεσιών ASP	650,00 (μετά το πρώτο 18-μηνο)	11.750,00	3.916,67	15.666,67	11.733,33	8.010,60	8.210,87	8.416,14	
Αμοιβές Προσωπικού	1.300,00	11.700,00	3.900,00	15.600,00	16.036,80	16.469,79	16.881,54	17.303,58	
ΔΕΗ - ΟΤΕ - Ύδρευση & Λοιπά Τηλεπικοινωνιακά	200,00	1.800,00	600,00	2.400,00	2.467,20	2.533,81	2.597,16	2.662,09	
Έξοδα Προώθησης		11.250,00	3.750,00	15.000,00	12.000,00	6.000,00	3.000,00	1.500,00	
Συντήρηση - Αναλώσιμα - Νομική/Λογιστική Υποστήριξη	65,00	560,00	220,00	780,00	1.293,44	1.320,26	1.345,77	1.371,91	
ΣΥΝΟΛΟ		37.060,00	12.386,67	49.446,67	43.530,77	34.334,47	32.035,33	31.253,72	

Στο βασικό σενάριο, τις προβλέψεις για τους δείκτες απόδοσης και τη ζήτηση καθώς και τις αντίστοιχες προβλέψεις για τα έσοδα από υπηρεσίες, παρουσιάζουν οι επόμενοι πίνακες:

Πίνακας 0.2

Προβλέψεις απόδοσης - Βασικό Σενάριο					
	1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος
Αρ. Επιχειρήσεων που λαμβάνουν υπηρεσίες	200	250	300	400	450
Μέσος αρ. μοναδικών επισκεπτών / εβδομάδα	100	200	300	500	800
Μέσος αρ. εμφανίσεων / σελίδα * εβδομάδα	250	400	800	1.000	1.200
Μέσος αρ. ενοικιάσεων banners / εβδομάδα	8	15	20	25	30
Αρ. χρηστών στις υπηρ. επιχειρ.πληροφόρησης	70	180	250	350	500
Αρ. Εγγεγρ. χρηστών στις υπηρ. επιχειρ.υποστήριξης	15	25	30	40	50
Αρ. Συνδρομητών B2B e-marketplaces	20	45	70	100	110
Αρ. Συναλλαγών B2B e-marketplaces	5	7	9	12	18
Μέσο ύψος συναλλαγής e-marketplaces	50.000	65.000	75.000	80.000	82.000
Αρ. Συνδρομητών γραμματειακής υποστήριξης	10	15	20	25	30

Πίνακας 0.3

Προβλέψεις εσόδων - Βασικό Σενάριο					
	1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ (εξατομικευμένη)	30.000	37.500	45.000	60.000	67.500
B2B E-MARKETPLACE	5.000	9.100	17.250	24.600	31.260
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ	1.000	1.500	2.000	2.500	3.000
ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ	4.160	7.800	8.320	13.000	18.720
ΣΥΝΟΛΟ	40.160	55.900	72.570	100.100	120.480

Σύμφωνα με τις προβλέψεις του Βασικού Σεναρίου, η ΔΠ&ΔΕ-ΕΔΚ προβλέπεται να αναπτύξει τη δραστηριότητά του κάτω από ένα βιώσιμο μοντέλο λειτουργίας, με μικρή συγχρηματοδότηση από τα Επιμελητήρια, μετά από την περίοδο ωρίμανσης (μέσα 2006) όπου απαιτείται η επένδυση σημαντικών κεφαλαίων χρηματοδότησης της εισόδου στην αγορά, αγγίζοντας σημαντικά λειτουργικά έσοδα στο τέλος της πενταετίας, το 20010. Η απαιτούμενη χρηματοδότηση από τα Επιμελητήρια περιορίζεται σημαντικά και μηδενίζεται μετά την περίοδο ωρίμανσης.

Η τιμολογιακή πολιτική του κέντρου ΔΠ&ΔΕ-ΕΔΚ – ως μη κερδοσκοπική μονάδα, ορίζεται με γνώμονα να είναι αισθητά χαμηλότερη από το τιμολόγιο του ανταγωνισμού, έτσι ώστε να εξυπηρετήσει την είσοδο των ΜΜΕ στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο, με το λιγότερο δυνατό κόστος για αυτές.

Τα αποτελέσματα της ανάλυσης ευαισθησίας είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικά, δεδομένου ότι με την κατάλληλη πολιτική μάρκετινγκ και παρακολουθώντας από κοντά τις εξελίξεις, θεωρείται ότι το ΔΠ&ΔΕ-ΕΔΚ στα πλαίσια του βασικού σεναρίου, δύναται να προσελκύσει το 4,5-5%

των επιχειρήσεων μελών των Επιμελητηρίων, στην πλήρη του λειτουργία και αυτό του εξασφαλίζει αυτόνομη βιωσιμότητα (Ήδη με προσέλευση του 2% των επιχειρήσεων – μελών εξασφαλίζεται οριακή αυτονομία, περίπου 90% του κόστους λειτουργίας). Στο αισιόδοξο σενάριο (αύξηση 30% των δεικτών απόδοσης – ζήτησης) εξασφαλίζεται αυτόνομη και βιώσιμη λειτουργία ήδη από το πρώτο έτος λειτουργίας με δυνατότητα επανεπένδυσης των κερδών.

Στα πλαίσια των παραπάνω υπολογισμών και εκτιμήσεων, θεωρείται ότι το επιχειρηματικό ρίσκο που αναλαμβάνουν τα Επιμελητήρια, δεν σχετίζεται τόσο με την αναμενόμενη ζήτηση από τις ΜΜΕ των Νομών Δράμας – Καβάλας για διαδικτυακές υπηρεσίες και τον υπάρχοντα ανταγωνισμό, όσο με την ανάγκη εξεύρεσης κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση δράσεων μάρκετινγκ και εκπαίδευσης-πληροφόρησης των ΜΜΕ (awareness), που θα συνεισφέρουν αποτελεσματικά στο να υπερνικηθεί η δυσκαμψία τους στην αλλαγή και στη προσέλευση του ενδιαφέροντός τους στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Συμπερασματικά, τα κυριότερα αποτελέσματα / επιπτώσεις που αναμένεται να προκύψουν από την δημιουργία και λειτουργία του προτεινόμενου συστήματος έχουν ως εξής:

- Υποβοήθηση των τοπικών επιχειρήσεων στην επίτευξη των αναπτυξιακών στόχων τους μέσα από την παροχή οικονομικών και αποτελεσματικών λύσεων συμμετοχής σε προηγμένες Ηλεκτρονικές Αγορές για την αυτοματοποίηση των διαδικασιών τους – Τόνωση της ανταγωνιστικότητας της τοπικής επιχειρησιακής κοινότητας μέσα από την επίτευξη οικονομιών κλίμακας και την δραματική μείωση των λειτουργικών εξόδων πωλήσεων στις ηλεκτρονικές συναλλαγές.
- Κοινωνικό-οικονομική αναβάθμιση των Νομών Δράμας – Καβάλας μέσα από την παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας.
- Αναβάθμιση της τοπικής οικονομίας σε σχέση με τα μεγάλα αστικά κέντρα που παρουσιάζουν μεγαλύτερη τεχνολογική άνθηση.
- Δημιουργία νέων θέσεων εργασίας μέσα από την συνεχή ανάπτυξη και επέκταση των νέων υπηρεσιών των Επιμελητηρίων – Ουσιαστική συμβολή στη δημιουργία νέων δεξιοτήτων που θα παρουσιάσουν ιδιαίτερα αυξημένη ζήτηση στα επόμενα χρόνια.
- Σύγχρονες δημόσιες υπηρεσίες, συγκεντρωμένες και εστιασμένες στον πολίτη.
- Προσβάσιμες πληροφορίες και υπηρεσίες – 24 ώρες την ημέρα και 7 ημέρες την εβδομάδα.

- Οι επαγγελματίες θα μπορούν να αλληλεπικοινωνούν με τα Επιμελητήρια από το σπίτι ή την εργασία τους.