



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ "ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ -ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΜΕ ΔΙΕΘΝΗ
ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟ"

Διπλωματική Εργασία

"Επιχειρηματικό σχέδιο-Εταιρία παροχής χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών
(Κρυπτονομίσματα)"

Παναγιώτα Γ. Μπέλεση

Επιβλέπων Καθηγητής: κ. Δημήτριος Γεωργακέλλος

Απρίλιος 2019



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών

στη «Διοίκηση Επιχειρήσεων – Ολική Ποιότητα» με διεθνή προσανατολισμό

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή [δεύτερη] σελίδα στο σώμα της διπλωματικής εργασίας)

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων - Ολική Ποιότητα με διεθνή προσανατολισμό με τίτλο:

«Επιχειρηματικό Σχέδιο - Εταιρία Παροχής Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (Κρυπτονομίσματα)»

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο.

Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου.

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/τριας 

Όνοματεπώνυμο Μπελεση Γ. Παράδοτα

Ημερομηνία 01/04/2019



Η παρούσα εργασία έγινε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και ορισμένα από τα στοιχεία που περιέχει ενδέχεται να μην είναι απολύτως ακριβή.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες στον καθηγητή και επιβλέποντα της Διπλωματικής μου κύριο Δημήτριο Γεωργακέλλο για την καθοδήγηση, την παρότρυνση τις πολύτιμες συμβουλές και τις παρατηρήσεις του επί της οργάνωσης, της δομής και του περιεχομένου της παρούσας εργασίας.

Τέλος, αφιερώνω την εργασία αυτή στον συνοδοιπόρο στη κοινή ζωή μας André ,την οικογένειά μου και τους φίλους μου για την αμέριστη στήριξη, υπομονή και ενθάρρυνση που έχω λάβει όλα αυτά τα χρόνια.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Παρά το γεγονός ότι το Bitcoin εισήχθη στην αγορά το 2009, παραμένει ακόμα ευρέως αμφισβητούμενο. Αυτό συμβαίνει κυρίως διότι τα κρυπτονομίσματα υπόκεινται σε πολύ μεγάλη μεταβλητότητα και απαιτούν τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για την χρήση της τεχνολογίας του Blockchain.

Στόχος του επιχειρηματικού σχεδίου της εταιρείας CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι να γνωρίσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των κρυπτονομισμάτων στο ευρύ κοινό, συστήνοντας μία εύκολη λύση στη χρήση ενιαίας εξυπηρέτησης, κατάλληλη για άτομα και επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από το επίπεδο εμπειρίας τους. Στο πλαίσιο αυτό, το επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει ανάλυση του περιβάλλοντος των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και κρυπτονομισμάτων, στρατηγικό σχέδιο με ανάλυση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, σχέδιο marketing με την τμηματοποίηση της αγοράς, τις αγορές-στόχους, και τον ανταγωνισμό, καθώς και εμπειρική απόδειξη με ανάλυση ερωτηματολογίων προς ιδιώτες επενδυτές και συναφείς επιχειρήσεις. Τέλος, αναλύεται το οικονομικό πλάνο σε ορίζοντα πενταετίας και αξιολογούνται πιθανοί κίνδυνοι για την επιχείρηση καθώς και οι τρόποι αντιμετώπισής τους.

Λέξεις-κλειδιά: επιχειρηματικό σχέδιο, bitcoin, κρυπτονομίσματα, blockchain, χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

ABSTRACT

Despite the fact that Bitcoin was introduced to the market in 2009, it still remains widely questioned. This is mainly because cryptocurrencies are highly volatile and require the technical knowledge required to use Blockchain technology.

The aim of CRYPTO Financial Services' business plan is to familiarize customers with the products and services of cryptocurrencies, recommending an easy solution to the use of a single service, suitable for individuals and businesses, regardless of their level of experience. In this context, the business plan includes an analysis of the financial services and cryptographic environment, a strategic plan with a competitive advantage analysis, a marketing plan with market segmentation, target markets, and competition, as well as empirical evidence with the analysis of questionnaires for private investors and related businesses. Finally, the business plan presents a financial plan over a five-year horizon, he a risk assessment for the company and ways to anticipate these risks.

Keywords: *business plan, bitcoin, cryptobanks, blockchain, financial services*

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Ευχαριστίες.....	iv
Περίληψη	v
Abstract.....	vi
Πίνακας Περιεχομένων.....	vii
Κατάλογος Διαγραμμάτων	x
Κατάλογος Πινάκων	xii
Κατάλογος Εικόνων	xii
Εισαγωγή	1
Κεφάλαιο 1: Σύνοψη επιχειρηματικού σχεδίου	4
Κεφάλαιο 2: Το περιβάλλον των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και κρυπτονομισμάτων.....	6
2.1 Εισαγωγή	6
2.2 Πώς αναπτύσσεται ένα κρυπτονόμισμα	7
2.3 Η τεχνολογία Blockchain και η ανάπτυξη της FinTech	8
2.3.1 Η ανάπτυξη της FinTech	12
2.3.2 Blockchain και Bitcoin.....	13
2.4 Τάσεις και τη δυναμική της βιομηχανίας	14
2.5 Ανάλυση SWOT Bitcoin	16
2.5.1 Δυνατά σημεία.....	16
2.5.2 Αδύναμα σημεία	17
2.5.3 Ευκαιρίες.....	18
2.5.4 Απειλές	19
Κεφάλαιο 3: Στρατηγικό Πλάνο.....	21
3.1 Εισαγωγή	21
3.2 Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.....	21
3.3 Στρατηγικές marketing	22
3.3.1 «Επενδύστε υπεύθυνα».....	23
3.3.2 Ισχυρός διαδικτυακός τόπος.....	23
3.3.3 Αποστολή απευθείας μηνυμάτων	23
3.3.4 Μέσα κοινωνικής δικτύωσης.....	24
3.3.5 Διαφημίσεις.....	24
3.4 Στρατηγική και προβλέψεις πωλήσεων	25
3.4.1 Προβλέψεις πωλήσεων.....	28
Κεφάλαιο 4: Πλάνο Marketing.....	30

4.1	Σημαντικοί τομείς του πλάνου marketing	30
4.1.1	Λεπτομερής τμηματοποίηση της αγοράς	30
4.1.2	Εκπαίδευση.....	33
4.1.3	Φήμη	33
4.2	Αγορές - στόχοι	34
4.3	Ανταγωνισμός.....	34
Κεφάλαιο 5: Προσφερόμενες υπηρεσίες		36
5.1	Εισαγωγή	36
5.2	Κρυπτονομίσματα.....	36
5.2.1	Δάνεια σε Bitcoin	38
5.3	Μετοχές και Αμοιβαία Κεφάλαια.....	39
Κεφάλαιο 6: Επιχειρησιακό πλάνο.....		41
6.1	Νομική μορφή επιχείρησης	41
6.2	Έδρα επιχείρησης	41
6.3	Διοικητική Ομάδα.....	41
6.4	Ανθρώπινο δυναμικό	43
6.5	Χρονοδιάγραμμα λειτουργίας - δομή αμοιβής	44
Κεφάλαιο 7: Εμπειρική απόδειξη.....		45
7.1	Ερευνητικό σχέδιο	45
7.1.1	Επιλογή της μεθόδου ερωτηματολογίων.....	45
7.2	Ερευνητικό δείγμα.....	46
7.3	Διάρκεια έρευνας.....	46
7.4	Δομή ερωτηματολογίων	46
7.5	Επεξεργασία δεδομένων	46
7.6	Αποτελέσματα ερωτηματολογίων προς ιδιώτες επενδυτές	47
7.6.1	Δημογραφικά στοιχεία.....	47
7.6.2	Επενδυτική δραστηριότητα	49
7.6.3	Κρυπτονομίσματα.....	51
7.7	Αποτελέσματα ερωτηματολογίων προς συναφείς επιχειρήσεις	59
Κεφάλαιο 8: Οικονομικό πλάνο.....		73
8.1	Σημαντικές παραδοχές.....	73
8.2	Ανάλυση σημείου ισορροπίας (break-even point).....	77
Κεφάλαιο 9: Αξιολόγηση κινδύνου		78
9.1	Θέματα ασφαλείας.....	78
9.2	Διακυμάνσεις της αγοράς	79
9.3	Γνώση της αγοράς	79
9.4	Κανονιστικές αλλαγές	79

Βιβλιογραφία	81
Παράρτημα	84

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 1: Κλάδοι που θα επηρεαστούν από την FinTech έως το 2021	13
Διάγραμμα 2: Αριθμός χρηστών Blockchain παγκοσμίως (2015-2018)	25
Διάγραμμα 3: Μέγεθος του Blockchain ανά τρίμηνο (2013-2018)	26
Διάγραμμα 4: Τιμές Bitcoin ανά τρίμηνο (2012-2018)	27
Διάγραμμα 5: Χρηματιστηριακή αξία του Bitcoin ανά τρίμηνο (2014-2018).....	27
Διάγραμμα 6: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά φύλο	47
Διάγραμμα 7: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά ηλικία	47
Διάγραμμα 8: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά εκπαίδευση	48
Διάγραμμα 9: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά επάγγελμα.....	48
Διάγραμμα 10: Παράγοντες επιλογής εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών	49
Διάγραμμα 11: Πόσα χρόνια επενδύετε ενεργά;.....	49
Διάγραμμα 12: Σε ποιες κατηγορίες επενδύσεων είστε ενεργός;.....	50
Διάγραμμα 13: Με ποια συχνότητα συναλλάσσετε;	50
Διάγραμμα 14: Έχετε ακούσει ποτέ για Bitcoin, Litecoin ή άλλα κρυπτονομίσματα;.....	51
Διάγραμμα 15: Πόσο καιρό έχετε συνειδητοποιήσει την ύπαρξη των κρυπτονομισμάτων;	51
Διάγραμμα 16: Πόσες φορές έχετε αποκτήσει (αγοράσει, εξορύξει, ή λάβει) κρυπτονομίσματα όπως το Bitcoin τους τελευταίους 12 μήνες;	52
Διάγραμμα 17: Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, ποια ήταν η μέση συναλλακτική αξία για τις αγορές σας χρησιμοποιώντας κρυπτονομίσματα όπως το Bitcoin;.....	53
Διάγραμμα 18: Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, πόσες συναλλαγές πραγματοποιήσατε με κρυπτονομίσματα;.....	53
Διάγραμμα 19: Πόσες φορές αναμένετε να χρησιμοποιήσετε κρυπτονομίσματα για αγορές τους επόμενους 12 μήνες;	54
Διάγραμμα 20: Το κρυπτονόμισμα δεν έχει απτή μορφή. Αυτό μειώνει την αξία που αντιλαμβάνεστε για το νόμισμα;	55
Διάγραμμα 21: Τα κρυπτονομίσματα δεν υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς. Αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;	55
Διάγραμμα 22: Σε αντίθεση με άλλα νομίσματα, τα κρυπτονομίσματα απαιτούν πολύ λιγότερα τέλη για να λειτουργήσουν. Αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;	56
Διάγραμμα 23: Τα κρυπτονομίσματα βρίσκονται ακόμη σε αρχικό στάδιο και μπορεί να υποστούν πολλές αλλαγές στο εγγύς μέλλον, γεγονός που τα καθιστά εξαιρετικά	

ασταθή. Πόσο πιθανό θα επηρεάσει την απόφασή σας να χρησιμοποιήσετε κρυπτονομίσματα;.....	57
Διάγραμμα 24: Εάν οι πάροχοι κρυπτονομισμάτων δημιουργήσουν απτά νομίσματα ή χαρτονομίσματα που είναι θα είναι άμεσα διαθέσιμα σε τράπεζες και ΑΤΜ αλλά χωρίς να υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς, αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;	58
Διάγραμμα 25: Εάν τα κρυπτονομίσματα ρυθμιστούν από την κυβέρνηση αλλά παραμείνουν άυλα, θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;	58
Διάγραμμα 26: Σε ποια φάση του επιχειρηματικού κύκλου βρίσκεται η επιχείρησή σας; ...	59
Διάγραμμα 27: Ποιο είναι το κύριο ακροατήριο για το επιχειρηματικό σας σχέδιο;	59
Διάγραμμα 28: Ποια είναι η εταιρική δομή της επιχείρησής σας;.....	60
Διάγραμμα 29: Ποιοι είναι οι μακροπρόθεσμοι στόχοι σας σε ορίζοντα 5-10 ετών;	60
Διάγραμμα 30: Τι προϊόντα / υπηρεσίες προσφέρετε;	61
Διάγραμμα 31: Πώς συγκρίνεται η επιχείρησή σας σε θέματα μέσης τιμής με τους ανταγωνιστές;.....	62
Διάγραμμα 32: Πώς συγκρίνεται η επιχείρησή σας σε θέματα ποιότητας με τους ανταγωνιστές;.....	63
Διάγραμμα 33: Πώς συγκρίνεται η επιχείρησή σας σε θέματα ευκολίας με τους ανταγωνιστές;.....	64
Διάγραμμα 34: Πώς διαφοροποιείτε τα προϊόντα / τις υπηρεσίες σας από τον ανταγωνισμό;	65
Διάγραμμα 35: Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την ανάπτυξη ή την ύφεση της βιομηχανίας σας;.....	65
Διάγραμμα 36: Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν τις αποφάσεις των πελατών σας;.....	66
Διάγραμμα 37: Κατά μέσο όρο, πόσους μοναδικούς πελάτες έχετε ανά έτος;	66
Διάγραμμα 38: Κατά μέσο όρο, πόσους επαναλαμβανόμενους πελάτες έχετε ανά έτος;	67
Διάγραμμα 39: Πώς ενημερώνονται οι νέοι πελάτες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας;	68
Διάγραμμα 40: Πότε αναμένετε να φτάσετε σε σημείο ισορροπίας;	68
Διάγραμμα 41: Ποια είναι η στρατηγική σας εξόδου;.....	69

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Ανάλυση SWOT Bitcoin	20
Πίνακας 2: Προβλέψεις πωλήσεων ανά μήνα	28
Πίνακας 3: Προβλέψεις πωλήσεων ανά έτος	29
Πίνακας 4: Κύριοι ανταγωνιστές	34
Πίνακας 5: Μερίδιο συνολικής κεφαλαιοποίησης αγοράς κρυπτονομισμάτων	37
Πίνακας 6: Από τις ακόλουθες δηλώσεις, επιλέξτε εκείνη που περιγράφει καλύτερα την κατάσταση της επιχείρησής σας, από "Σίγουρα Όχι" έως "Σίγουρα Ναι"	72
Πίνακας 7: Proforma Ισολογισμός Χρήσης (ποσά σε €)	76
Πίνακας 8: Proforma Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (ποσά σε €)	76
Πίνακας 9: Proforma Κατάσταση Ταμειακών Ροών (ποσά σε €)	77

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

Εικόνα 1: Οικοσύστημα Blockchain	9
Εικόνα 2: Ημερολόγιο συναλλαγών Bitcoin με αλληλοσυνδεδεμένα τμήματα συναλλαγών	11

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η έννοια των κρυπτονομισμάτων (cryptocurrencies) είναι σχετικά πρόσφατη καθώς το Bitcoin εμφανίστηκε για πρώτη φορά το 2009 ως το πρώτο αποκεντρωμένο κρυπτονόμισμα. Ως κρυπτονόμισμα ορίζεται ένα αποκεντρωμένο σύστημα χωρίς κεντρική εξουσία, το οποίο χρησιμοποιεί κρυπτογραφία για τον έλεγχο των συναλλαγών, την αύξηση της προσφοράς και την πρόληψη της απάτης. Οι επιβεβαιωμένες συναλλαγές αποθηκεύονται ψηφιακά και καταγράφονται στο λογιστικό σύστημα των κρυπτονομισμάτων, το οποίο είναι γνωστό ως Blockchain. Όπως είναι φυσικό, για την επεξεργασία των κρυπτονομισμάτων και τη διενέργεια των συναλλαγών είναι απαραίτητη η χρήση υπολογιστών με ισχυρές προδιαγραφές και μνήμη (Gandal and Halaburda, 2014).

Το πιο δημοφιλές κρυπτονόμισμα είναι το bitcoin, το οποίο εμφανίστηκε το 2009 και δημιουργήθηκε από έναν επιστήμονα ηλεκτρονικών υπολογιστών με το ψευδώνυμο "Satoshi Nakamoto". Σύμφωνα με τον Nakamoto (2008), το κόστος της διαμεσολάβησης στην πραγματική αγορά νομισμάτων αυξάνει το κόστος συναλλαγής, περιορίζοντας το ελάχιστο μέγεθος της συναλλαγής και μειώνοντας τη δυνατότητα για απλές, καθημερινές συναλλαγές. Παράλληλα, ένα ευρύτερο κόστος αναφορικά με την απώλεια της ικανότητας να καταβάλλονται μη αναστρέψιμες πληρωμές για μη αναστρέψιμες υπηρεσίες. Ως αποτέλεσμα αυτών των παραγόντων, οι έμποροι ζητούν όλο και περισσότερες πληροφορίες για να ελέγξουν τη φερεγγυότητα των πελατών τους, ενώ ένα ορισμένο ποσοστό απάτης γίνεται αποδεκτό ως αναπόφευκτο. Αντιθέτως, η εισαγωγή ενός ηλεκτρονικού συστήματος πληρωμών βασισμένο στην κρυπτογραφική απόδειξη επιτρέπει σε δύο μέρη να πραγματοποιούν συναλλαγές απευθείας μεταξύ τους χωρίς την ανάγκη διαμεσολάβησης τρίτου. Επιπλέον, συναλλαγές που δεν είναι πρακτικά εφαρμόσιμες για αντιστροφή προστατεύουν τους πωλητές από την απάτη και οι συνήθεις μηχανισμοί μεσεγγύησης εφαρμόζονται για την προστασία των αγοραστών. Το δίκτυο Bitcoin είναι ένα δίκτυο peer-to-peer που ελέγχει και παρακολουθεί τη δημιουργία νέων Bitcoin (mining - εξόρυξη) και τις συναλλαγές με κρυπτονομίσματα. Το δίκτυο περιλαμβάνει ένα μεγάλο αριθμό υπολογιστών που συνδέονται μεταξύ τους μέσω του διαδικτύου και εκτελεί πολύπλοκες μαθηματικές διαδικασίες με στόχο την εξόρυξη νέων κρυπτονομισμάτων αλλά και την επαλήθευση της ορθότητας των συναλλαγών bitcoin.

Το σύστημα Bitcoin παρέχει ένα ανώτατο όριο για το ποσό των χρημάτων σε κυκλοφορία, ίσο με 21 εκατομμύρια Bitcoin, αποκλείοντας με τον τρόπο αυτό τον κίνδυνο να αυξηθεί ο αριθμός των κερμάτων σε βαθμό που να υποτιμηθεί το νόμισμα. Στα πλεονεκτήματα του Bitcoin συγκαταλέγονται η απουσία ρύθμισης της προσφοράς χρήματος από μία κεντρική τράπεζα ή μία κυβέρνηση, η ανωνυμία στις συναλλαγές και η διευκόλυνση μικρών και συχνών συναλλαγών (Cocco et.al., 2017). Από την άλλη πλευρά, υπάρχει πάντοτε ο κίνδυνος της κατάρρευσης του συστήματος, η αύξηση της νομιμοποίηση εσόδων από παράνομες δραστηριότητες, τη φοροδιαφυγή και το ηλεκτρονικό έγκλημα και η διακύμανση της αξίας των εικονικών νομισμάτων (Richter et.al., 2015).

Παρά το γεγονός ότι το Bitcoin εμφανίστηκε το 2009, τόσο οι επιχειρήσεις όσο και οι ιδιώτες δεν το χρησιμοποιούν ακόμα ευρέως. Αυτό οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που σχετίζονται με την κρυπτογράφηση και το Blockchain απευθύνονται σε επιχειρήσεις ή ιδιώτες που έχουν ή ενδιαφέρονται να αποκτήσουν τις προηγμένες τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για την χρήση της τεχνολογίας του Blockchain. Αντιθέτως, για τον αρχάριο ή τον αρχικό καταναλωτή, τα κρυπτονομίσματα φαντάζουν ιδιαίτερος περίπλοκα.

Στόχος του επιχειρηματικού σχεδίου της εταιρείας CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι να γνωρίσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των κρυπτονομισμάτων στο ευρύ κοινό, συστήνοντας μία εύκολη λύση στη χρήση ενιαίας εξυπηρέτησης, κατάλληλη για άτομα και επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από το επίπεδο εμπειρίας τους.

Μετά το εισαγωγικό μέρος, το επιχειρηματικό σχέδιο αναπτύσσεται ως εξής:

Στο *Κεφάλαιο 1* παρουσιάζεται η σύνοψη του επιχειρηματικού σχεδίου.

Στο *Κεφάλαιο 2* εξετάζεται το περιβάλλον των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και κρυπτονομισμάτων

Στο *Κεφάλαιο 3* παρουσιάζεται το στρατηγικό σχέδιο με ανάλυση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, της στρατηγικής marketing και της στρατηγικής πωλήσεων.

Στο *Κεφάλαιο 4* παρουσιάζεται το σχέδιο marketing με την τμηματοποίηση της αγοράς, τις αγορές-στόχους, και τον ανταγωνισμό.

Στο *Κεφάλαιο 5* αναλύονται οι προσφερόμενες υπηρεσίες.

Στο *Κεφάλαιο 6* επεξηγείται το επιχειρησιακό πλάνο της επιχείρησης.

Στο *Κεφάλαιο 7* παρουσιάζεται εμπειρική απόδειξη με ανάλυση ερωτηματολογίων προς ιδιώτες επενδυτές και συναφείς επιχειρήσεις.

Στο *Κεφάλαιο 8* αναλύεται το οικονομικό πλάνο σε ορίζοντα πενταετίας (5ετίας).

Το επιχειρηματικό σχέδιο ολοκληρώνεται με το *Κεφάλαιο 9*, όπου αξιολογούνται πιθανοί κίνδυνοι για την επιχείρηση και επεξηγούνται οι τρόποι αντιμετώπισής τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΣΥΝΟΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Η έννοια των κρυπτονομισμάτων είναι σχετικά νέα, ενώ η αγορά που αντιπροσωπεύεται από την τεχνολογία Blockchain περιορίζεται σε μία σχετικά μικρή κοινότητα ατόμων που έχουν συγκεκριμένο ενδιαφέρον για την τεχνολογία αυτή. Ο αριθμός των υπηρεσιών που σχετίζονται με την κρυπτογράφηση στην αγορά είναι τεράστια, αλλά για τον αρχικό χρήστη η πλοήγηση μέσα σε αυτή την πολυμορφία είναι δύσκολη καθώς πρέπει να καθοριστεί μία υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και να γίνει κατανοητή η καινοτομία κρυπτογράφησης.

Η θέση του Bitcoin στην χρηματοπιστωτική αγορά είναι αβέβαιη λόγω της υψηλής μεταβλητότητας που παρουσιάζει. Επιπλέον, για έναν αρχάριο επενδυτή, το οικοσύστημα του Blockchain μοιάζει εξαιρετικά τεχνικό και περίπλοκο. Με βάση αυτήν την πρόκληση, στόχος της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι να εισάγει αλλαγές στην αγορά, στοχεύοντας μη εξειδικευμένους χρήστες ψηφιακών νομισμάτων. Με τον τρόπο αυτόν, η επιχείρηση αποκτά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα προσφέροντας διαφοροποιημένες υπηρεσίες. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία εισάγει μία φιλική προς τον χρήστη πλατφόρμα, η ανάπτυξη της οποίας ολοκληρώθηκε το διάστημα Ιανουάριος – Αύγουστος 2018. Η πλατφόρμα θα εγκαινιαστεί επίσημα την 1η Νοεμβρίου 2018 και θα «τρέχει» σε έκδοση beta. Η πλατφόρμα είναι εξοπλισμένη με πύλη πληρωμής, μια ανταλλαγή κρυπτογράφησης συναλλάγματος, μια λίστα εμπορών και μια καταχώριση αγοράς.

Η Διοικητική ομάδα της CRYPTO αποτελείται από τέσσερα άτομα: τον κύριο Δημήτριο Κύρκο - Γενικό Διευθυντή και συνιδρυτή, την κυρία Διονυσία Θεοδώρου - Συντονίστρια ομάδας και συνιδρύτρια, τον κύριο Κωνσταντίνο Ιωάννου – Προϊστάμενο IT και την κυρία Μυρτώ Ταμπάκη – Οικονομική Διευθύντρια.

Οι υπηρεσίες που προσφέρει η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι επενδύσεις σε κρυπτονομίσματα, μετοχές και αμοιβαία κεφαλαία. Εκτός από το Bitcoin, η εταιρεία διαχειρίζεται και άλλα κρυπτονομίσματα, όπως DASH, MONERO, RIPPLE, και LITECOIN.

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι η αποτελεσματική εκμετάλλευση της τεχνολογίας. Στο πλαίσιο του στρατηγικού σχεδιασμού της επιχείρησης μετά το 2020, περιλαμβάνεται η ανάπτυξη τεχνολογικών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (FinTech), η οικονομία διαμοιρασμού (sharing economy), η κυριαρχία των ψηφιακών υπηρεσιών, και η ασφάλεια στον κυβερνοχώρο.

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες απευθύνεται στον μέσο καταναλωτή που εν κατέχει τεχνικές γνώσεις επένδυσης σε κρυπτονομίσματα. Η εταιρεία δεν περιορίζεται μόνο στην Αθήνα, αλλά δραστηριοποιείται σε παγκόσμιο επίπεδο. Γενικότερα, η CRYPTO απευθύνεται σε οποιοδήποτε άτομο, ηλικίας 18 έως 60 ετών, κάτοικο Ελλάδος ή εξωτερικού, που ενδιαφέρεται να επενδύσει, αγοράσει, ανταλλάξει και γενικότερα χρησιμοποιήσει ψηφιακά νομίσματα σύμφωνα με την τεχνολογία Blockchain.

Το όραμα της CRYPTO Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες είναι να γνωρίσει τα κρυπτονομίσματα σε όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους, προσφέροντας στους χρήστες μία πλήρη και απρόσκοπτη εμπειρία πρόσβασης στις διαθέσιμες υπηρεσίες κρυπτογράφησης. Από την πρώτη στιγμή που ο πελάτης αποφασίζει να χρησιμοποιήσει κρυπτονομίσματα, καθοδηγείται μέσω της πλατφόρμας και των χαρακτηριστικών της. Με τον τρόπο αυτόν, προστατεύεται από κάθε ανεπιθύμητη αρνητική εμπειρία και ανακαλύπτει διαρκώς νέες δυνατότητες χρήσης της πλατφόρμας. Μέσω αυτής της ενοποιητικής προσέγγισης στις υπηρεσίες εικονικού νομίσματος, η πλατφόρμα CRYPTO αποσκοπεί να γίνει η πλέον προτιμώμενη μεσαίου μεγέθους πλατφόρμα, εξοικειώνοντας τους πελάτες με τα κρυπτοσυστήματα και τους τρόπους χρήσης τους.

Σύμφωνα με τις προβλέψεις του οικονομικού πλάνου, οι ταμειακές ροές της επιχείρησης το έτος 1 θα είναι €131.750, το έτος 2 €145.443,50, το έτος 3 €170.526,77, το έτος 4 €202.753,21, και το έτος 5 €251.314,13. Επιπλέον, η αύξηση των πωλήσεων υπολογίζεται 65,5% σε χρονικό ορίζοντα πενταετίας, ενώ τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης εκτιμάται ότι θα αυξηθούν κατά 90,8% το ίδιο διάστημα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΙ ΚΡΥΠΤΟΝΟΜΙΣΜΑΤΩΝ

2.1 Εισαγωγή

Παρόλο που εισήχθη το 2009, το ψηφιακό νόμισμα Bitcoin απέκτησε το ενδιαφέρον των μέσων ενημέρωσης μόλις το 2012. Λόγω της ανωνυμίας του Bitcoin και των άλλων κρυπτονομισμάτων, τα ψηφιακά νομίσματα συχνά συγκρίνονται με τα μετρητά. Ωστόσο, σε αντίθεση με τα μετρητά, τα κρυπτονομίσματα είναι καθαρά ψηφιακά και χρησιμοποιούνται ως μέθοδοι ηλεκτρονικής πληρωμής. Επομένως, αποτελούν άμεσους ανταγωνιστές των πιστωτικών καρτών, των χρεωστικών καρτών, και του PayPal. Στην ουσία, τα κρυπτονομίσματα αποτελούν εικονικά αγαθά που έχουν τα χαρακτηριστικά του χρήματος, προσφέροντας μια λογιστική μονάδα, ένα μέσο ανταλλαγής και ένα κατάστημα αξίας. Τυπικά παραδείγματα είναι οι εφαρμογές Facebook Credits, Microsoft Points, ή τα νομίσματα Amazon. Επιπλέον, τα ψηφιακά νομίσματα συχνά εκδίδονται από εταιρείες των οποίων οι δραστηριότητες επικεντρώνονται στην κοινωνική δικτύωση, τα βιντεοπαιχνίδια ή τις πωλήσεις εφαρμογών (Gans and Halaburda, 2015).

Οι τρέχουσες εξελίξεις στο πλαίσιο του οικοσυστήματος Bitcoin, καθώς και ο ανταγωνισμός με άλλα ψηφιακά νομίσματα, μπορεί να έχει σημαντικό αντίκτυπο στη μελλοντική επιτυχία αυτής της καινοτόμου τεχνολογίας. Εξετάζοντας τον ανταγωνισμό μεταξύ διαφορετικών κρυπτονομισμάτων, όπως Bitcoin, Litecoin, κλπ. και τον ανταγωνισμό μεταξύ των ανταλλαγών όπου αυτά τα νομίσματα διαπραγματεύονται, οι Gandal and Halaburda (2014) διαπιστώνουν ότι το Bitcoin έχει σταδιακά αποκτήσει μεγαλύτερη απήχηση από το αμερικανικό δολάριο και τα υπόλοιπα κρυπτονομίσματα. Ωστόσο, παρά τη δεδομένη δημοτικότητα του Bitcoin και τις μακροπρόθεσμες προοπτικές, υπάρχουν ακόμα πολλά αναπάντητα ερωτήματα σχετικά με τη βιωσιμότητα των κρυπτονομισμάτων και τις δυνατότητες αυτής της ανατρεπτικής τεχνολογίας.

2.2 Πώς αναπτύσσεται ένα κρυπτονόμισμα

Τα στάδια ανάπτυξης ενός κρυπτονομίσματος περιλαμβάνουν την κωδικοποίηση, την εύρεση χρηστών και την αύξηση της δημοτικότητας.

1) Κωδικοποίηση

Για τους χρήστες που διαθέτουν μία στοιχειώδη κατανόηση της κωδικοποίησης, είναι εξαιρετικά εύκολο να δημιουργήσουν τη δική τους μορφή κρυπτογράφησης. Σε πιο προχωρημένο επίπεδο, οι προγραμματιστές μπορούν να κάνουν τροποποιήσεις στον κώδικα που αλλάζει τη λειτουργία του νομίσματος όπως επιθυμούν. Ωστόσο, ακόμα και για τους χρήστες που δεν γνωρίζουν ή δεν κατανοούν σε βάθος την κωδικοποίηση, υπάρχουν ορισμένες διαθέσιμες υπηρεσίες που επιτρέπουν τη δημιουργία κρυπτονομισμάτων έναντι αμοιβής.

2) Εύρεση χρηστών

Η ανάπτυξη ενός κρυπτονομίσματος είναι εύκολη, αλλά η εξεύρεση δικτύου χρηστών είναι μία σαφώς δυσκολότερη διαδικασία. Το κρυπτονόμισμα βασίζεται σε μια αποκεντρωμένη βάση δεδομένων, η οποία με τη σειρά της βασίζεται σε έλεγχο και εγγύηση της ακεραιότητας των δεδομένων. Επομένως, όχι μόνο απαιτείται ένα μεγάλο δίκτυο χρηστών, αλλά θα πρέπει το δίκτυο αυτό να είναι αξιόπιστο και διαθέτει τα κατάλληλα μέσα επεξεργασίας για να διασφαλιστεί ότι όλες οι συναλλαγές γίνονται σωστά. Οι περισσότεροι νέοι τύποι κρυπτονομισμάτων δημιουργούνται στη βάση της λύσης ενός προβλήματος που σχετίζεται με τα παραδοσιακά νομίσματα. Ωστόσο, εάν υπάρχει ανεπαρκής ικανότητα επεξεργασίας για να διευκολυνθεί το σύνολο των συναλλαγών του δικτύου, η κρυπτογράφηση μπορεί να μην γίνει ποτέ επιτυχημένη. Στην ουσία, προκειμένου ένας τύπος νομίσματος να κερδίσει την ευρύτερη προσοχή των χρηστών του οικοσυστήματος Blockchain, πρέπει οι μεταφορές νομισμάτων να γίνονται γρήγορα και με ασφαλή τρόπο. Διαφορετικά, οι χρήστες μπορούν απλά να βρουν έναν άλλο τύπο ψηφιακού νομίσματος προς χρήση.

3) Αύξηση δημοτικότητας

Το τελευταίο βήμα για την ανάπτυξη και την έναρξη κυκλοφορίας ενός κρυπτονομίσματος είναι να κερδίσει δημοτικότητα. Η προσοχή των μέσων μαζικής ενημέρωσης (MME) μπορεί

να αποβεί εξαιρετικά χρήσιμη, αλλά και εξαιρετικά μοιραία, εάν το κρυπτονομίσμα δεν θεωρείται γενικότερα φερέγγυο. Όμως, στην περίπτωση που το κρυπτονομίσμα είναι ασφαλές και δεν είναι επιρρεπές σε παραμορφώσεις ή παραβιάσεις δεδομένων, η προσοχή των ΜΜΕ μπορεί να αποδειχθεί πολύ χρήσιμη. Οι προγραμματιστές κρυπτονομισμάτων θέλουν τα νομίσματά τους να φτάσουν σε όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους διότι με τον τρόπο αυτόν αυξάνει και η αξία τους.

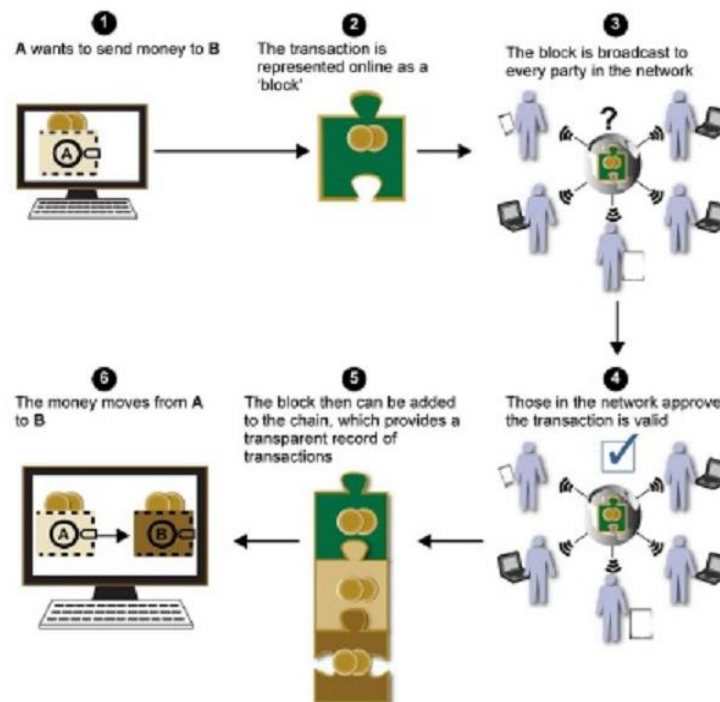
2.3 Η τεχνολογία Blockchain και η ανάπτυξη της FinTech

Στην πιο απλή του μορφή, το Blockchain είναι μια κατανεμημένη και αποκεντρωμένη βάση δεδομένων στην οποία κάθε μέλος του δικτύου διατηρεί ένα πλήρες, επαληθευμένο και συγχρονισμένο αντίγραφο όλων των συναλλαγών. Η αρχιτεκτονική του συνδυάζει την προηγμένη κρυπτογραφία, ένα πολύπλοκο σύστημα κινήτρου-ανταμοιβής και ένα μοντέλο κατανεμημένης συναινέσεως που εξασφαλίζει την ακεραιότητα των δεδομένων υπό την απουσία μεσολάβησης ενός τρίτου μέρους, όπως, για παράδειγμα, μία τράπεζα ή ένα χρηματοπιστωτικό ίδρυμα. Ο αγοραστής και ο πωλητής αλληλοεπιδρούν άμεσα χωρίς να απαιτείται επαλήθευση από αξιόπιστο τρίτο μεσάζοντα. Οι συναλλαγές δεν είναι ανώνυμες, αλλά γίνονται με ψευδώνυμα: δημιουργείται μια εγγραφή συναλλαγής, αλλά οι πληροφορίες αναγνώρισης κρυπτογραφούνται και δεν μοιράζονται προσωπικές πληροφορίες. Συνεπώς, το Blockchain είναι ένας αποκεντρωμένος ημερολογιακός κατάλογος όλων των συναλλαγών σε ένα δίκτυο χρήστη προς χρήστη (peer-to-peer) και αποτελεί την τεχνολογία στην οποία βασίζεται το Bitcoin και άλλα κρυπτονομίσματα.

Το οικοσύστημα Bitcoin περιλαμβάνει τέσσερα βασικά μέρη: (1) τους χρήστες που στέλνουν και λαμβάνουν πληρωμές, του εξορύκτες (miners) που παράγουν την κρυπτογράφηση, τους επενδυτές που αγοράζουν τα κρυπτονομίσματα, και τους προγραμματιστές που παρακολουθούν και συντηρούν τις διαδικασίες. Κανένα τμήμα της εξίσωσης δεν λειτουργεί χωρίς να υπάρχουν και τα υπόλοιπα μέρη. Ειδικότερα, οι miners διαδραματίζουν πολύ κρίσιμο ρόλο στη διατήρηση του οικοσυστήματος Blockchain καθώς είναι εκείνοι που ουσιαστικά διατηρούν το σύστημα εξόρυξης και προωθούν νέα κρυπτονομίσματα στην αγορά. Οι miners στηρίζονται στην ύπαρξη μίας συνεχούς ροής συναλλαγών που μεταδίδονται στο δίκτυο με στόχο να δώσουν στους καταναλωτές/ επενδυτές τη δυνατότητα να συμμετέχουν στο οικοσύστημα. Δεδομένου ότι τα εμπόδια

εισόδου και εξόδου από τη βιομηχανία κρυπτονομισμάτων είναι πολύ χαμηλά, είναι σαφές ότι οι miners συνεχίζουν την εξόρυξη μόνο εάν υπάρχει οικονομικό όφελος (Hreinsson and Blöndal, 2018).

Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες ενός οικοσυστήματος Blockchain περιλαμβάνουν ένα πορτοφόλι πολλών νομισμάτων, την ικανότητα άντλησης κεφαλαίων για την ανάπτυξη έργων και μία ολοκληρωμένη αποκεντρωμένη ανταλλαγής. Κανένα από τα τρία αυτά στοιχεία δεν απαιτεί την χρήση τεχνογνωσίας της τεχνολογία Blockchain. Για τον λόγο αυτόν, είναι σχετικά εύκολο μία οποιαδήποτε επιχείρηση να συμμετέχει στο οικοσύστημα και να συμβάλλει στο άνοιγμα της οικονομίας για οποιονδήποτε οργανισμό οποιουδήποτε μεγέθους, σε οποιοδήποτε τομέα. Όπως φαίνεται στην Εικόνα 1, το πρόσωπο A θέλει να πληρώσει το πρόσωπο B για κάποιο προϊόν ή υπηρεσία. Το άτομο A μπορεί να πάει άμεσα σε έναν ανταλλάκτη χρημάτων, ο οποίος θα ανταλλάξει ένα κυρίαρχο νόμισμα για το Bitcoin, ή μπορεί να χρειαστεί να πάει μέσω ενός πομπού χρήματος για να φτάσει στον ανταλλάκτη. Τα Bitcoin μπαίνουν στο ψηφιακό πορτοφόλι του προσώπου A. Εφόσον η συναλλαγή εγκριθεί, τα Bitcoin μεταφέρονται στο πρόσωπο B, το οποίο να πάει άμεσα σε έναν ανταλλάκτη χρημάτων για να πάρει το νόμισμα που μπορεί να κατατεθεί σε μια τράπεζα.



Εικόνα 1: Οικοσύστημα Blockchain

Πηγή: Thompson Wise et.al. (2018)

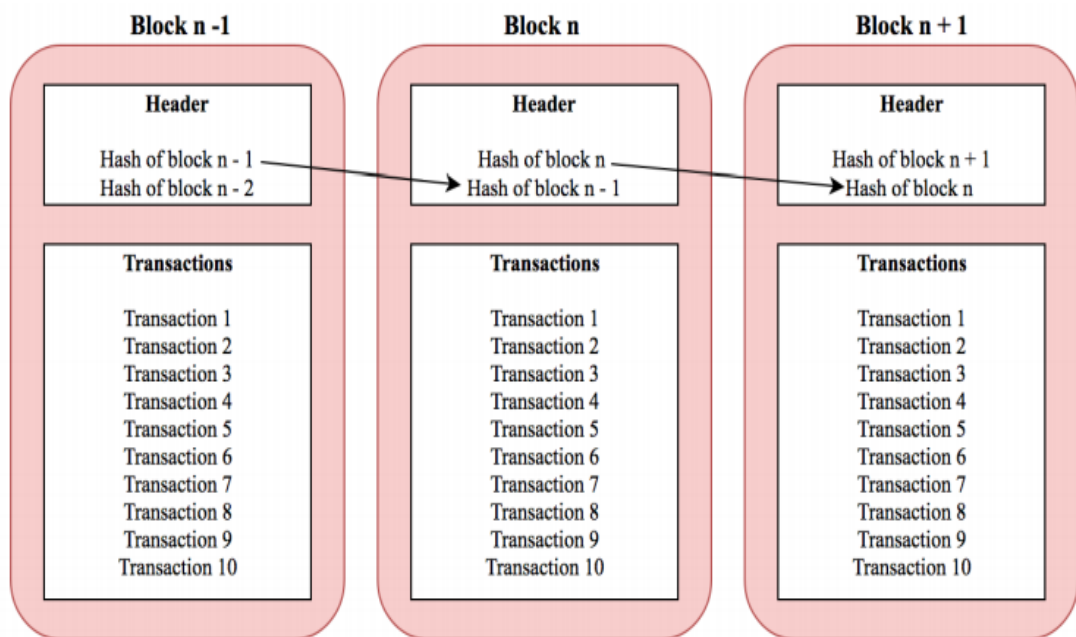
Τα βασικά χαρακτηριστικά του Blockchain συνοψίζονται ως εξής:

1. Είναι αμετάβλητο, δηλαδή δεν μπορεί να πλαστογραφηθεί ή να επεξεργαστεί.
2. Είναι αβέβαιο, δηλαδή εξασφαλίζει απόλυτη αξιοπιστία στο σύστημα χωρίς να απαιτεί την εμπιστοσύνη στην ειλικρίνεια των συμμετεχόντων.
3. Είναι ανθεκτικό στη λογοκρισία, που σημαίνει ότι αν και μπορεί να υπάρχουν συνέπειες μετά την ολοκλήρωση μιας συναλλαγής, αν δύο χρήστες επιθυμούν να συμμετάσχουν σε μια συναλλαγή, είναι αδύνατο να αποφευχθεί.
4. Έχει μηδενικούς χρόνους αποκατάστασης, δηλαδή ο τελικός και επαληθευμένος διακανονισμός αυξάνει τη ρευστότητα και την ταχύτητα του κεφαλαίου δραματικά.

Αυτά τα χαρακτηριστικά υποδηλώνουν ότι το Blockchain μπορεί να έχει ευρείες και εκτεταμένες συνέπειες για ένα ευρύ φάσμα βιομηχανιών πέρα από τον χρηματοπιστωτικό τομέα (Olson and Tomek, 2017). Για παράδειγμα, ενώ τα κρυπτονομίσματα συνεχίζουν να κερδίζουν κάποια αποδοχή ως επιλογή πληρωμής, η αστάθεια των τιμών και η ευκαιρία για κερδοσκοπικές επενδύσεις ενθαρρύνουν τους καταναλωτές να μην τα χρησιμοποιούν για να αγοράζουν αγαθά και υπηρεσίες. Η περιπλοκότητα της τεχνολογίας και η έλλειψη ρυθμιστικής αρχής καθιστούν τη χρήση των κρυπτονομισμάτων επικίνδυνη. Τουλάχιστον στην τρέχουσα εφαρμογή του, το Bitcoin, αποτελεί πρότυπο ψηφιακό νόμισμα για παράνομη δραστηριότητα και δεν είναι ούτε ανώνυμο ούτε αδιαφανές, όπως πιστεύουν πολλοί από τους χρήστες και τους υποστηρικτές του. Στην ουσία, η συντριπτική πλειοψηφία των πληροφοριών του Bitcoin, εκτός από την πραγματική ταυτότητα των χρηστών, έχει σχεδιαστεί για να είναι δημόσιο και οποιοσδήποτε χρήστης μπορεί, να «κατεβάσει» ένα αντίγραφο ολόκληρου του συνόλου δεδομένων για πλήρη συμμετοχή στο σύστημα. Αυτό το σύνολο δεδομένων μπορεί εύκολα να εξερευνηθεί χρησιμοποιώντας μία ποικιλία ελεύθερων και εμπορικών εργαλείων τεχνολογίας (Allen and Villasenor, 2014).

Από την άλλη πλευρά, είναι γεγονός ότι τα κρυπτονομίσματα έχουν μία πρωτοποριακή δυναμική που επιτρέπει στους καταναλωτές να έχουν πρόσβαση σε ένα παγκόσμιο σύστημα πληρωμών - οπουδήποτε και οποτεδήποτε - όπου η συμμετοχή περιορίζεται μόνο από την πρόσβαση στην τεχνολογία και όχι από παράγοντες όπως το πιστωτικό ιστορικό ή ο τραπεζικός λογαριασμός (PwC, 2018). Ο κατανεμημένος ρόλος του Bitcoin ενημερώνεται, κατά μέσο όρο, μία φορά κάθε 10 λεπτά. Ο αποκεντρωμένος ημερολογιακός κατάλογος είναι ενημερωμένος από τους miners, οι οποίοι υπολογίζουν μία κρυπτογραφική υπογραφή

ή ένα υδατογράφημα του τελευταίου τμήματος συναλλαγών. Το Bitcoin χρησιμοποιεί τυπικούς κατακερματισμούς που λειτουργούν ως υδατογραφήματα, τα οποία απαιτούν επανυπολογισμό σε κάθε προσπάθεια αλλαγής μιας συναλλαγής στο Blockchain. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι κάθε νέο υδατογράφημα συνδέεται με το προηγούμενο n-1, έτσι ώστε το επόμενο υδατογράφημα να συνδέεται με το n, και ούτω καθεξής. Με τον τρόπο αυτόν, τα συνδεδεμένα υδατογραφήματα εγγυώνται την ακεραιότητα του Blockchain και την άρση της ανάγκης μιας αξιόπιστης αρχής να διατηρήσει ένα κεντρικό βιβλίο συναλλαγών (Hreinsson and Blöndal, 2018) (Εικόνα 2).



Εικόνα 2: Ημερολόγιο συναλλαγών Bitcoin με αλληλοσυνδεδεμένα τμήματα συναλλαγών

Πηγή: Hreinsson and Blöndal (2018)

Περαιτέρω, το Bitcoin λύνει το λεγόμενο πρόβλημα "διπλής δαπάνης". Σε αντίθεση με τα φυσικά χρήματα, τα ηλεκτρονικά αρχεία μπορούν εύκολα να αντιγραφεί. Αν κάθε νόμισμα ή μονάδα σε ψηφιακό νόμισμα είναι απλώς ένα αρχείο, πρέπει να υπάρχει ένας μηχανισμός που να εμποδίζει έναν χρήστη να αποστείλει το ίδιο ψηφιακό νόμισμα ή μονάδα σε πολλούς παραλήπτες. Για τον λόγο αυτό, η αρχιτεκτονική Blockchain χρησιμοποιεί ένα μηχανισμό που ονομάζεται «απόδειξη εργασίας» και καθιστά αδύνατη τη δαπάνη του ίδιου νομίσματος εις διπλούν. Εδώ πρέπει να τονισθεί ότι η λύση στο πρόβλημα της διπλής δαπάνης δεν απαιτεί τον ρυθμιστικό έλεγχο μίας κεντρικής αρχής, όπως η τράπεζα ή η κυβέρνηση. Επομένως, το Bitcoin και η τεχνολογία Blockchain, όχι μόνο επιλύει το πρόβλημα των

διπλών δαπανών, αλλά το κάνει με τέτοιο τρόπο που εξαλείφει ρητά την ανάγκη για μια αξιόπιστη κεντρική αρχή καθώς λειτουργεί αποκλειστικά σε αγορές peer-to-peer (P2P) (Duffield and Hagan, 2014).

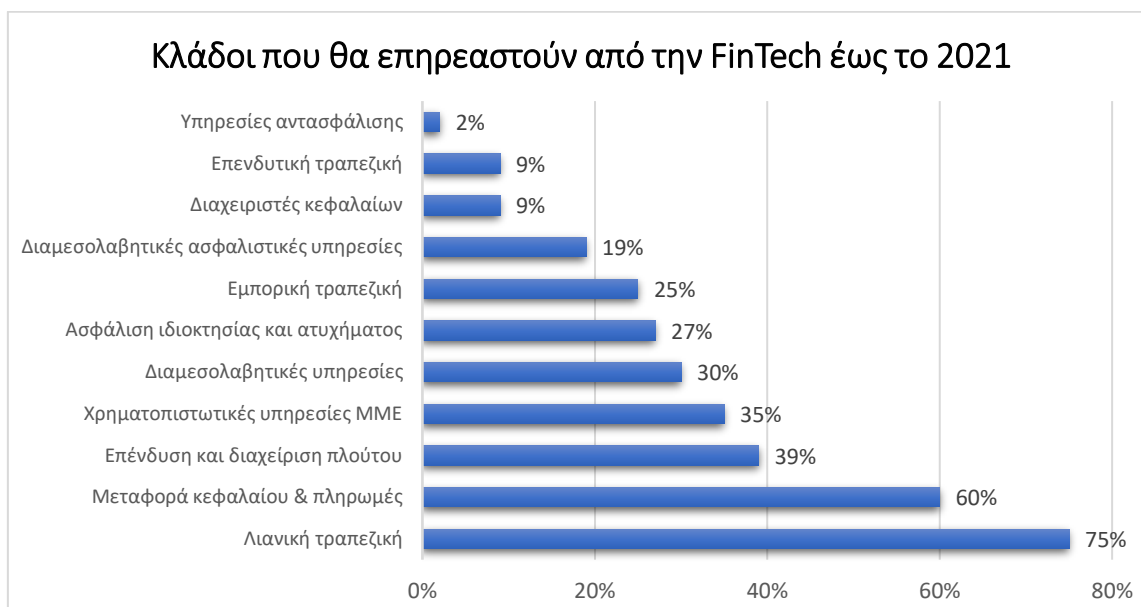
2.3.1 Η ανάπτυξη της FinTech

Είναι δύσκολο να φανταστεί κανείς έναν κόσμο χωρίς το διαδίκτυο ή τα έξυπνα τηλέφωνα και ο κλάδος των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών δεν αποτελεί εξαίρεση. Στην ουσία, η ψηφιακή επανάσταση μεταμορφώνει τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες αποκτούν πρόσβαση σε χρηματοοικονομικά προϊόντα και υπηρεσίες. Αν και ο κλάδος έχει αλλάξει αρκετά τα τελευταία χρόνια με την εισαγωγή νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων ως μέσου αντιμετώπισης της κρίσης, η διείδυση των τεχνολογικών εφαρμογών είναι σχετικά νέο φαινόμενο, το οποίο, ωστόσο, επιταχύνεται με αξιοσημείωτο ρυθμό στο πλαίσιο της FinTech.

Η FinTech διασταυρώνει δυναμικά τις οικονομικές υπηρεσίες και την τεχνολογία σε μια βιομηχανία που αποτελείται από εταιρείες που χρησιμοποιούν την τεχνολογία με διαθέσιμους πόρους για να ανταγωνίζονται την αγορά των παραδοσιακών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων με την εισαγωγή καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών. Στο πλαίσιο αυτό, περιλαμβάνει διάφορα προϊόντα, όπως υπηρεσίες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων, δανειστές αγοράς, υπηρεσίες διαχείρισης ομοτίμων (peer-to-peer), εναλλακτική χρηματοδότηση, τεχνολογία πληρωμών και εμβασμάτων, και νομίσματα (Thompson Wise et.al., 2018). Ως εκ τούτου, η FinTech κερδίζει σημαντικό προβάδισμα και προκαλεί ανακατατάξεις στην αλυσίδα αξιών. Σύμφωνα με μελέτη της PwC (2016), η χρηματοδότηση των νεοσύστατων επιχειρήσεων της FinTech υπερδιπλασιάστηκε το 2015 φθάνοντας τα 12,2 δισ. δολάρια, από 5,6 δισ. δολάρια το 2014 με βάση τις εταιρείες που περιλαμβάνονται στην πλατφόρμα DeNovo.

Σήμερα, υπολογίζεται ότι υπάρχουν περισσότερες από 1,000 εταιρείες FinTech, τόσο σε στάδιο εκκίνησης όσο και σε στάδιο επέκτασης, οι οποίες λειτουργούν στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, την Ευρώπη και την Ασία και αντιπροσωπεύουν \$105 δις συνολικής χρηματοδότησης και περίπου \$870 δις σε εκτιμώμενη τρέχουσα αξία (Thompson Wise et.al., 2018). Οι κλάδοι που αναμένεται να επηρεαστούν περισσότερο από την εισαγωγή της FinTech στον χρηματοοικονομικό κλάδο είναι η λιανική τραπεζική σε ποσοστό 75% και ο

κλάδος μεταφοράς κεφαλαίων και πληρωμών σε ποσοστό 60%. Μικρότερη επίδραση αναμένεται στον κλάδο επένδυσης και διαχείρισης πλούτου (39%) και στην παροχή χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις (35%) (Διάγραμμα 1).



Διάγραμμα 1: Κλάδοι που θα επηρεαστούν από την FinTech έως το 2021

Πηγή: PwC (2016)

2.3.2 Blockchain και Bitcoin

Μετά την εμφάνιση του Bitcoin το 2009, υπολογίζεται ότι έχουν εισαχθεί περίπου 1.500 αναδυόμενα, εναλλακτικά κρυπτονομίσματα στην κυκλοφορία με την προοπτική εφαρμογής σε τομείς πέρα από τις νομισματικές συναλλαγές. Τα 600 από αυτά τα νέα κρυπτονομίσματα αποτελούν αντικείμενο ενεργού διαπραγμάτευσης σήμερα. Όλα τα κρυπτονομίσματα μοιράζονται την υποκείμενη τεχνολογία Blockchain και το μηχανισμό ανταμοιβής, αλλά συνήθως αναπτύσσονται σε απομονωμένα δίκτυα συναλλαγών. Πολλά από αυτά είναι κλώνοι του Bitcoin, αν και με διαφορετικές παραμέτρους όπως προμήθειες, χρόνους επικύρωσης συναλλαγών κλπ., ενώ άλλα έχουν προκύψει από πιο σημαντικές καινοτομίες της υποκείμενης τεχνολογίας Blockchain (Hileman and Rauchs, 2017).

Τα περισσότερα οικοσυστήματα Blockchain έχουν ένα σταθερό αριθμό Bitcoin που μπορούν να παράγουν στη βάση ενός αποπληθωριστικού οικονομικού μοντέλου καθώς η τιμή Bitcoin αυξάνεται εγγενώς λόγω της περιορισμένης προσφοράς. Τα Bitcoin μπορούν επίσης να δημιουργηθούν μόνο σε ένα συγκεκριμένο ποσοστό, το οποίο καθορίζεται

μαθηματικά από την κρυπτογράφηση του οικοσυστήματος για την πρόληψη της υπερπροσφοράς (Herbert and Litchfield, 2015). Αυτές οι προσεγγίσεις οδηγούν σε μία οικονομία κόστους των οικοσυστημάτων Blockchain μέσω χαμηλότερων τελών συναλλαγών (Hochstein, 2014). Ακόμα, τα κρυπτονομίσματα έχουν ένα σημαντικό χαμηλότερο κόστος από τα παραδοσιακά νομίσματα από άποψη οικονομικού, περιβαλλοντικού, και κοινωνικοοικονομικού κόστους (McCook, 2014).

Τα κρυπτονομίσματα χρησιμοποιούνται σήμερα ως μέσο ανταλλαγής καθημερινών πληρωμών, δηλαδή για τον πρωταρχικό λόγο για τον οποίο εισήχθη το Bitcoin, αλλά και για κερδοσκοπία (Ceruleo, 2014; Rogojanu and Badea, 2014). Άλλες χρήσεις περιλαμβάνουν τη μη δαπανηρή διασυνοριακή μεταφορά χρημάτων παρόλο που η έλλειψη ρυθμιστικής αρχής και η ανεξαρτησία των κρυπτονομισμάτων καθιστούν την αγορά μοναδική και την τιμή τους εξαιρετικά ασταθή (Yermack, 2015; Hendrickson et.al., 2016). Αναφορικά με τη μεταβλητότητα των κρυπτονομισμάτων, οι Sapuric and Kokkinaki (2014) ορίζουν τη μεταβλητότητα ως την τυπική απόκλιση που αντιπροσωπεύει την ημερήσια μεταβλητότητα της συναλλαγματικής ισοτιμίας. Αυτό υπολογίζεται πολλαπλασιάζοντας την τυπική απόκλιση της συναλλαγματικής ισοτιμίας επί την τετραγωνική ρίζα του αριθμού των ημερών διαπραγμάτευσης ανά έτος. Οι Briere et.al. (2015) χρησιμοποιούν τις ετήσιες αποδόσεις της συναλλαγματικής ισοτιμίας για τον υπολογισμό της ετήσιας μεταβλητότητας, ενώ οι Chan et.al. (2017) ορίζουν τη μεταβλητότητα ως την απόκλιση των ημερήσιων συναλλαγματικών από τις αποδόσεις των κρυπτονομισμάτων κατά την εξεταζόμενη χρονική περίοδο.

2.4 Τάσεις και τη δυναμική της βιομηχανίας

Το μοντέλο σχεδιασμού των κρυπτονομισμάτων έχει αποδυναμώσει το μοντέλο των παραδοσιακών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων με την προσθήκη νέων δυνατοτήτων προς υιοθέτηση από ατομικούς χρήστες και οργανισμούς, ως ακολούθως:

- Διευκόλυνση νομισματικών και νομικών συναλλαγών χωρίς τα τρίτα μέρη.
- Μεταφορά χρημάτων με πιο ασφαλή ή εντελώς ανώνυμο τρόπο, ο οποίος προστατεύει τα προσωπικά δεδομένα των χρηστών.

- Πρόσβαση σε τραπεζικές υπηρεσίες και το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα με οποιαδήποτε συσκευή που συνδέεται με το διαδίκτυο, βελτιώνοντας την ποιότητα ζωής των χρηστών.
- Αποφυγή σημαντικών αμοιβών συναλλαγών, όπως εκείνων που χρεώνονται από εταιρείες πιστωτικών καρτών και επεξεργαστές κεντρικών πληρωμών.
- Μείωση του κινδύνου πληθωρισμού.

Όσον αφορά τον αντίκτυπο στον τραπεζικό τομέα, τα κρυπτονομίσματα έχουν δημιουργήσει μια τεχνολογική επανάσταση παρόμοια με εκείνη του διαδικτύου. Παρά το γεγονός ότι το Bitcoin πρωτοεμφανίστηκε το 2009, δεν έλαβε μεγάλη προσοχή πριν το 2014, οπότε και η τεχνολογία άρχισε να χρησιμοποιείται ευρέως στα χρηματοοικονομικά προϊόντα και στη Fintech.

Από το 2014 έως και σήμερα, η τεχνολογία Blockchain αποτελεί κύριο θέμα συζήτησης σε πολλές χρηματοοικονομικές επιχειρήσεις λόγω του αποκεντρωμένου μοντέλου με το οποίο λειτουργεί και το οποίο αναμένεται να γίνει μία σημαντική λειτουργία για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται με την επένδυση κρυπτονομισμάτων. Αυτό συμβαίνει διότι το Blockchain να είναι μια νέα μορφή νομικής διάρθρωσης, στην οποία η διαχείριση και ο έλεγχος διεξάγονται μέσω έξυπνων συμβάσεων και αυτοεξυπηρετούμενων συμφωνιών για την επένδυση σε ψηφιακά νομίσματα. Ωστόσο, ο αριθμός των εφαρμογών Blockchain αυξάνεται και επεκτείνεται περαιτέρω από τον τομέα των κρυπτονομισμάτων σε βιομηχανίες όπως η λογιστική, η ακίνητη περιουσία, η αποθήκευση δεδομένων κ.λ.π.

Από την άλλη πλευρά, παρά την αυξανόμενη δημοτικότητα και η ευρεία διάδοση, οι υπάρχουσες πλατφόρμες αξιολόγησης των ψηφιακών νομισμάτων περιορίζονται σε μικρό αριθμός υπηρεσιών και προϊόντων. Ωστόσο, η χρήση αυτών των πλατφορμών συνδέεται άμεσα με διάφορες εφαρμογές, τις οποίες οι πελάτες πρέπει να «τρέχουν» περιοδικά για να είναι σε θέση να πραγματοποιούν συναλλαγές, ανταλλαγές νομισμάτων, συλλογή ή επένδυση. Αυτό επιβάλλει την παροχή φιλικών προς τον χρήστη προϊόντων και υπηρεσιών, όπως η πλατφόρμα ενιαίας εξυπηρέτησης.

2.5 Ανάλυση SWOT Bitcoin

2.5.1 Δυνατά σημεία

- **Προστασία προσωπικών δεδομένων**

Οι αγορές Bitcoin είναι ανώνυμες. Αυτό σημαίνει ότι δεν μπορούν να συνδεθούν τα προσωπικά στοιχεία με τις συναλλαγές. Τα Bitcoin αποθηκεύονται σε ψηφιακό πορτοφόλι, το οποίο περιέχει μόνο το ιδιωτικό κλειδί της κάθε διεύθυνσης Bitcoin που κάποιος έχει στην κατοχή του. Με τον τρόπο αυτό, αποτρέπεται η κλοπή ταυτότητας (Nakamoto, 2008).

- **Αποκέντρωση**

Η αποκέντρωση είναι ένα από τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματα του Bitcoin καθώς δεν απαιτείται διαμεσολαβητής για την ολοκλήρωση μίας συναλλαγής. Κυβερνήσεις, τράπεζες και οικονομικοί μεσάζοντες δεν μπορούν να παρέμβουν στις συναλλαγές χρηστών καθώς η τεχνολογία Blockchain είναι ομότιμο σύστημα. Συνεπώς, οι χρήστες Bitcoin έχουν μεγαλύτερη ελευθερία από τα συμβατικά νομίσματα, τα οποία είναι ελέγχονται από τρίτους.

- **Τέλη συναλλαγής**

Επειδή το νόμισμα είναι αποκεντρωμένο και ελέγχεται μόνο από τους χρήστες δεν υπάρχουν αμοιβές τρίτων ή φόροι για συναλλαγές. Το Bitcoin μπορεί, ωστόσο, να μετατραπεί σε συμβατικό νόμισμα έναντι αμοιβής περίπου 1%. Λόγω του κίνητρου των miners να δημιουργήσουν νέα κρυπτονομίσματα, το κόστος εξόρυξης είναι δωρεάν και οι τράπεζες χρεώνουν μόνο το λειτουργικό κόστος της συναλλαγής (Tan and Low, 2017).

- **Προστασία κατά της απάτης χρέωσης**

Όταν ένας καταναλωτής κάνει online αγορά με πιστωτική κάρτα, μπορεί να ζητήσει την επιστροφή χρημάτων από την τράπεζα έκδοσης μετά την παραλαβή των αγορασθέντων αγαθών ή υπηρεσιών. Εφόσον εγκριθεί η αίτηση, ο καταναλωτής λαμβάνει την επιστροφή των χρημάτων του και η οικονομική συναλλαγή ακυρώνεται με αντιστροφή χρεών. Ωστόσο, ο έμπορος έχει ήδη παραδώσει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες, χωρίς να λάβει πληρωμή. Αυτή η διαδικασία, γνωστή ως «απάτη χρέωσης», δεν μπορεί να γίνει με το Bitcoin. Συνεπώς, οι έμποροι προστατεύονται και οι καταναλωτές ξέρουν τι ξοδεύουν.

- **Ασυλία στον πληθωρισμό**

Οι οικονομολόγοι χρησιμοποιούν τον όρο «πληθωρισμός» για να δηλώσουν μια συνεχιζόμενη αύξηση στο γενικό επίπεδο των τιμών που αναφέρονται στις νομισματικές μονάδες. Ο πληθωρισμός συνεπάγεται συνεχή πτώση του συνόλου της αγοραστικής δύναμης της νομισματικής μονάδας όταν ο βαθμός στον οποίο η ονομαστική προσφορά αυξάνεται ταχύτερα από την πραγματική ζήτηση (White, 2008). Επειδή το Bitcoin είναι αποκεντρωμένο, η προσφορά είναι περιορισμένη. Συνεπώς, η αγοραστική δύναμη του Bitcoin δεν μειώνεται όσο αυξάνεται η προσφορά Bitcoin.

2.5.2 Αδύναμα σημεία

- **Ελεγκτασιμότητα**

Το οικοσύστημα Blockchain χρησιμοποιεί την απόδειξη εργασίας (proof-of-work) και κάθε συναλλαγή πρέπει να επικυρωθεί πριν την επεξεργασία της. Αυτό έχει αρνητική επίπτωση στον αριθμό των συναλλαγών που μπορούν να γίνουν. Για παράδειγμα, το δίκτυο VisaNet, επεξεργάζεται κατά μέσο όρο 150 εκατομμύρια συναλλαγές ημερησίως, οι οποίες αντιστοιχούν σε 1.700 συναλλαγές κατά μέσο όρο ανά δευτερόλεπτο. Η PayPal επεξεργάστηκε 7,6 δισεκατομμύρια συναλλαγές το 2017 το οποίο αντιστοιχεί σε περίπου 20 εκατομμύρια συναλλαγές ημερησίως. Το Bitcoin δεν μπορεί να ανταγωνιστεί τους αριθμούς αυτούς. Ο μεγαλύτερος ημερήσιος αριθμός συναλλαγών με Bitcoin ήταν περίπου 490.000.¹

- **Δυσκολία κατανόησης**

Παρόλο που το Bitcoin είναι το πιο γνωστό κρυπτονόμισμα, εξακολουθούν να υπάρχουν μεγάλες ομάδες ανθρώπων που δεν γνωρίζουν το ψηφιακό νόμισμα και τη λειτουργικότητά του. Είναι αρκετά δύσκολο να εφαρμοστεί η χρήση ενός νομίσματος όταν ένας μεγάλος αριθμός ανθρώπων δεν το γνωρίζει καν. Το Bitcoin είναι πιο περίπλοκο από το σημερινό νομισματικό σύστημα και οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να καταλάβουν πώς λειτουργεί πριν αρχίσουν να χρησιμοποιούν. Για τον λόγο αυτόν, είναι απίθανο νέοι χρήστες να προβούν σε σημαντικές ανταλλαγές συμβατικών νομισμάτων με το Bitcoin. Αυτός είναι

¹ 14 Δεκεμβρίου 2017

ένας από τους βασικούς λόγους για τους οποίους το Bitcoin δεν αντιμετωπίζεται ως νόμισμα, αλλά ως μια κερδοσκοπική επένδυση.

- **Μεταβλητότητα**

Η μεταβλητότητα του Bitcoin είναι ένας από τους λόγους που οι άνθρωποι φοβούνται να επενδύσουν μεγάλα χρηματικά ποσά στο νόμισμα.

- **Κατανάλωση ενέργειας**

Το ενεργειακό κόστος μίας συναλλαγής Bitcoin είναι σημαντικά μεγαλύτερο από οποιοδήποτε συμβατικό νόμισμα 851 κιλοβατώρες έναντι 169. Επιπλέον, το σύστημα δεν μοιάζει να είναι φιλικό προς το περιβάλλον καθώς παράγει υψηλό αποτύπωμα άνθρακα, επειδή οι περισσότερες από τις δραστηριότητες εξόρυξης διεξάγονται στην Κίνα, που τροφοδοτείται κυρίως από σταθμούς ηλεκτροπαραγωγής με καύση άνθρακα.

2.5.3 Ευκαιρίες

- **Οικονομική κρίση**

Σε περίπτωση οικονομικής κρίσης, οι άνθρωποι ενδέχεται να χάσουν την πίστη τους στο τρέχον νομισματικό σύστημα και να αρχίσουν να αναζητούν εναλλακτικές λύσεις. Αυτό σημαίνει ότι, ενδεχομένως, κάποιοι επενδυτές να εστιάσουν στα πλεονεκτήματα του Bitcoin και να είναι περισσότερο δεκτικοί στα κρυπτονομίσματα.

- **Αυξημένα ποσοστά πληθωρισμού**

Δεδομένου ότι το Bitcoin δεν επηρεάζεται από τον πληθωρισμό, η αύξηση του πληθωρισμού θα μπορούσε να σημαίνει ότι οι άνθρωποι θα ενδιαφερθούν περισσότερο να επενδύσουν ή να κρατήσουν το Bitcoin στο ψηφιακό τους πορτοφόλι, προκειμένου να εξασφαλίσουν ότι τα χρήματά τους δεν θα χάσουν την αξία τους.

- **Επίπτωση δικτύου**

Η επίπτωση του δικτύου είναι το φαινόμενο κατά το οποίο αυξάνεται ο αριθμός των ατόμων ή των συμμετεχόντων στην αξία ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας. Συνεπώς, όσο περισσότεροι άνθρωποι αρχίζουν να χρησιμοποιούν το Bitcoin, τόσο θα αυξηθεί η αξία του με την

προοπτική να γίνει ευρύτερα αποδεκτό ως μέσο ανταλλαγής και να προκύψουν περισσότερες υπηρεσίες που να συνδέονται με το κρυπτονόμισμα.

2.5.4 Απειλές

▪ **Ρυθμιστικό πλαίσιο**

Οι ισχύοντες νόμοι και κανονισμοί δεν λαμβάνουν υπόψη τεχνολογίες όπως το Bitcoin, επομένως η διαδικασία ρύθμισης θα είναι σύνθετη (Brito and Castillo, 2013). Παρά το γεγονός ότι η έλλειψη ρύθμισης αποτελεί πόλο έλξης για τους χρήστες, εντούτοις, η ανωνυμία και η αποκέντρωση του Bitcoin έχει οδηγήσει στη χρήση του για εγκληματικές δραστηριότητες. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίον πολλές κυβερνήσεις ανά τον κόσμο προσπαθούν να καθιερώσουν σαφείς κανονισμούς κανονισμών σχετικά με τη χρήση του Bitcoin και την έννομη συμπεριφορά. Για παράδειγμα, στο Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ στο Νταβός, πολλοί ηγέτες του κόσμου φάνηκαν να συμφωνούν ότι η εφαρμογή ρυθμιστικού πλαισίου θα πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψιν, ώστε να αποτρέπεται η χρήση του Bitcoin για παράνομες δραστηριότητες. Κάποια παραδείγματα ρύθμισης των κρυπτονομισμάτων αφορούν σε εμβάσματα, συναλλαγματικές ισοτιμίες, θέματα δανειοδότησης, ξέπλυμα χρήματος και χρηματοδότηση της τρομοκρατίας και φορολογία.

▪ **Σύνδεση με εγκληματικές δραστηριότητες**

Το Bitcoin έχει συνδεθεί με εγκληματικές δραστηριότητες, δεδομένου ότι καμία συναλλαγή δεν συνδέεται με προσωπικές πληροφορίες. Ως εκ τούτου, το Bitcoin χρησιμοποιείται ευρέως για παράνομες αγοραπωλησίες, ξέπλυμα χρήματος και χρηματοδότηση της τρομοκρατίας (Brill and Keene, 2014). Περαιτέρω λόγοι είναι οι εξής:

- (1) Το σύστημα επιτρέπει τη μεταφορά χρημάτων από οπουδήποτε, οποτεδήποτε και σε οποιοδήποτε ποσό. Αυτό σημαίνει ότι ένας τρομοκράτης στη χώρα Α μπορεί να ξεκινήσει μία συναλλαγή μέσω διαδικτύου για να μετατρέψει το εθνικό νόμισμα της χώρας Β μέσω εικονικής ανταλλαγής νομισμάτων στη χώρα Γ και μεταφορά του εικονικού νομίσματος σε ένα ψηφιακό πορτοφόλι στη χώρα Δ.
- (2) Το σύστημα να πραγματοποιεί γρήγορα τις μεταφορές, μέσα σε δευτερόλεπτα.
- (3) Είναι δύσκολο για τις αρχές να παρακολουθούν τις συναλλαγές.
- (4) Το σύστημα δεν απαιτεί προχωρημένες τεχνικές γνώσεις.

Ο Πίνακας 1 συνοψίζει την ανάλυση SWOT για το Bitcoin.

Πίνακας 1: Ανάλυση SWOT Bitcoin

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ	ΑΔΥΝΑΜΑ ΣΗΜΕΙΑ
Προστασία προσωπικών δεδομένων	Επεκτασιμότητα
Αποκέντρωση	Έλλειψη κατανόησης
Τέλη συναλλαγής	Μεταβλητότητα
Προστασία κατά της απάτης	Κατανάλωση ενέργειας
Ασυλία στον πληθωρισμό	
ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ	ΑΠΕΙΛΕΣ
Οικονομική κρίση	Σύνθετο ρυθμιστικό πλαίσιο
Αυξημένα ποσοστά πληθωρισμού	Σύνδεση με εγκληματικές δραστηριότητες
Επίπτωση δικτύου	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Γενικότερα, η τεχνολογία Blockchain μπορεί να οδηγήσει σε ένα ριζικά διαφορετικό ανταγωνιστικό μέλλον στην χρηματοπιστωτική βιομηχανία, όχι μόνο λόγω της τεράστιας εξοικονόμησης κόστους, αλλά και την υψηλότερη διαφάνεια στις συναλλαγές, γεγονός πολύ θετικό από άποψη ελέγχου και κανονιστικής σκοπιάς. Επιπλέον, ένα θέμα που χρήζει ιδιαίτερης προσοχής είναι τα «έξυπνα συμβόλαια», δηλαδή συμβάσεις που μεταφράζονται σε προγράμματα ηλεκτρονικών υπολογιστών και, ως εκ τούτου, έχουν την ικανότητα αυτοματοποίησης, μειώνοντας σημαντική το κόστος των χειρωνακτικών διαδικασιών.

Εν κατακλείδι, η εμφάνιση του Blockchain και των κρυπτονομισμάτων είναι τόσο επαναστατική όσο είναι και η πρόβλεψη της πενταετούς προβαλλόμενης αξίας του Bitcoin. Σύμφωνα με μελέτη των D'Alfonso et.al. (2016), το Bitcoin αναμένεται να αυξηθεί κατά 69,0% έως το 2021, αξιοποιώντας την υπάρχουσα βάση χρηστών της τεχνολογίας Blockchain. Συνεπώς, η τάση της αγοράς ευνοεί την έναρξη των δραστηριοτήτων της Crypto Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

3.1 Εισαγωγή

Ο κύριος στρατηγικός στόχος της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι η αξιοποίηση της βιώσιμης ανταγωνιστικής προοπτικής των κρυπτονομισμάτων σύμφωνα με ένα προσαρμοσμένο σύνολο κριτηρίων που αντικατοπτρίζουν την αφοσίωση της εταιρείας στις διαφανείς συναλλαγές και την προστασία των προσωπικών δεδομένων των πελατών. Σε αυτό το πλαίσιο, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα βασίζεται στην ιδέα «Επενδύστε υπεύθυνα», η οποία αποτελεί την κεντρική ιδέα του στρατηγικού marketing της επιχείρησης με στόχο την παρακίνηση των πελατών να επενδύουν υπεύθυνα, προστατεύοντας το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον.

3.2 Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Αναγνωρίζοντας το διαρκώς αυξανόμενο ενδιαφέρον των επενδυτών για το Bitcoin και άλλα κρυπτονομίσματα, η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες προσαρμόζει τις στρατηγικές της για τη συγκέντρωση κεφαλαίων και τη χρηματοδότηση μέσω κρυπτονομισμάτων σε συνδυασμό με την παραδοσιακή μέθοδο πώλησης μετοχών και αμοιβαίων κεφαλαίων. Η επιχείρηση επικεντρώνεται σταθερά στην παροχή χρήσιμων συμβουλών στους πελάτες μέσω του τμήματος Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών, το οποίο συνδυάζει τεχνογνωσία από όλες τις Επιχειρηματικές Γραμμές Διασφάλισης, Συμβουλευτικής και Φορολογίας. Το Τμήμα αποτελείται από εξειδικευμένα και έμπειρα στελέχη που παρέχουν υπηρεσίες σε αρκετούς οργανισμούς στον Χρηματοοικονομικό Τομέα, όπως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες και εταιρείες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Ταυτόχρονα, μέσα από ένα ευρύ φάσμα ολοκληρωμένων υπηρεσιών, εντοπίζει τις ανάγκες των πελατών της και προσφέρει επενδυτικές λύσεις που μπορούν να εφαρμοστούν άμεσα και αποτελεσματικά.

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι η αποτελεσματική εκμετάλλευση της τεχνολογικής ανάπτυξης, η οποία επηρεάζει τις

χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες με πολλούς τρόπους. Στην ουσία, στο πλαίσιο του στρατηγικού σχεδιασμού της εταιρείας, ειδικότερα μετά το 2020, περιλαμβάνονται θέματα όπως η ανάπτυξη τεχνολογικών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (FinTech), η οικονομία διαμοιρασμού (sharing economy) που ενσωματώνεται σταδιακά σε κάθε μέρος του χρηματοπιστωτικού συστήματος, η κυριαρχία των ψηφιακών υπηρεσιών, και η ασφάλεια στον κυβερνοχώρο.

Ένα ακόμα σημείο που μπορεί να λειτουργήσει ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι το γεγονός ότι η επιχείρηση λαμβάνει υπόψην μία σειρά περιβαλλοντικών δεικτών, οι οποίοι υποδεικνύουν ποιες εταιρείες εκτελούν οικονομικές δραστηριότητες με σταθερές περιβαλλοντικές δεσμεύσεις. Οι δείκτες είναι εξαιρετικά πολύτιμοι διότι βασίζονται σε εκτενή έρευνα, παρέχοντας μια εξορθολογισμένη επισκόπηση των περιβαλλοντικών επιδόσεων των εταιρειών, ενώ επιτρέπουν έναν υψηλό βαθμό συγκρισιμότητας με παρόμοιες επιχειρήσεις και είναι εύκολοι στην χρήση. Συνεπώς, η ανάπτυξη ενός αντικειμενικού και ακριβούς συστήματος μέτρησης για την παροχή περιβαλλοντικής ανάλυσης αποτελεί μία αξιόπιστη πηγή πληροφόρησης στην διαδικασία λήψης επενδυτικών αποφάσεων, τόσο σε μετοχές και αμοιβαία κεφάλαια, όσο και σε κρυπτονομίσματα. Ταυτόχρονα, αποτελεί και ένα ισχυρό σημείο διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό.

3.3 Στρατηγικές marketing

Οι στρατηγικές marketing επικεντρώνονται στην επιθυμία της διοίκησης της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες να προτείνει σε δυνητικούς πελάτες επενδύσεις με υψηλές αποδόσεις, αλλά και με γνώμονα το κοινό καλό. Καθώς τα κρυπτονομίσματα αυξάνονται σε δημοτικότητα, περισσότεροι επενδυτές ενδιαφέρονται να ασχοληθούν με τη βιομηχανία. Ωστόσο, η δεδομένη δυσκολία κατανόησης του πώς λειτουργεί το οικοσύστημα Blockchain αποτελεί πρόκληση για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, όπως η Crypto Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες, στην προσπάθεια προώθησης των προϊόντων και των υπηρεσιών σε μία αγορά με πολύ χαμηλά εμπόδια εισόδου (άρα μεγαλύτερος ανταγωνισμός) και εξόδου (άρα λιγότεροι επενδυτές, οι οποίοι μπορούν εύκολα να αλλάξουν επενδυτική κατηγορία χωρίς κόστος). Η δυσκολία κατανόησης συνδέεται και με την περιορισμένη γνώση για τα κρυπτονομίσματα, γεγονός που καθιστά ακόμα πιο δύσκολο μία νεοσύστατη επιχείρηση του κλάδου να κερδίσει την εμπιστοσύνη των επενδυτών.

3.3.1 «Επενδύστε υπεύθυνα»

Η κεντρική ιδέα του στρατηγικού marketing της επιχείρησης υποδεικνύει ότι οι πελάτες – επενδυτές θα πρέπει να πραγματοποιούν επενδύσεις με βάση τη συνείδησή τους με στόχο το κοινό καλό και την αποφυγή λανθασμένων επιλογών τόσο για τους ίδιους όσο και για το κοινωνικό σύνολο. Για τον λόγο αυτό, η διοικητική ομάδα της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες θεωρεί ότι οι ιδρυτές μίας χρηματοοικονομικής επιχείρησης με προσανατολισμό στην καινοτομία θα πρέπει να έχουν την προνοητικότητα και την πειθαρχία να αποφύγουν την επένδυση σε κρυπτονομίσματα σε πρώιμο στάδιο, προκειμένου να αποφύγει την έκθεση των επενδυτών σε υψηλό επενδυτικό κίνδυνο. Αντιθέτως, έχοντας εξετάσει τις αποδόσεις του Bitcoin και των υπόλοιπων κρυπτονομισμάτων σε μη ρεαλιστική χρονολογική σειρά, μπορεί να προτείνει τις κατάλληλες επενδυτικές λύσεις σε κάθε τύπο επενδυτή.

3.3.2 Ισχυρός διαδικτυακός τόπος

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες έχει δημιουργήσει έναν ισχυρό διαδικτυακό τόπο (CryptoFinancial Services.com) με στόχο τη δημιουργία ηλεκτρονικής πλατφόρμας, όπου οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να μάθουν οποιαδήποτε πληροφορία για κάθε κρυπτονόμισμα που διαπραγματεύεται η επιχείρηση. Με τον τρόπο αυτόν, η εταιρεία αυξάνει τις πιθανότητες να πείσει έναν αρχάριο επενδυτή να εξετάσει το ενδεχόμενο επένδυσης σε κρυπτονομίσματα.

3.3.3 Αποστολή απευθείας μηνυμάτων

Μία ενδιαφέρουσα στρατηγική marketing είναι η αποστολή απευθείας μηνυμάτων σε πελάτες που αποτελούν μέρος των αγορών-στόχων της εταιρείας. Η συγκέντρωση των αριθμών τηλεφώνων δυνητικών χρηστών θα βοηθήσει στο να αποσταλούν απευθείας μηνύματα marketing. Το απευθείας μήνυμα είναι πιο αποτελεσματικό από το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο καθώς πολλοί χρήστες σβήνουν μηνύματα που δεν τους ενδιαφέρουν πριν καν τα διαβάσουν. Ακόμα, συχνά, τα μηνύματα του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου μπορεί να καταλήξουν στον φάκελο «Ανεπιθύμητα» (spam) όταν δεν προέρχονται από ηλεκτρονική διεύθυνση που είναι γνωστή στον παραλήπτη. Αντιθέτως, τα μηνύματα σε κινητά τηλέφωνα

είναι πιο προσωπικά και τυγχάνουν πολύ μεγαλύτερης ανταπόκρισης από τους ενδιαφερόμενους χρήστες.

3.3.4 Μέσα κοινωνικής δικτύωσης

Μια αποτελεσματική στρατηγική είναι η δραστηριοποίηση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Η Διοίκηση της εταιρείας θεωρεί ότι η κοινωνική δικτύωση αποτελεί σημαντικό στρατηγικό εργαλείο στο πλαίσιο κοινωνικών επιχειρηματικών και διαπροσωπικών διασυνδέσεων ως σημαντική πηγή επιχειρηματικής δραστηριότητας και καλής θέλησης. Επιπλέον, μπορεί να συμβάλει στην οικοδόμηση ενός αφοσιωμένου κοινού γύρω από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της Crypto. Η εταιρεία έχει ήδη δημιουργήσει σχετικές σελίδες σε Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Google Plus, και YouTube, ενώ εξετάζει την έναρξη δραστηριότητας και σε άλλους ιστότοπους κοινωνικής δικτύωσης με στόχο την ενημέρωση των πελατών και των δυνητικών πελατών. Επιπλέον, η Διοίκηση σκοπεύει να χρησιμοποιήσει υπηρεσίες marketing επί πληρωμή μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και άλλων διαδικτυακών πλατφορμών. Με τον τρόπο αυτό, θα διασφαλίσει την εμφάνιση διαφημίσεων, βίντεο, banners κ.λπ., σχετικά με τις υπηρεσίες της εταιρείας σε ήδη εγκατεστημένους ιστότοπους, με στόχο την απόκτηση επισκεψιμότητας από αυτούς και την αύξηση της πελατειακής βάσης.

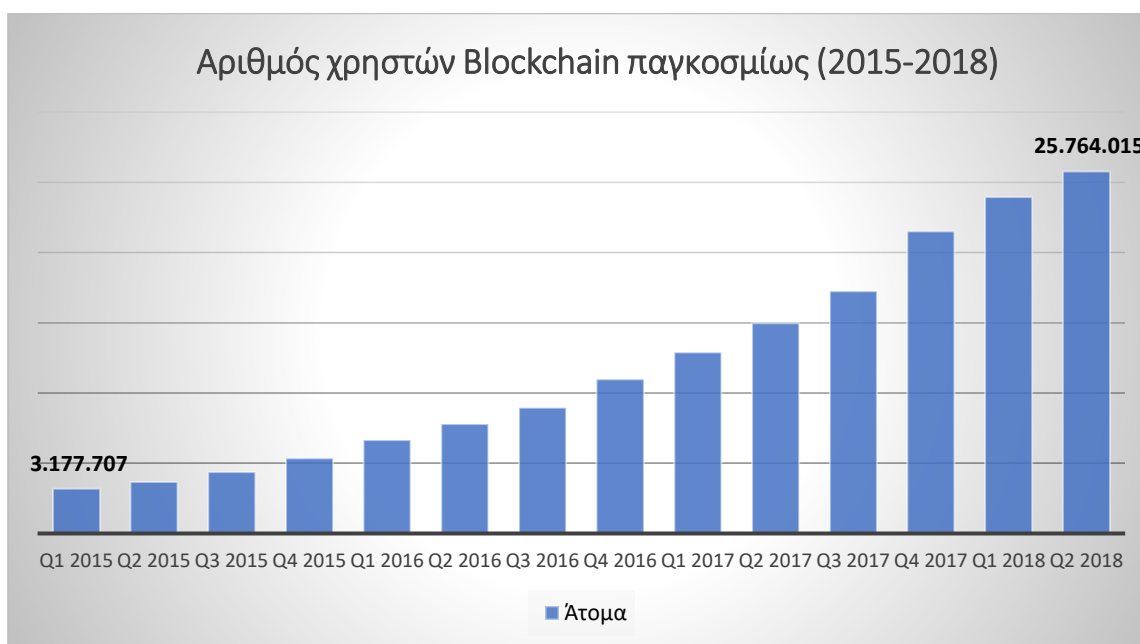
3.3.5 Διαφημίσεις

Η επιχείρηση θα χρησιμοποιήσει διαφημίσεις περιοδικών που απευθύνονται στο επενδυτικό κοινό με την παροχή χορηγιών και συμμετοχής σε σχετικά σεμινάρια για την ενημέρωση των επενδυτών σε ό,τι αφορά τα κρυπτονομίσματα. Ταυτόχρονα, η Διοίκηση και το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης θα συμμετέχουν σε εκδηλώσεις και σεμινάρια έτσι ώστε να διασφαλισθεί η επικαιροποιημένη ενημέρωση του ανθρώπινου δυναμικού σε θέματα που άπτονται των υπηρεσιών της επιχείρησης. Οι διαφημίσεις θα είναι ένας σταθερός τρόπος ώστε οι επενδυτές να εξοικειωθούν με τις καινοτόμες επενδυτικές επιλογές. Με τον τρόπο αυτόν, η Διοίκηση αποσκοπεί στην αύξηση της προβολής των παρεχόμενων υπηρεσιών της Crypto Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες.

3.4 Στρατηγική και προβλέψεις πωλήσεων

Η στρατηγική πωλήσεων της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες βασίζεται στη διασπορά σε πολλά και διαφορετικά κρυπτονομίσματα. Είναι γεγονός ότι έχουν προκύψει αρκετά κρυπτονομίσματα που έχουν δανειστεί χαρακτηριστικά από το Bitcoin, αλλά έχουν τη δυνατότητα ενδεχομένως μεγαλύτερης καινοτομίας. Οι καινοτομίες μπορούν να ομαδοποιηθούν σε δύο κατηγορίες: δημόσιες πλατφόρμες με το δικό τους οικοσύστημα Blockchain όπως Ethereum, Peercoin, Zcash) και άλλες εφαρμογές που διαθέτουν πρόσθετες δυνατότητες χτισμένες πάνω στα υπάρχοντα συστήματα Blockchain, όπως Counterparty, Augur, κλπ.

Το πρώτο βήμα για την πρόβλεψη των πωλήσεων είναι η συγκέντρωση δεδομένων που σχετίζονται με τη χρήση των κρυπτονομισμάτων. Αυτά τα δεδομένα μπορούν να εξαχθούν από τα φόρουμ και άλλους σημαντικούς ιστότοπους που ασχολούνται με τα ψηφιακά νομίσματα. Όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 2, ο συνολικός αριθμός χρηστών Blockchain παγκοσμίως αυξήθηκε κατά 710,8%, από 3.177.707 άτομα το πρώτο τρίμηνο του 2015 σε 25.764.015 άτομα το δεύτερο τρίμηνο του 2018. Παρά το γεγονός ότι ο κρυπτογραφικός χώρος βρίσκεται ακόμα σε στάδιο νηπιακής ηλικίας, αυτό ταυτόχρονα αποτελεί ευκαιρία για τις εταιρείες αναλύσεων δεδομένων, ώστε να συλλέξουν ένα σωστό αριθμό σχετικών δεδομένων κατά τη διάρκεια αυτού του σταδίου.



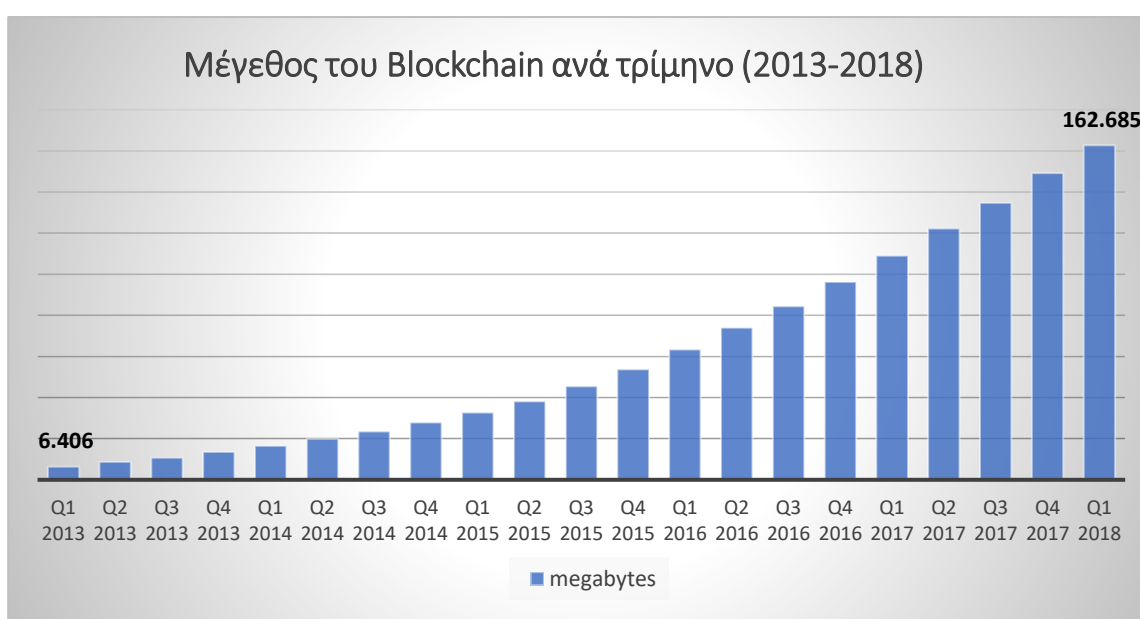
Διάγραμμα 2: Αριθμός χρηστών Blockchain παγκοσμίως (2015-2018)

Πηγή: Statista (2018)

Προκειμένου να καταρτισθεί μία αξιόπιστη και ρεαλιστική στρατηγική πωλήσεων, η διοίκηση της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες λαμβάνει υπόψιν τα ιστορικά δεδομένα του συνολικού μεγέθους του Blockchain και των τιμών του Bitcoin.

Ειδικότερα:

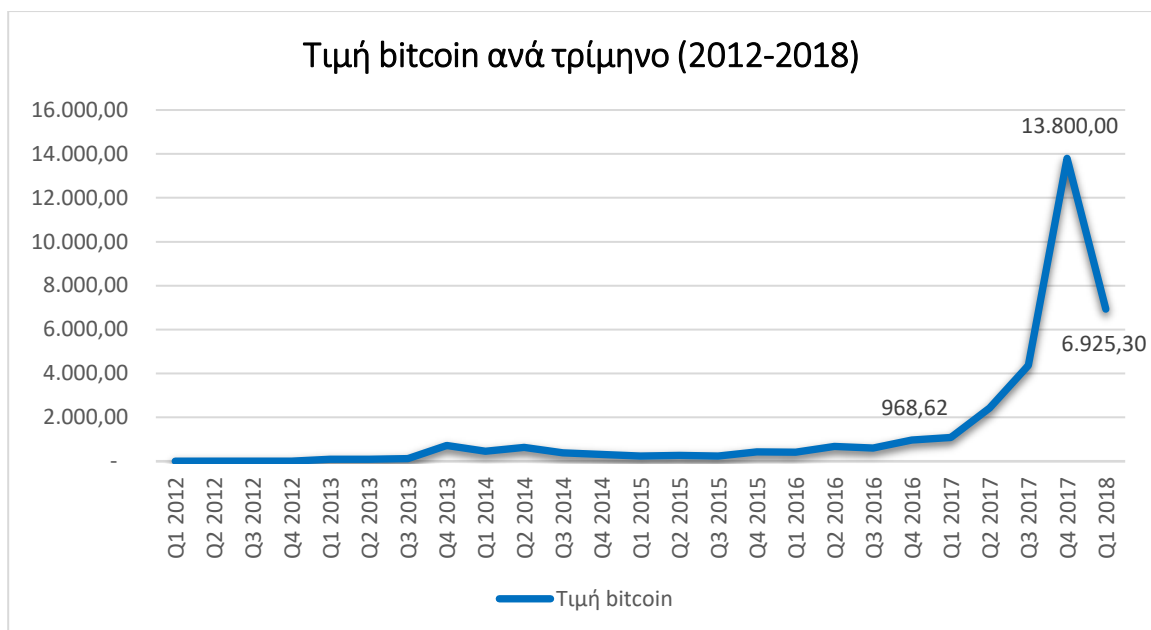
Παρά τη μεταβλητότητα και τη γενικότερη αστάθεια των κρυπτονομισμάτων, το συνολικό μέγεθος του Blockchain αυξήθηκε από 6,406 megabytes το πρώτο τρίμηνο του 2013 σε 162,685 megabytes το πρώτο τρίμηνο του 2018 σύμφωνα με την κατανεμημένη βάση δεδομένων που περιέχει έναν συνεχώς αυξανόμενο κατάλογο συναλλαγών και αρχείων Bitcoin (Διάγραμμα 3).



Διάγραμμα 3: Μέγεθος του Blockchain ανά τρίμηνο (2013-2018)

Πηγή: Statista (2018α)

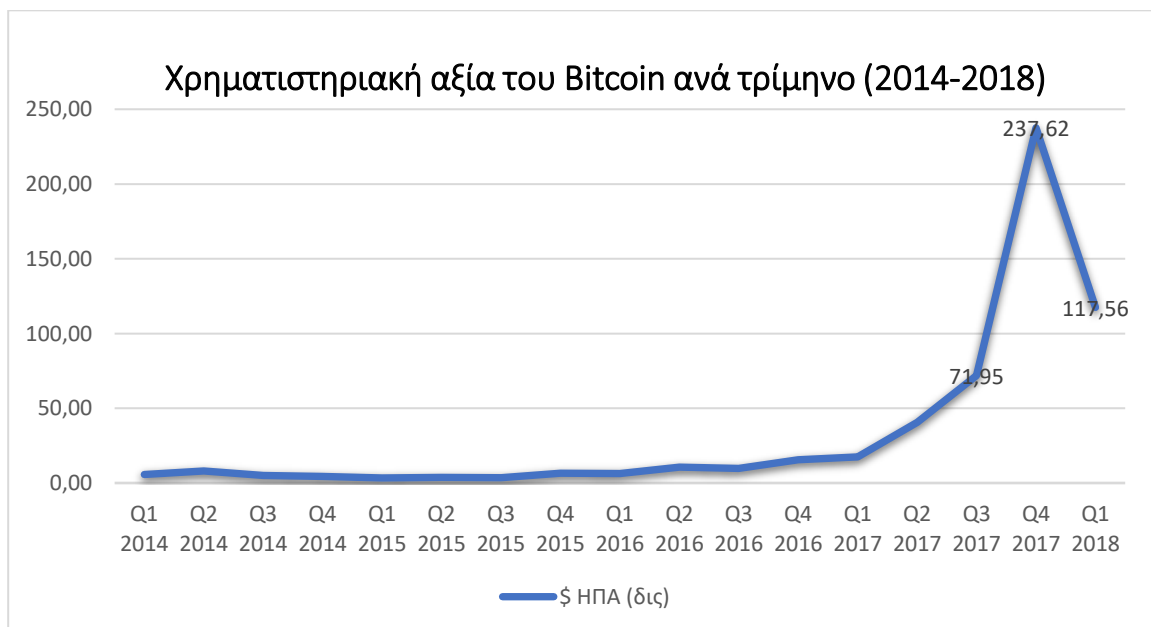
Τον Μάιο του 2017, η χρηματιστηριακή αξία των ενεργών κρυπτονομισμάτων ξεπέρασε τα 91 δισεκατομμύρια δολάρια (ElBahrawy et.al., 2017), ενώ το Bitcoin παραμένει κυρίαρχο στην αγορά, αντιπροσωπεύοντας το 51,57% της συνολικής αγοράς κρυπτονομισμάτων (CoinMarket, 2018). Παρά την αμφισβήτηση και τις τεχνικές ανησυχίες, το Bitcoin κέρδισε ιδιαίτερη δημοτικότητα το τέταρτο τρίμηνο του 2017, όταν η τιμή αυξήθηκε από 968,62 δολάρια ΗΠΑ σε 13.800,00 δολάρια σε ετήσια βάση (Διάγραμμα 4).



Διάγραμμα 4: Τιμές Bitcoin ανά τρίμηνο (2012-2018)

Πηγή: Statista (2018β)

Αντίστοιχα, η χρηματιστηριακή αξία του Bitcoin αυξήθηκε από 5,75 δισ. δολάρια το πρώτο τρίμηνο του 2014 σε 117,56 δισ. δολάρια το πρώτο τρίμηνο του 2018. Να σημειωθεί ότι η κεφαλαιοποίηση της αγοράς υπολογίζεται πολλαπλασιάζοντας τον συνολικό αριθμό Bitcoin σε κυκλοφορία με την τιμή Bitcoin (Διάγραμμα 5).



Διάγραμμα 5: Χρηματιστηριακή αξία του Bitcoin ανά τρίμηνο (2014-2018)

Πηγή: Statista (2018γ)

Αναφορικά με την πρόβλεψη της ζήτησης για Bitcoin, μελέτη της Finacle (2017), θυγατρικής της Infosys, σε δείγμα 100 ηγετών επιχειρήσεων και τεχνολογίας από 75 χρηματοπιστωτικά ιδρύματα διαπιστώνει τα εξής:

- Το 33,00% των ερωτηθέντων προβλέπει τη γενική εμπορική υιοθέτηση του Blockchain μέχρι το 2020.
- Η πλειοψηφία των τραπεζών - περίπου το 69,00% - πειραματίζονται με τη τεχνολογία Blockchain.
- Περίπου το 50,00% των τραπεζών συνεργάζονται είτε με εταιρεία FinTech είτε με εταιρεία τεχνολογίας για να αυξήσουν τις δυνατότητες της χρήσης Blockchain, ενώ ένα ποσοστό 30,00% επιλέγει το μοντέλο της κοινοπραξίας.
- Η υλοποίηση του Blockchain θα έχει προτεραιότητα σε επιχειρηματικούς τομείς όπου μπορεί να βελτιώσει σημαντικά τη διαφάνεια, να αυτοματοποιήσει τις διαδικασίες μεταξύ των επιχειρήσεων, και να μειώσει τους χρόνους διακανονισμού και συναλλαγής.

3.4.1 Προβλέψεις πωλήσεων

Ο Πίνακας 2 απεικονίζει τη μέση ημερήσια κίνηση σε τριμηνιαία βάση, ώστε να συνυπολογισθεί ο παράγοντας της εποχικότητας. Είναι αναμενόμενο ότι τους καλοκαιρινούς μήνες οι δραστηριότητες της επιχειρήσης θα μειώνονται λόγω των καλοκαιρινών διακοπών και των σχετικών εξόδων του καλοκαιριού. Υπολογίζεται ότι θα υπάρχει διακύμανση στις πωλήσεις ανά μήνα με τις χαμηλότερες συναλλαγές να πραγματοποιούνται μεταξύ Ιουνίου και Αυγούστου, αλλά και τους μήνες Δεκέμβριο και Ιανουάριο λόγω των εξόδων για τις Χριστουγεννιάτικες γιορτές.

Πίνακας 2: Προβλέψεις πωλήσεων ανά μήνα

	Νοε	Δεκ	Ιαν	Φεβ	Μαρ	Απρ	Μαϊ	Ιουν	Ιουλ	Αυγ	Σεπ	Οκτ
Δευτέρα	120	85	76	88	110	130	94	66	66	66	78	95
Τρίτη	120	85	76	88	110	130	94	66	66	66	78	95
Τετάρτη	120	85	76	88	110	130	94	66	66	66	78	95
Πέμπτη	120	85	76	88	110	130	94	66	66	66	78	95
Παρασκευή	120	85	76	88	110	130	94	66	66	66	78	95
Μ.Ο. Μήνα	120	85	76	88	110	130	94	66	66	66	78	95

Υποθέτοντας ένα μέσο όρο συναλλαγών €300 ανά μήνα κατά άτομο, οι προβλεπόμενες πωλήσεις του έτους 1 ανέρχονται σε €322.200. Για το έτος 2, η πρόβλεψη είναι αύξηση των πωλήσεων κατά 8,00%, το έτος 3 κατά 12,00%, το έτος 4 κατά 15,00% και το έτος 5 κατά 19% (Πίνακας 3).

Πίνακας 3: Προβλέψεις πωλήσεων ανά έτος

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Νοε	36.000,00	38.880,00	43.545,60	50.077,44	59.592,15
Δεκ	25.500,00	27.540,00	30.844,80	35.471,52	42.211,11
Ιαν	22.800,00	24.624,00	27.578,88	31.715,71	37.741,70
Φεβ	26.400,00	28.512,00	31.933,44	36.723,46	43.700,91
Μαρ	33.000,00	35.640,00	39.916,80	45.904,32	54.626,14
Απρ	39.000,00	42.120,00	47.174,40	54.250,56	64.558,17
Μαϊ	28.200,00	30.456,00	34.110,72	39.227,33	46.680,52
Ιουν	19.800,00	21.384,00	23.950,08	27.542,59	32.775,68
Ιουλ	19.800,00	21.384,00	23.950,08	27.542,59	32.775,68
Αυγ	19.800,00	21.384,00	23.950,08	27.542,59	32.775,68
Σεπ	23.400,00	25.272,00	28.304,64	32.550,34	38.734,90
Οκτ	28.500,00	30.780,00	34.473,60	39.644,64	47.177,12
Σύνολο	322.200,00	347.976,00	389.733,12	448.193,09	533.349,77

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΠΛΑΝΟ MARKETING

4.1 Σημαντικοί τομείς του πλάνου marketing

Με την πληθώρα των κρυπτονομισμάτων που κυκλοφορούν στην αγορά και κερδίζουν διαρκώς προβάδισμα είναι απαραίτητο να εφαρμοσθεί ένα πλάνο marketing, το οποίο να εστιάζει, όχι μόνο την διαφημιστική εκστρατεία της εταιρείας, αλλά, κυρίως, στη δημιουργία ενός ξεχωριστού μηνύματος για την προσέλκυση των επενδυτών. Η Crypto Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες, λαμβάνοντας υπόψιν την πολυπλοκότητα της αγοράς κρυπτονομισμάτων, εστιάζει σε τέσσερις βασικούς τομείς marketing.

4.1.1 Λεπτομερής τμηματοποίηση της αγοράς

Η αγορά ενός συμβολαίου κρυπτονομίσματος δεν δίνει στον επενδυτή κανένα μερίδιο στην εταιρεία, όπως συμβαίνει με τις παραδοσιακές μορφές επένδυσης (μετοχές, αμοιβαία κεφάλαια κλπ.). Αντιθέτως, διαφορετικά κρυπτονομίσματα προσφέρουν διαφορετικές προοπτικές κέρδους και απευθύνονται σε διαφορετικούς τύπους επενδυτών. Για παράδειγμα, υπάρχουν κρυπτονομίσματα που παρέχουν ένα εύρος διαπραγματεύσεως σε ένα λειτουργικό σύστημα, ενώ άλλα επιτρέπουν την πρόσβαση σε περίπλοκους αλγόριθμους συναλλάγματος.

Η προσέλκυση επενδυτών που ενδιαφέρονται να συνάψουν συμβόλαιο κρυπτονομίσματος με την CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι σημαντικό μέρος του πλάνου marketing. Για τον λόγο αυτόν, η εταιρεία προβαίνει σε λεπτομερή τμηματοποίηση της αγοράς, συνυπολογίζοντας τους διαφορετικούς τύπους επενδυτών, ως εξής:

- **Αρχάριοι επενδυτές (Newbies)**

Πρόκειται για άτομα που έχουν ανακαλύψει τα κρυπτονομίσματα πολύ πρόσφατα και χρησιμοποιούν τις καλύτερες εφαρμογές συναλλαγών σε smartphone και tablet, προκειμένου να ελέγχουν τις τιμές του Bitcoin σε ωριαία βάση. Γενικότερα, οι αρχάριοι επενδυτές τείνουν να ακολουθούν την τάση της αγοράς. Ως εκ τούτου, πωλούν εύκολα όταν οι τιμές μειώνονται κατά 10 έως 20% σε μια μέρα. Πρακτικά, ενώ οι αρχάριοι συμβάλλουν

στην αύξηση της υιοθεσίας των κρυπτονομισμάτων, μπορούν, παράλληλα, να αυξήσουν και την αστάθεια της αγοράς, καθώς τείνουν να αγοράζουν και να πωλούν ακολουθώντας το σύνολο της αγοράς.

- **Millennials**

Παρόμοια με τους αρχάριους επενδυτές, οι Millennials (δηλαδή άτομα που έχουν γεννηθεί μεταξύ του 1982 και του 2000) είναι σχετικά νεοεισερχόμενοι στην αγορά, αλλά έχουν ήδη δημιουργήσει ένα ελπιδοφόρο - αν και μικρό - ψηφιακό χαρτοφυλάκιο περιουσιακών στοιχείων με τα πιο δημοφιλή κρυπτονομίσματα της αγοράς. Αυτού του τύπου οι επενδυτές χρησιμοποιούν ευρέως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (social media) και συζητούν με άλλα άτομα μέσα στις κοινότητες, συνήθως του γκουρού της κρυπτογράφησης, προκειμένου να πραγματοποιούν συναλλαγές που, δυνητικά, θα τους κάνουν εκατομμυριούχους Bitcoin σε χρόνο μηδέν.

- **Θεσμικοί επενδυτές**

Σε αντίθεση με τους αρχάριους επενδυτές και τους Millennials, οι θεσμικοί επενδυτές είναι έμπειροι και ξεκάθαροι στις επιλογές τους. Συνήθως, υπάρχουν τρεις τύποι θεσμικών επενδυτών:

- (1) εκείνοι που υπήρξαν από τους πρώτους που υιοθέτησαν το Bitcoin και σήμερα διατηρούν μεγάλα κεφάλαια στο χαρτοφυλάκιο τους με την ελπίδα να δημιουργήσουν υψηλές και αειφόρες αποδόσεις,
- (2) μακροχρόνιοι θεσμικοί επενδυτές, όπως η Pantera Capital και η MetaStable Capital, οι οποίοι επενδύουν ενεργά στην αγορά ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων για πολλά χρόνια και έχουν ισχυρά ιστορικά στοιχεία για την πραγματοποίηση των σωστών επενδυτικών αποφάσεων.
- (3) Νεότεροι θεσμικοί επενδυτές, οι οποίοι έχουν υπάρξει διαχειριστές επενδύσεων στις αγορές συναλλάγματος ή μετοχών και, ως εκ τούτου, δεν διαθέτουν εμπειρία κρυπτογράφησης. Αυτά τα νεότερα κεφάλαια τείνουν να αγοράζουν τα πιο δημοφιλή κρυπτονομίσματα με τη μεγαλύτερη ρευστότητα.

- **Περιστασιακοί επενδυτές**

Οι περιστασιακοί επενδυτές τείνουν να αγοράζουν σημαντικές ποσότητες από σχετικά άγνωστα κρυπτονομίσματα, επηρεασμένοι από τις προβλέψεις ομάδων γνωστών επενδυτών και influencers. Συνήθως, οι αγορές πραγματοποιούνται προτού ξεκινήσει μια διαφημιστική καμπάνια για ένα νέο κρυπτονόμισμα στα κοινωνικά δίκτυα. Συνεπώς, όταν ξεκινήσουν περισσότερα άτομα να ενημερώνονται για το νέο ψηφιακό νόμισμα, η τιμή του νομίσματος ανεβαίνει και οι περιστασιακοί επενδυτές πωλούν μαζικά για να αποκομίσουν κέρδος. Ωστόσο, αυτό προκαλεί απώλειες καθώς η μαζική πώληση οδηγεί σε κατάρρευση της τιμής του νομίσματος.

- **Πρωτοπόροι επενδυτές (early adopters)**

Αυτή η κατηγορία επενδυτών αποτελείται από άτομα που αγόρασαν το Bitcoin σε τιμή κάτω των 100 δολαρίων, όταν ελάχιστοι άνθρωποι είχαν ακούσει για τα κρυπτονομίσματα και είχαν, κυρίως, αρνητική άποψη για αυτό. Ένας πρωτοπόρος επενδυτής μπορεί να είναι ανώνυμος ή ένας ηγέτης influencer, που συζητά ενεργά και δημόσια τις σκέψεις του σχετικά με τη μελλοντική τιμή του Bitcoin. Σε κάθε περίπτωση, οι πρωτοπόροι επενδυτές διατηρούν εκατομμύρια σε Bitcoin και σε άλλα κρυπτονομίσματα και μπορούν να έχουν σημαντική επίδραση στις τιμές όταν εκτελούν μεγάλες συναλλαγές. Τυπικά παραδείγματα είναι ο Tim Draper και ο Charlie Lee, οι οποίοι μπορούν να επηρεάσουν τις τιμές των κρυπτονομισμάτων απλά δημοσιεύοντας ένα tweet για ένα ψηφιακό νόμισμα.

- **«Φάλαινες» (whales)**

Οι επενδυτές – φάλαινες είναι επενδυτές που έχουν τη δυνατότητα να επηρεάσουν την αγοραία τιμή του περιουσιακού στοιχείου που εμπορεύονται με τις συναλλαγές τους. Συνήθως, αυτού του τύπου οι επενδυτές εκτελούν συναλλαγές μεγέθους 10.000 δολαρίων τουλάχιστον και πρόκειται για άτομα που έχουν υπάρξει early adopters, επενδύοντας στα ψηφιακά νομίσματα από την αρχή της εμφάνισής τους. Από την άλλη πλευρά, υπάρχει ένας αυξανόμενος αριθμός θεσμικών επενδυτών, καθώς και άτομα με εξαιρετικά υψηλό καθαρό κέρδος, τα οποία εμπορεύονται μεγάλες μονάδες Bitcoin με την ελπίδα να επωφεληθούν από την υψηλή μεταβλητότητα των ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων. Το πρόβλημα με τους whales είναι ότι, ενώ έχουν την εξουσία να μετακινούν ουσιαστικά την αγορά, είναι πολύ δύσκολο να εντοπιστούν, καθώς όλο και περισσότεροι επενδυτές – φάλαινες επιλέγουν να εμπορεύονται κρυπτονομίσματα με τη χρήση εξωχρηματιστηριακών

χρηματιστών, όπως η Circle και η Cumberland, αντί για ανταλλαγές ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων, προκειμένου να αποκρύψουν τις εμπορικές τους δραστηριότητες από το κοινό.

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες δίνει ιδιαίτερη προσοχή σε όλους τους τύπους επενδυτών, προκειμένου να παρέχει τις βέλτιστες υπηρεσίες κατά περίπτωση.

4.1.2 Εκπαίδευση

Η νέα και ποικίλη φύση των εταιρειών Blockchain και κρυπτονομισμάτων απαιτεί επιπλέον προσπάθεια στην εκπαίδευση τόσο των πελατών, όσο και του ανθρώπινου δυναμικού. Συνεπώς, η Διοίκηση της CRYPTO σκοπεύει να επενδύσει €10,000 στην εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού με στόχο να εξασφαλίσει τη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών στους επενδυτές. Θα πρέπει να διασφαλισθεί ότι το προσωπικό της επιχείρησης θα διαθέτει τις δεξιότητες και τις γνώσεις να εξηγεί με σαφήνεια στους πελάτες πώς να επενδύσουν, ειδικότερα εάν οι πελάτες δεν είναι ιδιαίτερα εξοικειωμένοι με τις διαδικασίες επένδυσης σε ψηφιακά νομίσματα. Οι πολυπλοκότητες που μπορούν να προκαλέσουν σύγχυση στους επενδυτές είναι η χρήση διαφορετικών πορτοφολιών, νομικών προδιαγραφών που καθορίζουν ποιος μπορεί να επενδύσει, ο χρόνος που χρειάζεται για να επιβεβαιωθούν οι συναλλαγές κλπ.

4.1.3 Φήμη

Όταν μία εταιρεία κρυπτονομισμάτων συγκεντρώνει χρήματα, το προϊόν δεν χρειάζεται να κατασκευαστεί εκ των προτέρων και οι εταιρίες κρυπτογράφησης συνήθως εμπορεύονται τις δυνατότητες της τεχνολογίας, γεγονός που αποτελεί πολύ μεγαλύτερο κίνδυνο για τους επενδυτές. Προκειμένου να κερδίσουν την εμπιστοσύνη των επενδυτών, οι ιδρυτές κρυπτογράφησης και Blockchain πρέπει να τονίσουν τη φήμη τους ως εμπειρογνώμονες στον τομέα και ως έμπειρους κατασκευαστές σχετικών προϊόντων. Αυτό μπορεί γίνει με τη μορφή συνεντεύξεων σε μέσα μαζικής ενημέρωσης ή ενημέρωση στο προφίλ LinkedIn της επιχείρησης, προκειμένου οι καταναλωτές και εν δυνάμει πελάτες να λάβουν διαφανή πληροφόρηση για τους μελλοντικούς στόχους της εταιρείας, ειδικά αν μεσολαβεί συγκέντρωση κεφαλαίων μέσω αρχικής προσφοράς νομισμάτων (Initial Coin Offering, ICO).

4.2 Αγορές - στόχοι

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες απευθύνεται στον μέσο καταναλωτή σε παγκόσμιο επίπεδο. Χαρακτηριστικές κατηγορίες μέσων καταναλωτών είναι οι έμποροι λιανικής και ηλεκτρονικού εμπορίου, οποιουδήποτε μεγέθους, κατηγορίας, προγραμματιστές, επενδυτές, εξορύκτες καθώς και οποιεσδήποτε εταιρείες σχετίζονται με προϊόντα και υπηρεσίες που μπορούν να συμβάλλουν στην περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησης και της πελατειακής της βάσης. Γενικότερα, η CRYPTO απευθύνεται σε οποιοδήποτε άτομο, ηλικίας 18 έως 60 ετών, κάτοικο Ελλάδος ή εξωτερικού, που ενδιαφέρεται να επενδύσει, αγοράσει, ανταλλάξει, μεταφέρει και χρησιμοποιήσει ψηφιακά νομίσματα σύμφωνα με την τεχνολογία Blockchain. Όλοι οι χρήστες που είναι θετικοί στην αποκέντρωση και την παγκοσμιοποίηση είναι δυνητικοί πελάτες.

4.3 Ανταγωνισμός

Οι ανταγωνιστές της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι οι πύλες πληρωμής, τα point-of-sales (POS), τα ανταλλακτήρια κρυπτονομισμάτων και οι ομότιμες (P2P) πλατφόρμες δανεισμού. Το συγκριτικό πλεονέκτημα της CRYPTO είναι ότι μπορεί να συμβάλλει στη βελτιστοποίηση της εμπιστοσύνης των πελατών μέσω προγράμματος ανταμοιβής. Επιπλέον, διαθέτει σύστημα Investment Agent για την καταγραφή των επενδυτικών συναλλαγών με ταχύτερο ρυθμό καθώς και πλήρες κιβώτιο εργαλείων για την καθοδήγηση και την τεχνική υποστήριξη των επενδυτών. Γενικότερα, η φιλική πλατφόρμα, η διεθνής παρουσία, και η τεχνολογική καινοτομία είναι χαρακτηριστικά που αποσκοπούν να ωφελήσουν μια ευρύτερη αγορά με εφαρμογή των κρυπτονομισμάτων και σε άλλους κλάδους (Πίνακας 4).

Πίνακας 4: Κύριοι ανταγωνιστές

Κατηγορία	Κύριοι ανταγωνιστές	Ισχυρά σημεία	Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα CRYPTO
-----------	---------------------	---------------	----------------------------------

Πύλες πληρωμής, POS	gourl.io, Coinpayment.net	Δημοτικότητα	Η βελτιστοποίηση της εμπιστοσύνης των πελατών μέσω προγράμματος ανταμοιβής
		Ευρεία επιλογή εμπορικών εργαλείων	Σύστημα Investment Agent για την καταγραφή των επενδυτικών συναλλαγών με ταχύτερο ρυθμό
		Ευρεία επιλογή κρυπτονομισμάτων	Πλήρες κιβώτιο εργαλείων για επενδυτές και τεχνική υποστήριξη
Ανταλλακτήρια κρυπτονομισμάτων	Coinbase, Kraken Bitsquare, Gemini Bitstamp, Livecoin, Shapeshift,	Δημοτικότητα	Χαρακτηριστικά που αποσκοπούν να ωφελήσουν μια ευρύτερη αγορά
		Ισχυρή πελατειακή βάση	Πύλες πληρωμής
P2P πλατφόρμες δανεισμού	Bitbond, BTCPOP.co, Nebeus	Διεκπεραίωση διασυννοριακών πληρωμών εύκολα, γρήγορα και χωρίς να απαιτείται παραδοσιακή ανταλλαγή νομισμάτων	Φιλική πλατφόρμα, διεθνής παρουσία, τεχνολογική καινοτομία

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

5.1 Εισαγωγή

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι εταιρεία παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που προσφέρει επενδυτικές συμβουλές για κρυπτονομίσματα, μετοχές και αμοιβαία κεφάλαια. Η επιχείρηση αγοράζει έρευνες δημοσιονομικών επιδόσεων από διεθνείς οίκους, όπως η Bank of America Merrill Lynch, η Bear Stearns και η Morgan Stanley με στόχο να ερμηνεύσει τις τάσεις της αγοράς και να εφαρμόσει τα κριτήρια χρηματοοικονομικών επιδόσεων.

5.2 Κρυπτονομίσματα

Εκτός από το Bitcoin, η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες διαχειρίζεται και άλλα κρυπτονομίσματα, ως ακολούθως:

DASH

Πρόκειται για κρυπτονόμισμα που βασίζεται στην προστασία του ιδιωτικού απορρήτου. Το DASH εμφανίστηκε στις αρχές του 2014, και το 2017, γνώρισε μία σημαντική αύξηση της αγοραίας αξίας του. Οι ανταλλαγές DASH κατανέμονται εξίσου μεταξύ των miners και των πελατών με το 10% των εσόδων να διατίθενται στη χρηματοδότηση της ανάπτυξης, των κοινοτικών έργων και της εμπορίας του κρυπτονομίσματος.

MONERO

Πρόκειται για κρυπτονόμισμα που αποσκοπεί στην παροχή ανώνυμων ψηφιακών μετρητών χρησιμοποιώντας τις υπογραφές δακτυλίων, τις εμπιστευτικές συναλλαγές και τις μυστικές διευθύνσεις για να υπονομεύσει την προέλευση, το ποσό της συναλλαγής, και τον προορισμό των συναλλασσόμενων κερμάτων. Ξεκίνησε το 2014 και σημείωσε σημαντική αύξηση της αγοραίας αξίας του το 2016.

RIPPLE

Αποτελεί το μοναδικό κρυπτονόμισμα που δεν βασίζεται στην τεχνολογία Blockchain, αλλά σε ένα διεθνές συναινετικό βιβλίο. Το πρωτόκολλο Ripple χρησιμοποιείται από θεσμικούς φορείς, όπως οι μεγάλες τράπεζες και οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών χρήματος. Συνήθως, το Ripple χρησιμεύει ως νόμισμα γέφυρας μεταξύ ζευγών εθνικών νομισμάτων που σπάνια διαπραγματεύονται.

LITECOIN

Το Litecoin ξεκίνησε το 2011 και θεωρείται ως άμεσα ανταγωνιστικό του Bitcoin. Πρόκειται για λογισμικό κρυπτογράφησης ανοιχτού κώδικα που εκχωρείται υπό την άδεια MIT / X11. Η δημιουργία και η μεταφορά νομισμάτων βασίζεται σε κρυπτογραφικό πρωτόκολλο ανοιχτής πηγής και δεν διαχειρίζεται καμία κεντρική αρχή.

ETHEREUM

Πρόκειται για αποκεντρωμένη πλατφόρμα υπολογιστών που διαθέτει το δικό της προγραμματισμό Turing και ξεκίνησε το 2015. Το Ethereum καταγράφει σενάρια ή συμβόλαια που εκτελούνται από κάθε συμμετέχοντα κόμβο και ενεργοποιούνται μέσω πληρωμών με φυσική κρυπτογράφηση. Σήμερα, η Ethereum αποτελεί πόλο έλξης για πολλούς προγραμματιστές και θεσμικούς παράγοντες ανά τον κόσμο με το φυσικό κρυπτονόμισμα ETHER.

Αν και το Bitcoin παραμένει το κυρίαρχο κρυπτονόμισμα, όσον αφορά την κεφαλαιοποίηση της αγοράς, άλλα κρυπτονομίσματα μειώνουν ολοένα και περισσότερο το ιστορικά κυρίαρχο μερίδιο αγοράς του. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 5, ενώ η χρηματιστηριακή αξία του Bitcoin αντιπροσώπευε το 86% της συνολικής αγοράς κρυπτονομισμάτων τον Μάρτιο του 2015, μειώθηκε στο 72% από τον Μάρτιο του 2017. Επιπλέον, το ETHER έχει καθιερωθεί ως το δεύτερο μεγαλύτερο κρυπτονόμισμα, αυξάνοντας το μερίδιο της συνολικής χρηματιστηριακής κεφαλαιοποίησης από 10% το 2016 στο 16% το 2017.

Πίνακας 5: Μερίδιο συνολικής κεφαλαιοποίησης αγοράς κρυπτονομισμάτων

	Μάρτιος 2015	Μάρτιος 2016	Μάρτιος 2017
Bitcoin	86,00%	80,00%	72,00%
ETHER	0,00%	10,00%	16,00%
DASH	1,00%	1,00%	3,00%
Monero	0,00%	0,00%	1,00%
Ripple	8,00%	3,00%	1,00%
Litecoin	2,00%	2,00%	1,00%
Other	3,00%	4,00%	6,00%

Πηγή: Hileman and Rauchs (2017)

5.2.1 Δάνεια σε Bitcoin

Σε βασικό επίπεδο, τα δάνεια σε Bitcoin λειτουργούν όπως ένα δάνειο σταθερής διάρκειας: ο καταναλωτής δανείζεται τα χρήματα, τα οποία είναι υποχρεωμένος να επιστρέψει σε μία προκαθορισμένη χρονική περίοδο, προσαυξημένα με τους τόκους και τα τέλη του δανείου. Η επιστροφή μπορεί να γίνεται σε σταθερές δόσεις ή σε μία πληρωμή, ανάλογα με τον δανειστή σας ή τις προτιμήσεις του καταναλωτή. Από την άλλη πλευρά, επειδή το Bitcoin δεν είναι συνδεδεμένο με οποιαδήποτε κεντρική κυβέρνηση ή τραπεζικό ίδρυμα, το δάνειο Bitcoin παρέχεται από άλλους χρήστες κρυπτονομισμάτων, ενώ θα πρέπει να υπολογισθούν και οι προμήθειες επί της τρέχουσας συναλλαγματικής ισοτιμίας.

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες παρέχει δάνεια σε κρυπτονομίσματα μέσω της πλατφόρμας της, η οποία συνδέει τους επενδυτές με τους δανειολήπτες, έναντι αμοιβής. Προκειμένου να πραγματοποιηθεί η δανειοδότηση, θα πρέπει ο ενδιαφερόμενος να δημιουργήσει έναν λογαριασμό στην εταιρεία και, εν συνεχεία, να αιτηθεί του δανείου. Η πλατφόρμα CRYPTO προχωρά σε καταχώρηση βαθμολογίας εμπιστοσύνης με βάση το πόσο μπορούν να επαληθευτούν η ταυτότητα και το οικονομικό ιστορικό του δανειολήπτη. Εάν η βαθμολογία εμπιστοσύνης είναι υψηλή, η εταιρεία παραχωρεί το δάνειο Bitcoin.

Ενώ η πλατφόρμα δανεισμού Bitcoin της CRYPTO φαίνεται να λειτουργεί με παρόμοιο τρόπο όπως άλλες P2P πλατφόρμες (LendingClub, Prosper), εντούτοις υπάρχουν βασικές διαφορές. Πρώτον, η πλατφόρμα Bitcoin της CRYPTO καθορίζει την πιστοληπτική ικανότητα του δανειολήπτη χρησιμοποιώντας κριτήρια όπως η παρουσία του ατόμου στο διαδίκτυο και όχι τόσο το οικονομικό του ιστορικό. Δεύτερον, το δάνειο Bitcoin είναι πολύ λιγότερο ρυθμιζόμενο από τα δάνεια σε συμβατικά νομίσματα καθώς δεν υπάρχει σχεδόν

καμία αναδοχή σε σχέση με τους δανειστές ομολόγων του δολαρίου. Από την άλλη πλευρά, αυτό καθιστά τα δάνεια σε κρυπτονομίσματα πιο ριψοκίνδυνα.

5.3 Μετοχές και Αμοιβαία Κεφάλαια

Αναφορικά με τις μετοχές, η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες λαμβάνει τον κατάλογο των προτεινόμενων επενδύσεων από τους διεθνείς οίκους και, εν συνεχεία, εφαρμόζει κριτήρια περιβαλλοντικού δείκτη για να περιορίσει τη λίστα. Το αποτέλεσμα είναι ένας κατάλογος πιθανών επενδύσεων σε μετοχές και αμοιβαία κεφάλαια που συνιστώνται λόγω των φορολογικών και περιβαλλοντικών επιδόσεων.

Τα τελευταία χρόνια, τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν κερδίσει αυξανόμενη δημοτικότητα ως μία αποτελεσματική λύση εναλλακτικής επένδυσης, ειδικά όταν οι κεφαλαιαγορές είναι εξαιρετικά ασταθείς. Με τη συγκέντρωση χρημάτων από διαφορετικές πηγές, τα αμοιβαία κεφάλαια επενδύουν σε τίτλους διαφορετικών κατηγοριών περιουσιακών στοιχείων, συμπεριλαμβανομένων μετοχών, ομολόγων κλπ. Κάθε ιδιοκτήτης ενός τίτλου κατέχει ένα ποσοστό του συνολικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας επενδύσεων.

Τα κυριότερα πλεονεκτήματα των αμοιβαίων κεφαλαίων συνοψίζονται ως εξής:

1 Διαφοροποίηση

Ένα αμοιβαίο κεφάλαιο μπορεί να περιλαμβάνει τίτλους από διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, τομείς, βιομηχανίες ή εκδότες. Τα χρήματα που επενδύονται σε ένα αμοιβαίο κεφάλαιο διαφοροποιούνται, επιτρέποντας υψηλότερη δυνατότητα απόδοσης. Ακόμη και αν κάποια χρεόγραφα χάνουν αξία, τα κερδοφόρα περιουσιακά στοιχεία θα αντισταθμίσουν τις απώλειες. Έτσι, επενδύοντας σε ένα αμοιβαίο κεφάλαιο, οι μικροί επενδυτές αποκτούν ιδιοκτησία σε ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο και μειώνουν σημαντικά τον κίνδυνο του χαρτοφυλακίου τους.

2 Ενεργή διαχείριση

Οι αρχάριοι επενδυτές στερούνται την εκπαίδευση, τις δεξιότητες και τους πόρους για τον εντοπισμό διαφοροποιημένων επενδυτικών ευκαιριών στις χιλιάδες τίτλων που διατίθενται στις χρηματοπιστωτικές αγορές. Αντίθετα, οι διαχειριστές των χρηματοοικονομικών

εταιρειών, όπως στην περίπτωση της CRYPTO, έχουν πρόσβαση σε ερευνητικές εκθέσεις και διαθέτουν την πείρα στο να προσδιορίσουν επενδυτικών ευκαιριών που να ταιριάζουν στο επενδυτικό προφίλ του κάθε πελάτη. Ωστόσο, λόγω της ενεργούς διαχείρισης, τα αμοιβαία κεφάλαια συνεπάγονται υψηλά συμβουλευτικά, διαχειριστικά και διοικητικά τέλη.

3 Ευρετηρίαση

Οι επενδυτές, που πιστεύουν ότι οι αγορές είναι αποτελεσματικές επενδύουν σε αμοιβαία κεφάλαια που ακολουθούν δείκτες. Για παράδειγμα, ο S&P 500, ο Dow Jones Industrial Average (DJIA) και ο Russell 2000 είναι δείκτες που παρακολουθούν τις μεταβολές στην αξία ενός χαρτοφυλακίου, το οποίο αποτελείται από τα μερίδια που περιέχονται στον δείκτη. Τα κεφάλαια του δείκτη υπόκεινται σε παθητική διαχείριση και μικρότερες διακυμάνσεις.

Η χρέωση των υπηρεσιών της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι παρόμοια με ένα τυπικό σύστημα αμοιβών μεσιτών που βασίζεται σε ένα ποσοστό. Παρόλο που η εταιρεία είναι λίγο πιο ακριβή από άλλες τυποποιημένες εταιρείες παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών λόγω της απαιτούμενης πρόσθετης έρευνας, η διακύμανση δεν είναι τόσο σημαντική, ιδίως για τους πελάτες που θέλουν μετοχές και αμοιβαία κεφάλαια υψηλής απόδοσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΛΑΝΟ

6.1 Νομική μορφή επιχείρησης

Η νομική μορφή της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ). Σε αυτή τη νομική μορφή επιχείρησης, η προσωπική ευθύνη των εταίρων περιορίζεται στο ποσό συμμετοχής τους. Το συνολικό μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης είναι €250.000 και κατανέμεται με διαφορετικά ποσοστά συμμετοχής, τα οποία επεξηγούνται στην ενότητα 6.3 που αφορά στην Διοικητική ομάδα.

Η απόφαση για τη σύσταση ΕΠΕ οφείλεται στο γεγονός ότι η συγκεκριμένη εταιρική δομή παρέχει ευελιξία διαχείρισης, αφού όλοι οι εταίροι έχουν το δικαίωμα να διαχειρίζονται την επιχείρηση καθημερινά χωρίς να υποχρεούνται να έχουν μια επίσημη δομή με διευθυντές και εταιρικούς προϊσταμένους. Επιπλέον, δεν απαιτείται η διεξαγωγή ετήσιων συνεδριάσεων και η τήρηση γραπτών πρακτικών, πράγμα που απαλλάσσει από τη γραφειοκρατία. Τα μέλη της ΕΠΕ επιτρέπεται να μοιράζονται τα κέρδη ως προσωπικό εισόδημα, αποφεύγοντας έτσι τη διπλή φορολογία, δηλαδή εταιρική και ατομική.

6.2 Έδρα επιχείρησης

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες θα λειτουργήσει στην οδό Βουκουρεστίου 11, Κολωνάκι, και θα καταλαμβάνει τον τέταρτο και τον πέμπτο όροφο του κτιρίου, συνολικής έκτασης 200τ.μ. Στον τέταρτο όροφο, θα παρέχονται προϊόντα και υπηρεσίες κρυπτονομισμάτων και στον πέμπτο όροφο θα πραγματοποιούνται οι συναλλαγές, αναλύσεις και έρευνες για τα υπόλοιπα επενδυτικά προϊόντα της εταιρείας. Η διοίκηση της CRYPTO θα καταβάλλει μηνιαίο ενοίκιο ύψους €5,000 στον ιδιοκτήτη των διαμερισμάτων, κύριο Αλέξανδρο Στεφάνου. Η επιχείρηση θα ξεκινήσει τις δραστηριότητές της την 1η Νοεμβρίου 2018.

6.3 Διοικητική Ομάδα

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες διαθέτει ομάδα ανθρώπινου δυναμικού στην Αθήνα. Το διοικητικό συμβούλιο είναι υπεύθυνο για τον έλεγχο των διαδικασιών και την διασφάλιση ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Επιπλέον, η επιχείρηση συνεργάζεται με εξωτερικούς συνεργάτες, οι οποίοι επιθυμούν να συμβάλλουν στην επέκταση της επιχείρησης εξ αποστάσεως.

Η Διοικητική ομάδα της CRYPTO αποτελείται από τέσσερα άτομα.

➤ **Δημήτριος Κύρκος: Γενικός Διευθυντής και συνιδρυτής**

Ο κύριος Κύρκος διαχειρίζεται τις τεχνικές πτυχές της επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένων των προβλημάτων ανάπτυξης του συστήματος και ασφάλειας των πληροφοριών του έργου. Έχει εμπειρία στο οικοσύστημα του Blockchain από το 2008 καθώς και επιχειρηματική εμπειρία προγραμματιστή με εξειδίκευση στην παροχή συμβουλών πληροφορικής και την ανάπτυξη προϊόντων που ενισχύουν την αποτελεσματικότητα των νεοσύστατων επιχειρήσεων. Επιπλέον, έχει συνεργαστεί με νεοσύστατες εταιρείες Fintech, εφαρμόζοντας με επιτυχία «έξυπνων συμβάσεις» στο Ethereum.

➤ **Διονυσία Θεοδώρου: Συντονίστρια ομάδας και συνιδρύτρια**

Η κυρία Θεοδώρου διαχειρίζεται την αναπτυξιακή ομάδα της CRYPTO, εστιάζοντας στην απόδοση υψηλής ποιότητας και την επίτευξη των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων στόχων της επιχείρησης. Είναι Μηχανικός Τεχνολογίας με γνώση της επεξεργασίας ETL, Μεγάλων Δεδομένων και Εκμάθησης Μηχανών. Επιπλέον, έχει συνεργαστεί επιτυχώς με εταιρείες δημιουργίας προϊόντων λογισμικού, αποκτώντας εμπειρία και τεχνογνωσία σε διάφορα πεδία, όπως η τεχνολογία της πληροφορίας, η επικοινωνία, η Fintech, κ.α.

➤ **Κωνσταντίνος Ιωάννου: Προϊστάμενος τμήματος IT**

Ο κύριος Ιωάννου διαχειρίζεται τον τεχνικό σχεδιασμό της CRYPTO. Είναι Μηχανικός Επιστήμης Υπολογιστών με εξαετή εμπειρία στην παροχή προϊόντων λογισμικού. Διαθέτει εξειδίκευση στη Διαχείριση Έργου, την ανάπτυξη λογισμικού και την οικονομική διαχείριση.

➤ **Μυρτώ Ταμπάκη: Οικονομική Διευθύντρια**

Η κυρία Ταμπάκη διαχειρίζεται τη λογιστική, τις μισθοδοσίες και τις εκθέσεις. Βρίσκεται στον χρηματοοικονομικό χώρο για παραπάνω από 10 έτη και διαθέτει εξειδίκευση σε πλήρη σύνολα λογαριασμών, οικονομικών και διαχείρισης, υποβολής εκθέσεων, ανάλυσης δεδομένων, μισθοδοσία, και διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού. Επιπλέον, είναι βαθύς γνώστης της τεχνολογίας.

6.4 Ανθρώπινο δυναμικό

Το ανθρώπινο δυναμικό της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες περιλαμβάνει εξειδικευμένους επαγγελματίες με σχετική ή μεγάλη εμπειρία στον κλάδο των κρυπτονομισμάτων και των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Μετά τη διενέργεια συνεντεύξεων με τους υποψηφίους, θα επιλεγθούν τα άτομα που πληρούν τα τυπικά προσόντα, αλλά και τη διάθεση για την απόκτηση εκπαίδευσης και περαιτέρω επαγγελματικής εξέλιξης, προκειμένου να διασφαλισθεί ότι η επιχείρηση θα προσφέρει υψηλή ποιότητα υπηρεσιών. Δεδομένου ότι το αντικείμενο εργασιών της CRYPTO είναι πελατοκεντρικό, θα πρέπει το ανθρώπινο δυναμικό να αποτελείται από εργαζόμενους ικανούς και πρόθυμους να προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες διατηρώντας μία άμεση και φιλική στάση, προκειμένου να δημιουργηθεί, διατηρηθεί και τονωθεί η εμπιστοσύνη των πελατών προς την επιχείρηση και τις δραστηριότητές της.

Ένα άλλο σημαντικό χαρακτηριστικό θα είναι η ευχέρεια του προσωπικού στην αγγλική γλώσσα. Δεδομένου ότι η επιχείρηση έχει έδρα στην Ελλάδα, αλλά δραστηριοποιείται σε διεθνές επίπεδο, είναι απαραίτητη η σωστή και εξειδικευμένη γνώση Αγγλικών σε ό,τι αφορά θέματα τεχνικής ορολογίας κλπ.

Η επιχείρηση απασχολεί συνολικά 30 άτομα στα τμήματα Διοίκησης, Trading, Ανάλυσης, Corporate, Γραμματεία και Back Office.

6.5 Χρονοδιάγραμμα λειτουργίας - δομή αμοιβής

Η CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες θα λειτουργεί Δευτέρα έως Παρασκευή 8:00 - 21.00. Το ανθρώπινο δυναμικό θα εργάζεται πέντε ημέρες την εβδομάδα με συμβάσεις πλήρους απασχόλησης. Οι προβλεπόμενοι μισθοί ξεκινούν από τα €600 ευρώ (μικτές αποδοχές) ενώ προβλέπονται και bonus παραγωγικότητας, πωλήσεων, και εργασιακής απόδοσης ποσοστού 5%.

Υπολογίζοντας έναν μέσο όρο μισθού €1.050, το σύνολο της μισθοδοσίας για το έτος 1 ανέρχεται σε €31.500 και δεν προβλέπεται μεταβολή σε χρονικό ορίζοντα πενταετίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΑΠΟΔΕΙΞΗ

7.1 Ερευνητικό σχέδιο

Η μεθοδολογία του επιχειρηματικού σχεδίου προβλέπει τη συλλογή πρωτογενών δεδομένων με τη μέθοδο των ερωτηματολογίων. Το επιχειρηματικό σχέδιο χρησιμοποιεί δύο ερωτηματολόγια, τα οποία απευθύνονται σε δύο ξεχωριστές κατηγορίες: (1) ιδιώτες επενδυτές και (2) συναφείς επιχειρήσεις. Το ερωτηματολόγιο προς τους ιδιώτες επενδυτές αποσκοπεί στη διερεύνηση της δημοτικότητας των κρυπτονομισμάτων και στην πρόθεση των συμμετεχόντων να προβούν σε σχετική επένδυση. Το ερωτηματολόγιο προς τις συναφείς επιχειρήσεις αποσκοπεί στην διερεύνηση θεμάτων που άπτονται αποκλειστικά του επιχειρηματικού σχεδίου, όπως είναι η αναμενόμενη επιτυχία μίας τέτοιας επιχείρησης, όπως πελάτες, εκτιμήσεις κερδοφορίας κ.α.

7.1.1 Επιλογή της μεθόδου ερωτηματολογίων

Η μέθοδος του ερωτηματολογίου επιλέχθηκε διότι επιτρέπει τη συλλογή πρωτογενών δεδομένων με έγκαιρο και άμεσο τρόπο, επιτρέποντας την ανάλυση δεδομένων σε πραγματικό χρόνο. Η εξέλιξη της τεχνολογίας επιτρέπει τη συλλογή ποσοτικών δεδομένων με μηδενικό κόστος, διευκολύνοντας την ταχεία επεξεργασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας. Επιπλέον, ακόμη και αν δεν υπάρχει ιστορικό στατιστικής ή επιστημονικής έρευνας σχετικά με το ερευνητικό πρόβλημα, είναι εφικτό να διερευνηθούν οι τάσεις που προκύπτουν από την ανάλυση των ερωτηματολογίων και να δημιουργηθούν σημεία αναφοράς για μελλοντική έρευνα. Τέλος, τα ερωτηματολόγια μπορούν να διανεμηθούν σε μεγάλες ή μικρές ομάδες και να περιλαμβάνουν ανοικτές ερωτήσεις ή ερωτήσεις πολλαπλών επιλογών, επιτρέποντας στον ερευνητή να συλλέγει τις σχετικές πληροφορίες και να παρέχει αξιόπιστα αποτελέσματα. Από την άλλη πλευρά, λόγω της ανωνυμίας, οι συμμετέχοντες ενδέχεται να μην παρέχουν αξιόπιστες απαντήσεις, επηρεάζοντας το ερευνητικό αποτέλεσμα. Ακόμα, οι ερωτηθέντες μπορούν να παραλείψουν ερωτήσεις ή να κατανοήσουν κάτι διαφορετικό από αυτό που ζητά η ερώτηση, επηρεάζοντας έτσι την εγκυρότητα των δεδομένων.

7.2 Ερευνητικό δείγμα

Η μεθοδολογία πραγματοποιεί τυχαία δειγματοληψία σε δείγμα 320 ατόμων, εκ των οποίων τα 268 άτομα (83,8%) είναι ιδιώτες επενδυτές και τα 52 άτομα (16,2%) είναι ιδιοκτήτες παρόμοιων επιχειρήσεων.

7.3 Διάρκεια έρευνας

Η διανομή του ερωτηματολογίου διήρκεσε 2,5 μήνες από τον Ιούλιο έως τα έως τα μέσα Σεπτεμβρίου του 2018, οπότε και πραγματοποιήθηκε η καταγραφή και μελέτη των αποτελεσμάτων.

7.4 Δομή ερωτηματολογίων

Το ερωτηματολόγιο προς τους ιδιώτες επενδυτές περιλαμβάνει συνολικά 21 ερωτήσεις, οι οποίες ομαδοποιούνται ως εξής: 5 ερωτήσεις αφορούν τα δημογραφικά στοιχεία, 4 ερωτήσεις αφορούν την επενδυτική δραστηριότητα, και 12 ερωτήσεις αφορούν τα κρυπτονομίσματα. Το ερωτηματολόγιο προς συναφείς επιχειρήσεις περιλαμβάνει 15 ερωτήσεις (Παράρτημα). Σημειώνεται ότι τα ερωτηματολόγια διανεμήθηκαν τόσο στην ελληνική όσο και στην αγγλική γλώσσα λόγω της διεθνούς παρουσίας της CRYPTO.

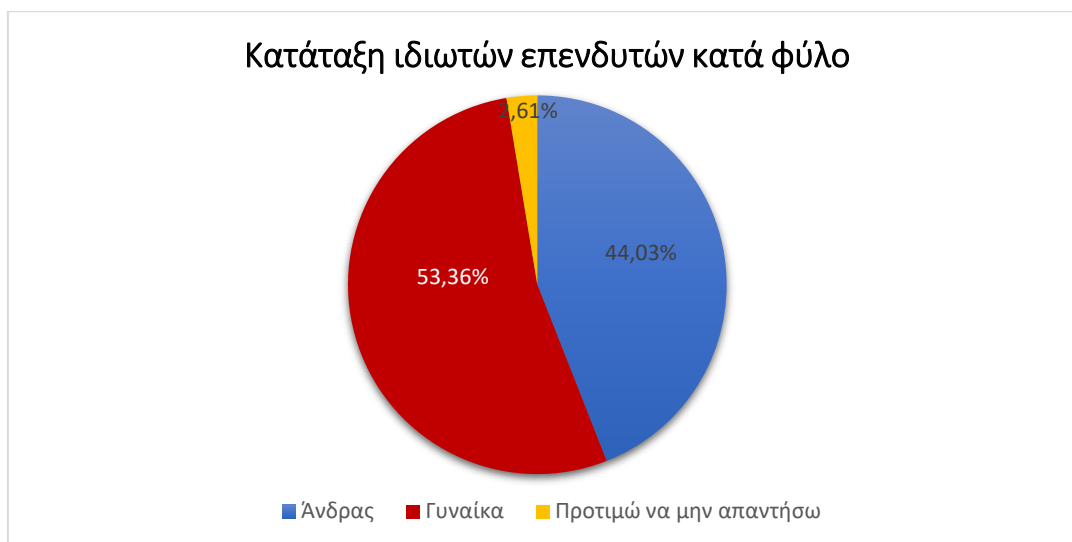
7.5 Επεξεργασία δεδομένων

Η επεξεργασία των απαντήσεων των ερωτηματολογίων πραγματοποιείται με το Excel. Οι πληροφορίες θα αποθηκευτούν για ένα (1) έτος και δεν θα χρησιμοποιηθούν για άλλη χρήση εκτός από την απάντηση στις ερευνητικές ερωτήσεις.

7.6 Αποτελέσματα ερωτηματολογίων προς ιδιώτες επενδυτές

7.6.1 Δημογραφικά στοιχεία

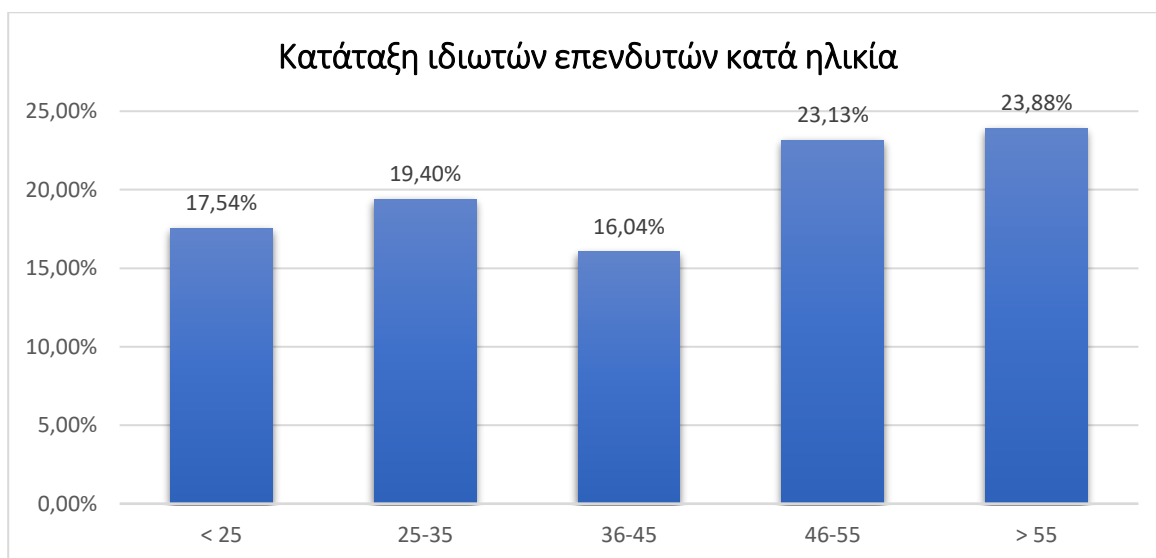
Από τους 268 συμμετέχοντες, 118 άτομα (44,03%) είναι άνδρες, 143 άτομα (53,36% είναι γυναίκες, και 7 άτομα (2,61%) προτιμούν να μην απαντήσουν (Διάγραμμα 8).



Διάγραμμα 6: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά φύλο

Πηγή: Ερωτηματολόγια

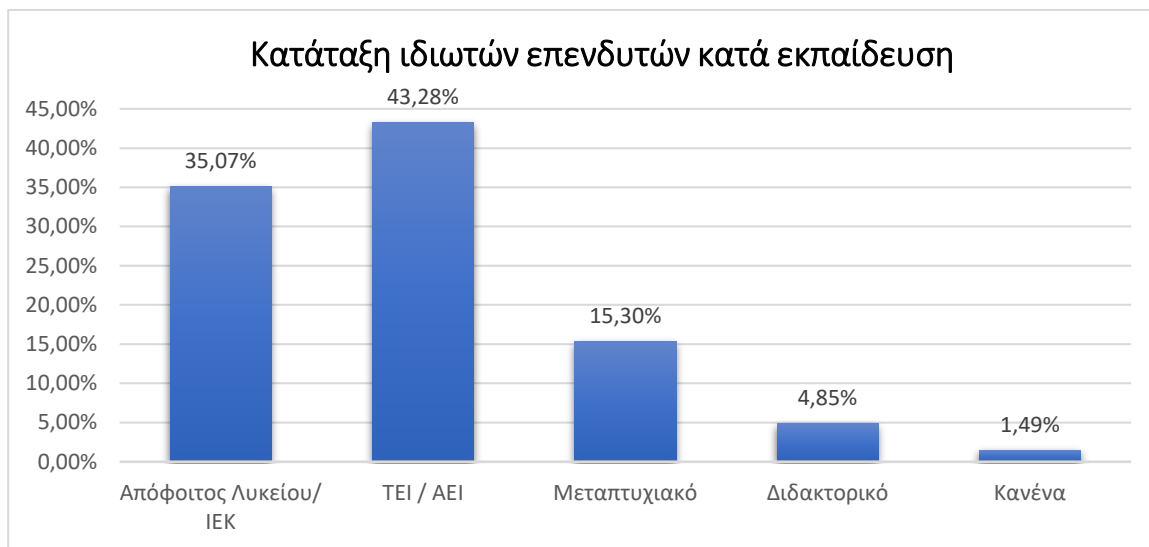
47 άτομα (17,54%) είναι κάτω από 25 ετών, 52 άτομα (19,40%) είναι μεταξύ 25-35 ετών, 43 άτομα (16,04%) είναι μεταξύ 36-45 ετών, 62 άτομα είναι μεταξύ 46-55 ετών, και 64 άτομα (23,88%) είναι άνω των 55 ετών (Διάγραμμα 9).



Διάγραμμα 7: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά ηλικία

Πηγή: Ερωτηματολόγια

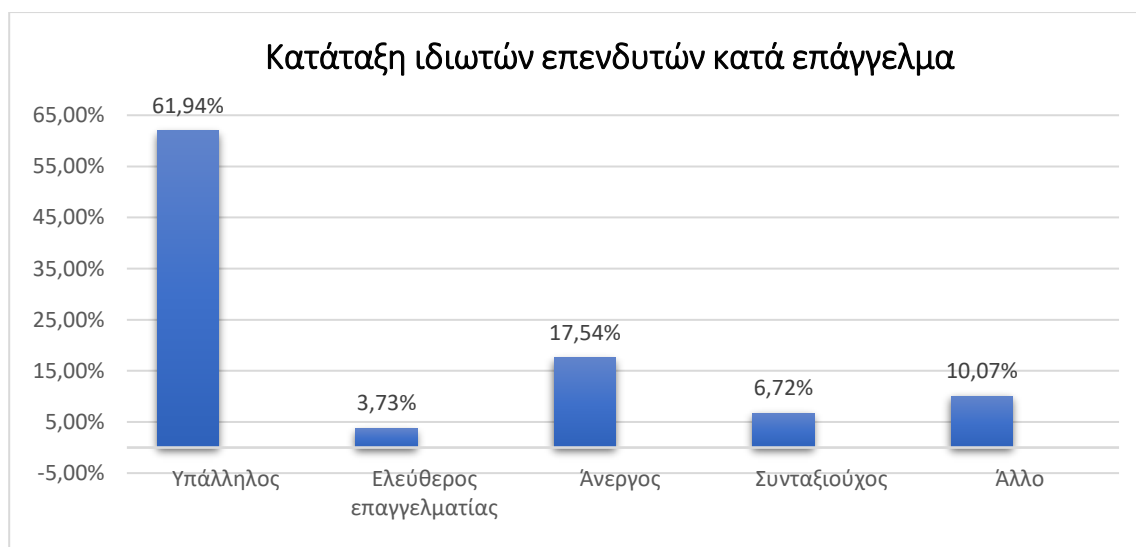
Αναφορικά με την εκπαίδευση, 94 άτομα (35,07%) είναι απόφοιτοι Λυκείου / ΙΕΚ, 116 άτομα (43,28%) είναι πτυχιούχοι ΤΕΙ/ΑΕΙ, 41 άτομα (15,30%) είναι κάτοχοι μεταπτυχιακού, 13 άτομα (4,85%) είναι κάτοχοι διδακτορικού, και 4 άτομα (1,49%) δεν έχουν κανέναν τίτλο σπουδών (Διάγραμμα 10).



Διάγραμμα 8: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά εκπαίδευση

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Από τους 268 συμμετέχοντες, 166 άτομα (61,94%) εργάζονται ως υπάλληλοι, 10 άτομα (3,73%) είναι ελεύθεροι επαγγελματίες, 47 άτομα (17,54%) είναι άνεργοι, 18 άτομα (6,72%) είναι συνταξιούχοι, και 27 άτομα (10,07%) δήλωσαν άλλη επαγγελματική απασχόληση (Διάγραμμα 11).



Διάγραμμα 9: Κατάταξη ιδιωτών επενδυτών κατά επάγγελμα

Πηγή: Ερωτηματολόγια

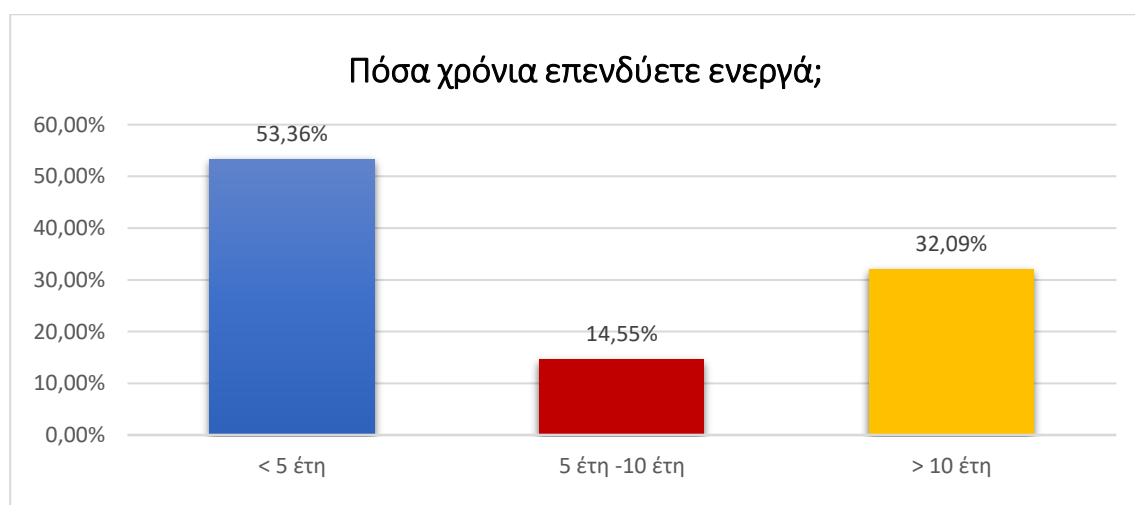
7.6.2 Επενδυτική δραστηριότητα

Αναφορικά με τους παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, 104 άτομα (38,81%) απαντούν η φήμη, 34 άτομα (12,69%) απαντούν οι ιστορικές αποδόσεις, 72 άτομα (26,87%) απαντούν η υποστήριξη πελατών, 48 άτομα (17,91%) απαντούν η κατανόηση των επενδυτικών αναγκών, και 10 άτομα (3,73%) απαντούν άλλους παράγοντες (Διάγραμμα 12).



Διάγραμμα 10: Παράγοντες επιλογής εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών
Πηγή: Ερωτηματολόγια

Από τους 286 συμμετέχοντες 143 άτομα (53,36%) επενδύουν ενεργά για λιγότερα από 5 έτη, 39 άτομα (14,55%) επενδύουν ενεργά μεταξύ 5 και 10 ετών, και 86 άτομα (32,09%) επενδύουν ενεργά για περισσότερα από 10 έτη (Διάγραμμα 13).



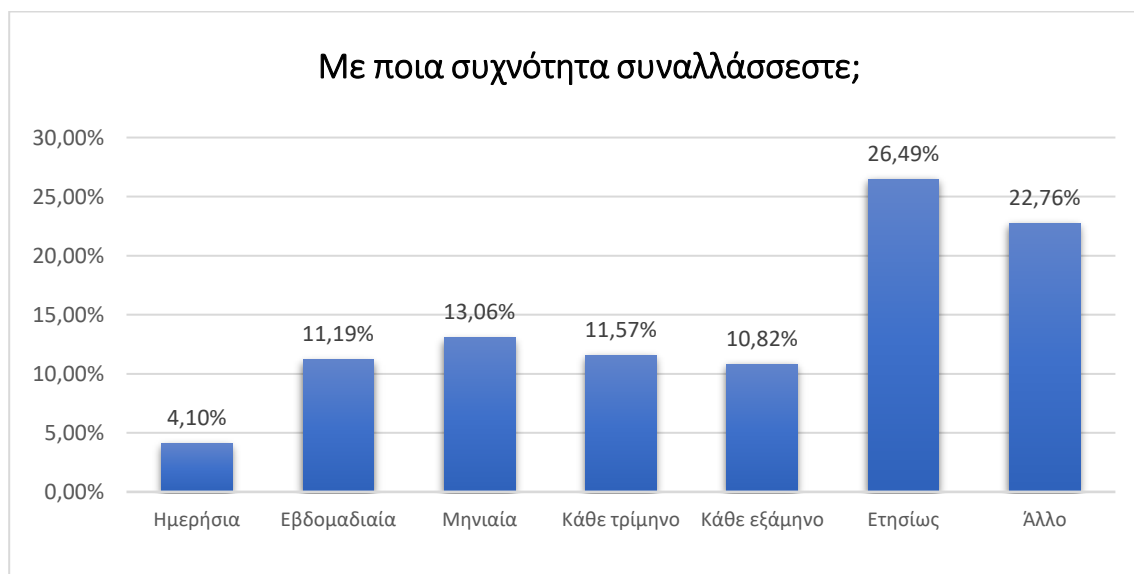
Διάγραμμα 11: Πόσα χρόνια επενδύετε ενεργά;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

157 άτομα (58,58%) επενδύουν σε μετοχές, 134 άτομα (50,00%) επενδύουν σε αμοιβαία κεφάλαια, 89 άτομα (33,21%) επενδύουν σε ομόλογα, 33 άτομα (12,31%) επενδύουν σε κρυπτονομίσματα, και 36 άτομα (13,43%) επενδύουν σε άλλες επενδυτικές κατηγορίες (Διάγραμμα 14).



Διάγραμμα 12: Σε ποιες κατηγορίες επενδύσεων είστε ενεργός;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

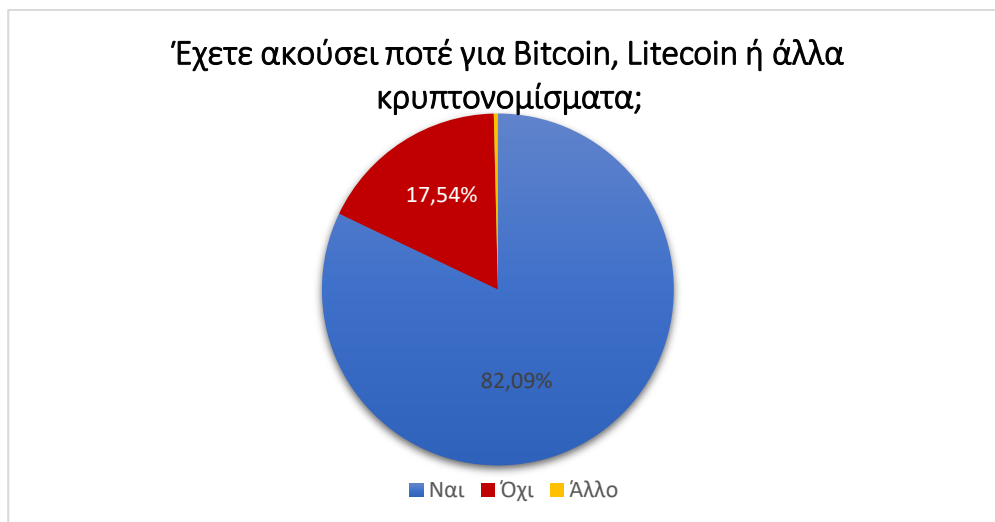
11 άτομα (4,10%) συναλλάσσονται ημερησίως, 30 άτομα (11,19%) εβδομαδιαία, 35 άτομα (13,06%) μηνιαία, 31 άτομα (11,57%) κάθε τρίμηνο, 29 άτομα (10,82%) κάθε εξάμηνο, 71 άτομα (26,49%) ετησίως, και 61 άτομα (22,76%) με άλλη συχνότητα (Διάγραμμα 15).



Διάγραμμα 13: Με ποια συχνότητα συναλλάσσετε;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

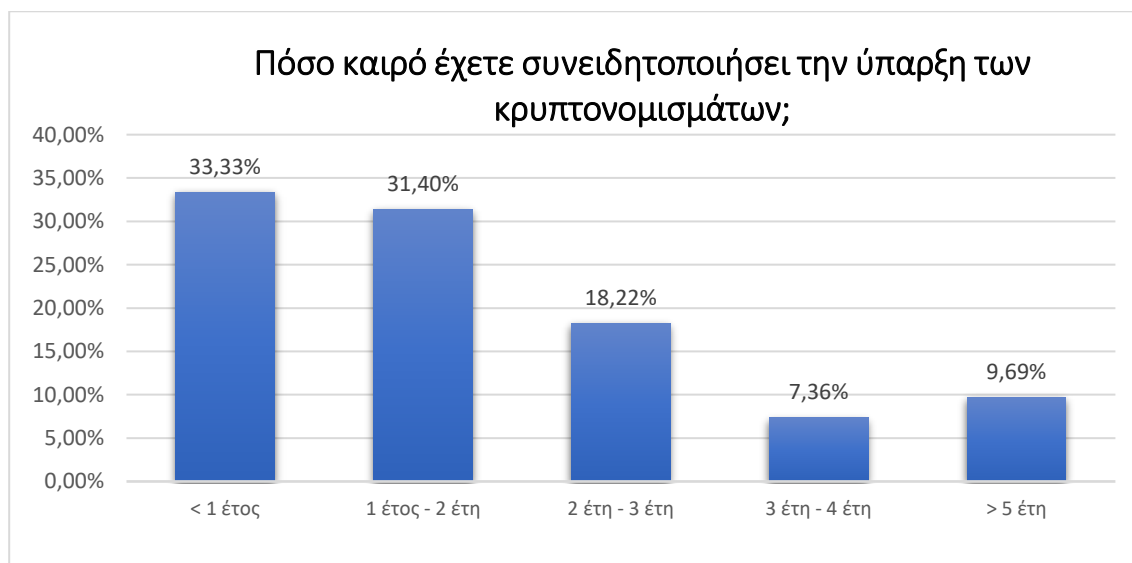
7.6.3 Κρυπτονομίσματα

Από τους 286 συμμετέχοντες, 220 άτομα (82,09%) απάντησαν ότι γνωρίζουν τα κρυπτονομίσματα, 47 άτομα (17,54%) απάντησαν ότι δεν τα γνωρίζουν, και 1 άτομο (0,37%) απάντησε άλλο (Διάγραμμα 16).



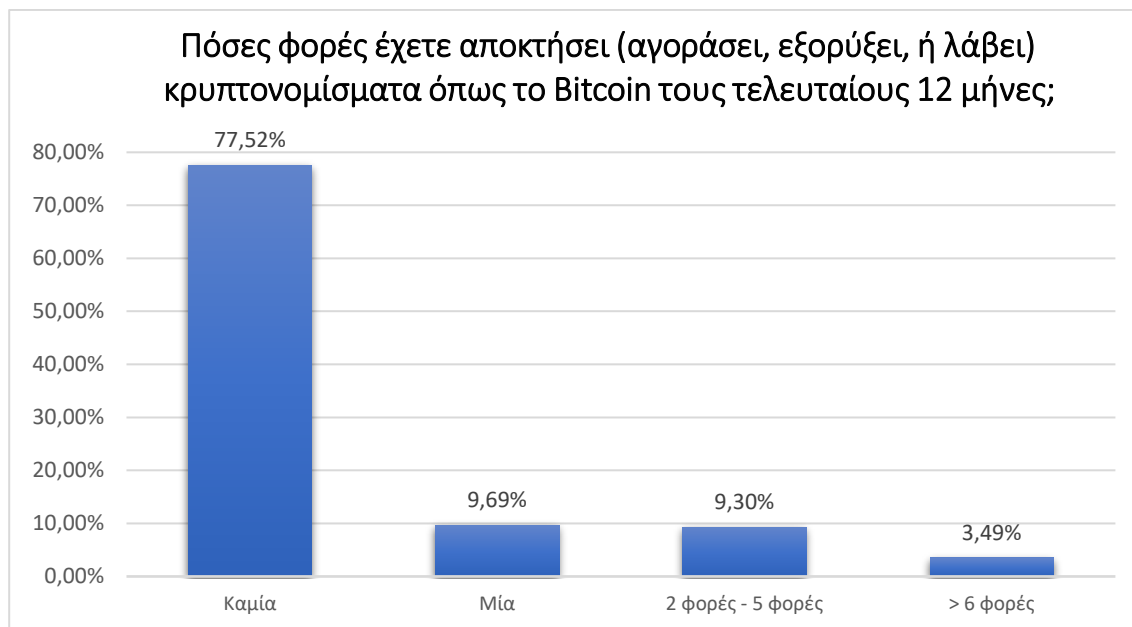
Διάγραμμα 14: Έχετε ακούσει ποτέ για Bitcoin, Litecoin ή άλλα κρυπτονομίσματα;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

86 άτομα (33,33%) γνωρίζουν για τα κρυπτονομίσματα λιγότερο από 1 έτος, 81 άτομα (31,40%) μεταξύ 1 και 2 έτη, 47 άτομα (18,22%) μεταξύ 2 και 3 έτη, 19 άτομα (7,36%) μεταξύ 3 και 4 έτη, 25 άτομα (9,69%) περισσότερα από 5 έτη, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 17).



Διάγραμμα 15: Πόσο καιρό έχετε συνειδητοποιήσει την ύπαρξη των κρυπτονομισμάτων;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

200 άτομα (77,52%) δεν έχουν αποκτήσει κρυπτονομίσματα καμία φορά, 25 άτομα (9,69%) έχουν αποκτήσει 1 φορά, 24 άτομα (9,30%) έχουν αποκτήσει 2 έως 5 φορές, 9 άτομα (3,49%) έχουν αποκτήσει πάνω από 6 φορές, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 18).

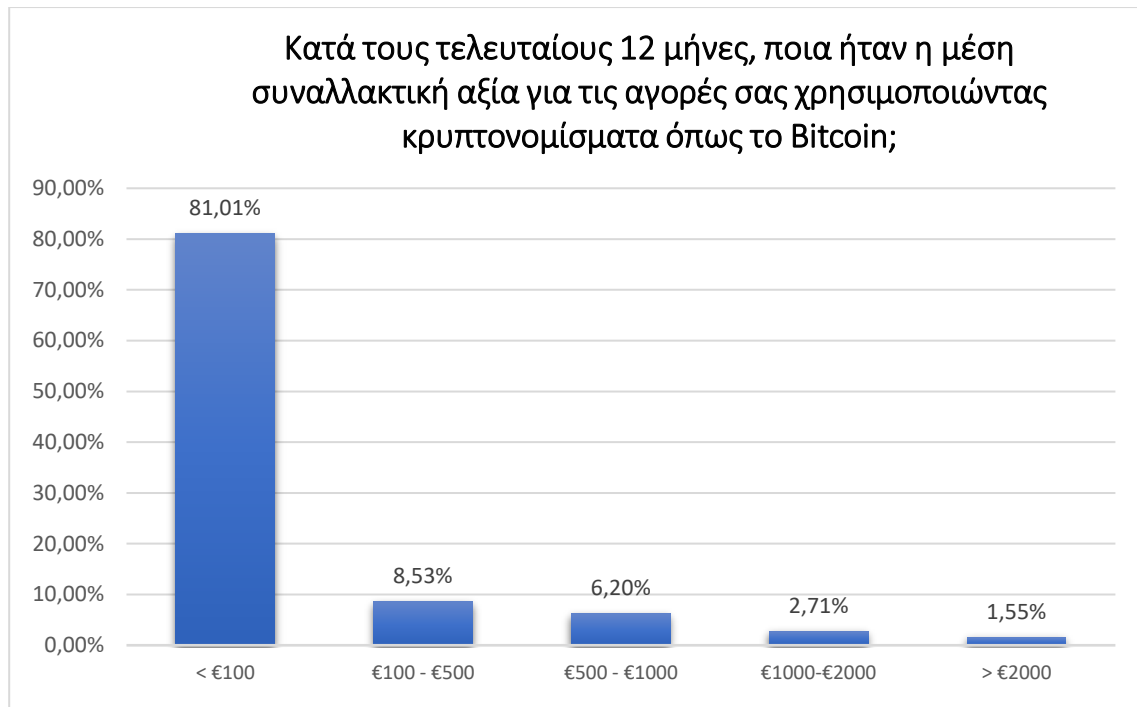


Διάγραμμα 16: Πόσες φορές έχετε αποκτήσει (αγοράσει, εξορύξει, ή λάβει) κρυπτονομίσματα όπως το Bitcoin τους τελευταίους 12 μήνες;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, 209 άτομα (81,01%) πραγματοποίησαν αγορές με κρυπτονομίσματα μέσης συναλλακτικής αξίας κάτω από €100, 22 άτομα (8,53%) πραγματοποίησαν αγορές με κρυπτονομίσματα μέσης συναλλακτικής αξίας €100 - €500, 16 άτομα (6,20%) πραγματοποίησαν αγορές με κρυπτονομίσματα μέσης συναλλακτικής αξίας €500 - €1000, 7 άτομα (2,71%) πραγματοποίησαν αγορές με κρυπτονομίσματα μέσης συναλλακτικής αξίας €1000 - €2000, 4 άτομα (1,55%) πραγματοποίησαν αγορές με κρυπτονομίσματα μέσης συναλλακτικής αξίας πάνω από €2000, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 19).

Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, 212 άτομα (82,17%) πραγματοποίησαν λιγότερες από 10 συναλλαγές με κρυπτονομίσματα, 26 άτομα (10,08%) πραγματοποίησαν 10-50 συναλλαγές, 14 άτομα (5,43%) πραγματοποίησαν 50-200 συναλλαγές, 3 άτομα (1,16%) πραγματοποίησαν 200-1000 συναλλαγές, 3 άτομα (1,16%) πραγματοποίησαν πάνω από 1000 συναλλαγές με κρυπτονομίσματα, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 20).



Διάγραμμα 17: Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, ποια ήταν η μέση συναλλακτική αξία για τις αγορές σας χρησιμοποιώντας κρυπτονομίσματα όπως το Bitcoin;
Πηγή: Ερωτηματολόγια



Διάγραμμα 18: Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, πόσες συναλλαγές πραγματοποιήσατε με κρυπτονομίσματα;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

Κατά τους επόμενους 12 μήνες, 199 άτομα (77,13%) δεν αναμένουν να χρησιμοποιήσουν κρυπτονομίσματα καμία φορά, 28 άτομα (10,85%) 1 φορά, 22 άτομα (8,53%) 2 έως 5 φορές, 9 άτομα (3,49%) πάνω από 6 φορές, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 21).

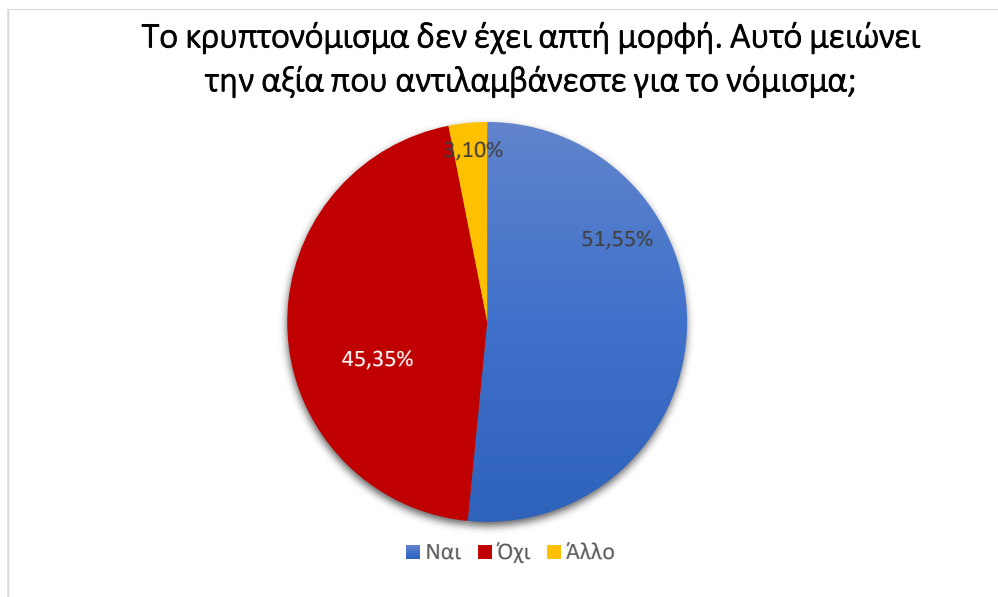


Διάγραμμα 19: Πόσες φορές αναμένετε να χρησιμοποιήσετε κρυπτονομίσματα για αγορές τους επόμενους 12 μήνες;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

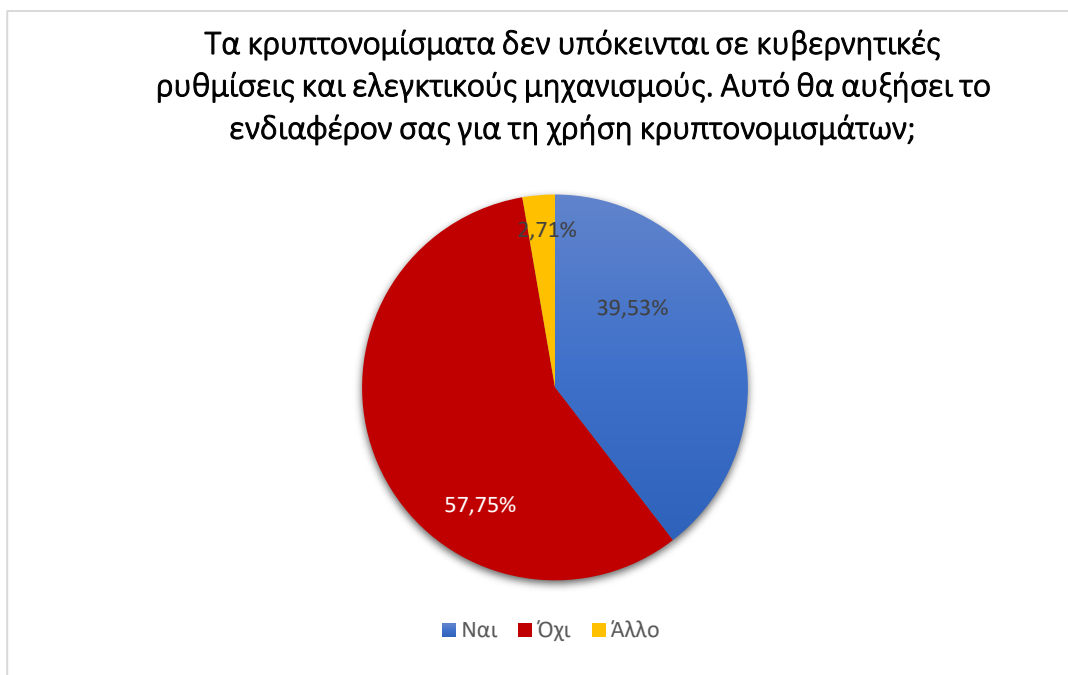
Αναφορικά με το γεγονός ότι τα κρυπτονομίσματα δεν έχουν απτή μορφή, 133 άτομα (51,55%) θεωρούν ότι μειώνεται η αξία που αντιλαμβάνονται για το νόμισμα, 117 άτομα (45,35%) θεωρούν ότι δεν μειώνεται, και 8 άτομα (3,10%) απάντησαν άλλο, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 22).

Αναφορικά με το γεγονός ότι τα κρυπτονομίσματα δεν υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς, 102 άτομα (39,53%) θεωρούν ότι θα αυξηθεί το ενδιαφέρον τους για τη χρήση κρυπτονομισμάτων, 149 άτομα (57,75%) θεωρούν ότι δεν θα αυξηθεί, 7 άτομα (2,71%) απάντησαν άλλο, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 23).



Διάγραμμα 20: Το κρυπτονόμισμα δεν έχει απτή μορφή. Αυτό μειώνει την αξία που αντιλαμβάνεστε για το νόμισμα;

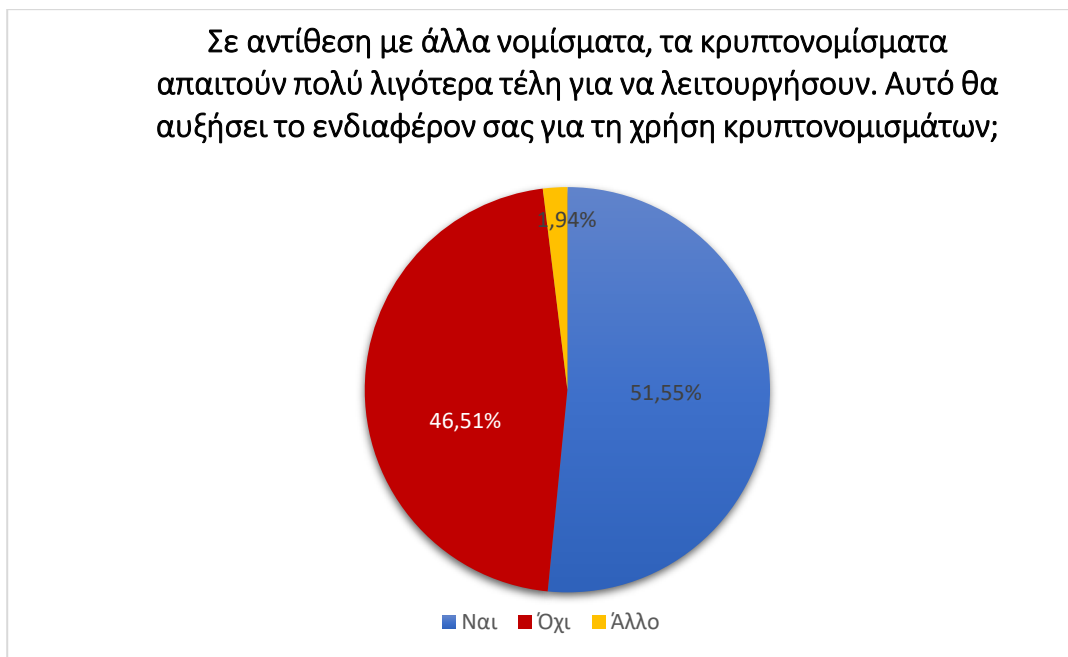
Πηγή: Ερωτηματολόγια



Διάγραμμα 21: Τα κρυπτονομίσματα δεν υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς. Αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Αναφορικά με το ότι, σε αντίθεση με άλλα νομίσματα, τα κρυπτονομίσματα απαιτούν πολύ λιγότερα τέλη για να λειτουργήσουν, 133 άτομα (51,55%) θεωρούν ότι θα αυξηθεί το ενδιαφέρον τους για τη χρήση κρυπτονομισμάτων, 120 άτομα (46,51%) θεωρούν ότι δεν θα αυξηθεί, 5 άτομα (1,94%) απάντησαν άλλο, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 24).



Διάγραμμα 22: Σε αντίθεση με άλλα νομίσματα, τα κρυπτονομίσματα απαιτούν πολύ λιγότερα τέλη για να λειτουργήσουν. Αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Αναφορικά με το ότι τα κρυπτονομίσματα βρίσκονται ακόμη σε αρχικό στάδιο και μπορεί να υποστούν πολλές αλλαγές στο εγγύς μέλλον, γεγονός που τα καθιστά εξαιρετικά ασταθή, 57 άτομα (22,09%) θεωρούν εντελώς απίθανο να τα χρησιμοποιήσουν, 41 άτομα (15,89%) το θεωρούν απίθανο, 65 άτομα (25,19%) είναι αδιάφορα, 51 άτομα (19,77%) το θεωρούν πιθανό, 44 άτομα (17,05%) το θεωρούν εντελώς πιθανό, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 25).



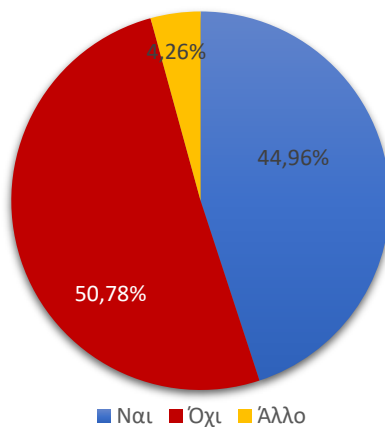
Διάγραμμα 23: Τα κρυπτονομίσματα βρίσκονται ακόμη σε αρχικό στάδιο και μπορεί να υποστούν πολλές αλλαγές στο εγγύς μέλλον, γεγονός που τα καθιστά εξαιρετικά ασταθή. Πόσο πιθανό θα επηρεάσει την απόφασή σας να χρησιμοποιήσετε κρυπτονομίσματα;

Πηγή: Ερωτηματολόγιο

Στην ερώτηση εάν οι πάροχοι κρυπτονομισμάτων δημιουργήσουν απτά νομίσματα ή χαρτονομίσματα που είναι θα είναι άμεσα διαθέσιμα σε τράπεζες και ATM αλλά χωρίς να υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς, 116 άτομα (44,96%) θεωρούν ότι θα αυξηθεί το ενδιαφέρον τους για τη χρήση κρυπτονομισμάτων, 131 άτομα (50,78%) θεωρούν ότι δεν θα αυξηθεί, 11 άτομα (4,26%) απάντησαν άλλο, ενώ 10 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 26).

Τέλος, στην ερώτηση εάν τα κρυπτονομίσματα ρυθμιστούν από την κυβέρνηση αλλά παραμείνουν άυλα, 90 άτομα (35,02%) θεωρούν ότι θα αυξηθεί το ενδιαφέρον τους για τη χρήση κρυπτονομισμάτων, 159 άτομα (61,87%) θεωρούν ότι δεν θα αυξηθεί, 8 άτομα (3,11%) απάντησαν άλλο, ενώ 11 άτομα παρέλειψαν την ερώτηση (Διάγραμμα 27).

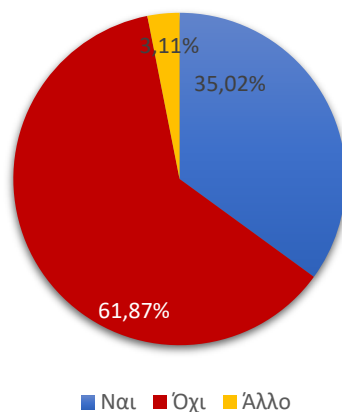
Εάν οι πάροχοι κρυπτονομισμάτων δημιουργήσουν απτά νομίσματα ή χαρτονομίσματα που είναι θα είναι άμεσα διαθέσιμα σε τράπεζες και ΑΤΜ αλλά χωρίς να υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς, αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χ



Διάγραμμα 24: Εάν οι πάροχοι κρυπτονομισμάτων δημιουργήσουν απτά νομίσματα ή χαρτονομίσματα που είναι θα είναι άμεσα διαθέσιμα σε τράπεζες και ΑΤΜ αλλά χωρίς να υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς, αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Εάν τα κρυπτονομίσματα ρυθμιστούν από την κυβέρνηση αλλά παραμείνουν άυλα, θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

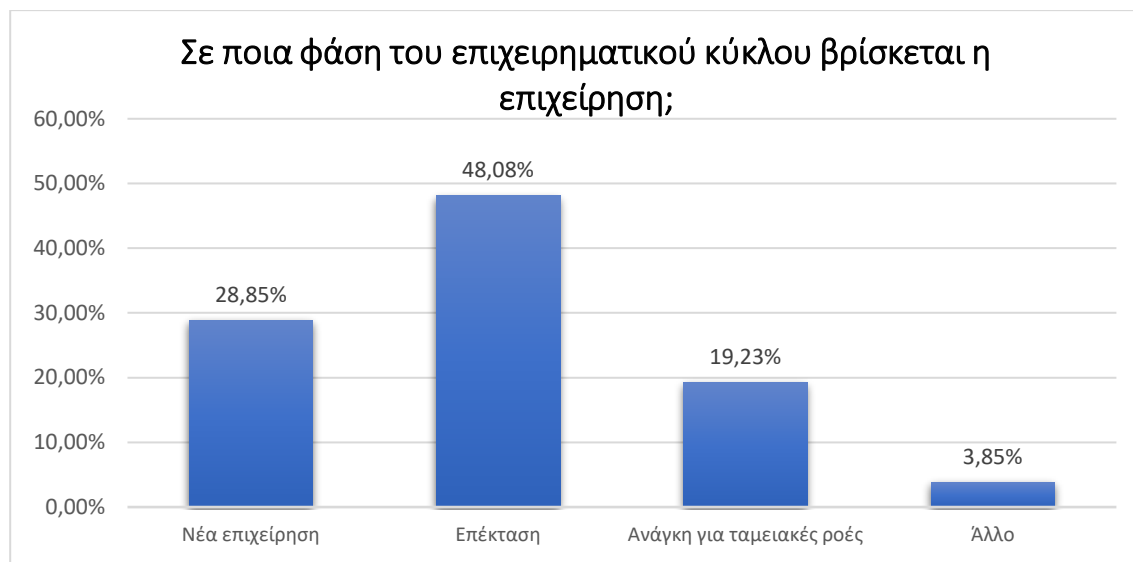


Διάγραμμα 25: Εάν τα κρυπτονομίσματα ρυθμιστούν από την κυβέρνηση αλλά παραμείνουν άυλα, θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

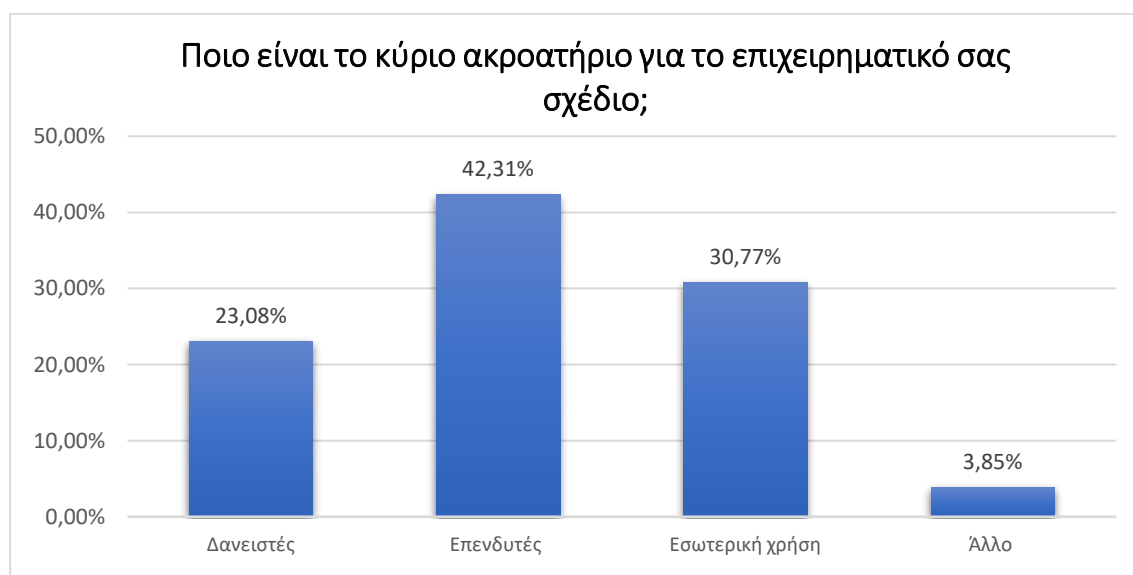
7.7 Αποτελέσματα ερωτηματολογίων προς συναφείς επιχειρήσεις

Από τους 52 συμμετέχοντες, 15 επιχειρήσεις (28,85%) βρίσκονται στο αρχικό στάδιο (νέα επιχείρηση), 25 (48,08%) βρίσκονται σε στάδιο επέκτασης, 10 (19,23%) έχουν ανάγκη για ταμειακές ροές, και 2 απάντησαν άλλο (Διάγραμμα 28).



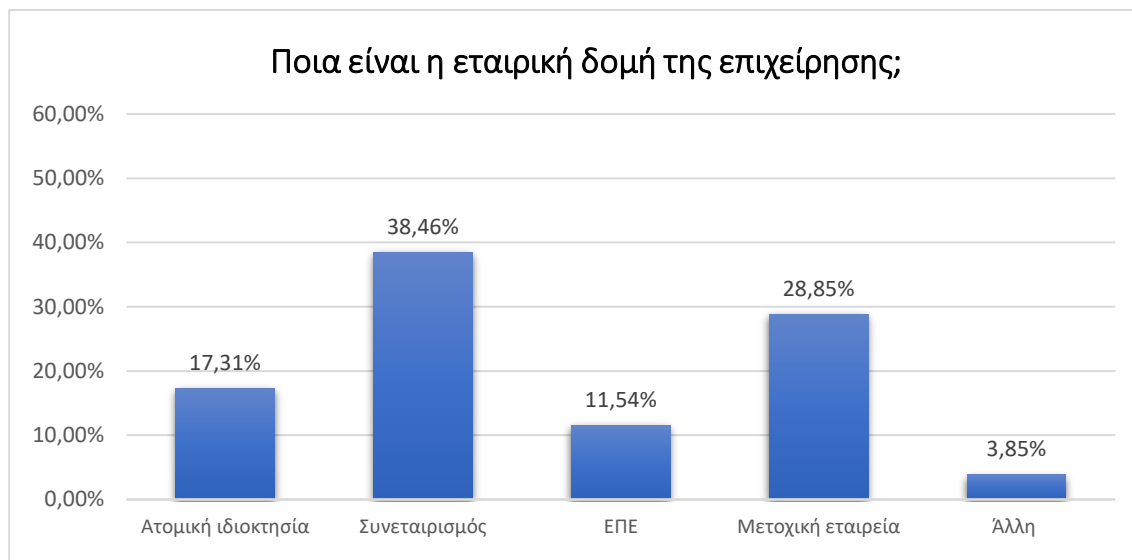
Διάγραμμα 26: Σε ποια φάση του επιχειρηματικού κύκλου βρίσκεται η επιχείρηση;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

12 επιχειρήσεις (23,08%) προορίζουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο προς δανειστές, 22 (42,31%) προς επενδυτές, 16 (30,77%) προς εσωτερική χρήση και 2 απάντησαν άλλο (Διάγραμμα 29).



Διάγραμμα 27: Ποιο είναι το κύριο ακροατήριο για το επιχειρηματικό σας σχέδιο;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

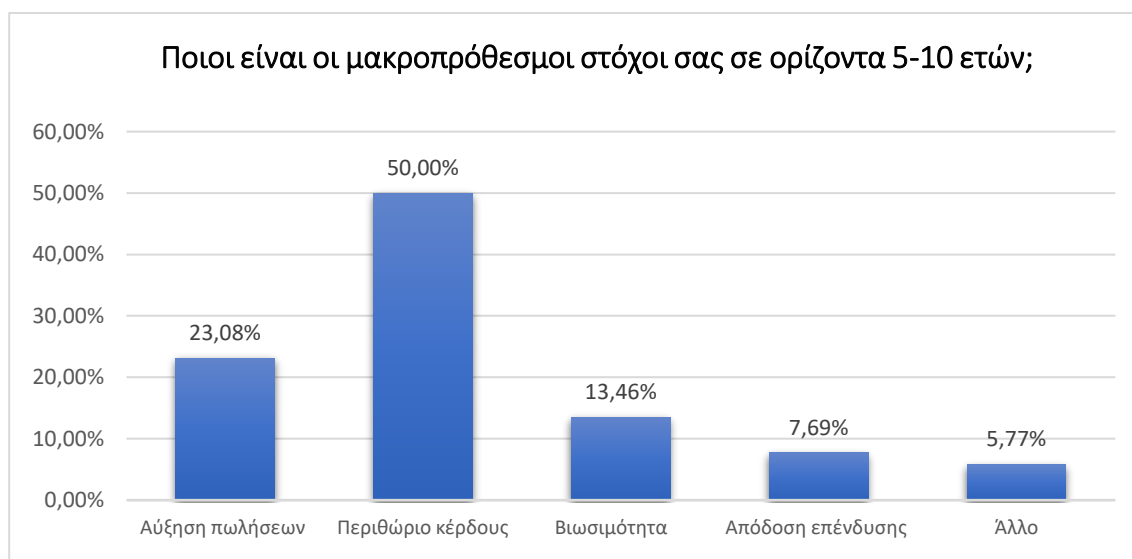
9 επιχειρήσεις (17,31%) έχουν τη δομή ατομικής ιδιοκτησίας, 20 επιχειρήσεις (38,46%) έχουν τη δομή συνεταιρισμού, 6 επιχειρήσεις (11,54%) έχουν τη δομή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης (ΕΠΕ), 15 επιχειρήσεις (28,85%) έχουν τη δομή μετοχικής εταιρείας, και 2 επιχειρήσεις (3,82%) έχουν τη άλλη εταιρική δομή (Διάγραμμα 30).



Διάγραμμα 28: Ποια είναι η εταιρική δομή της επιχείρησής;

Πηγή: Ερωτηματολόγιο

12 επιχειρήσεις (23,08%) έχουν μακροπρόθεσμο στόχο τις πωλήσεις, 26 επιχειρήσεις (50,00%) το περιθώριο κέρδους, 7 επιχειρήσεις (13,46%) τη βιωσιμότητα, 4 επιχειρήσεις (7,69%) την απόδοση επένδυσης, και 3 επιχειρήσεις δήλωσαν άλλο μακροπρόθεσμο στόχο (Διάγραμμα 31).



Διάγραμμα 29: Ποιοι είναι οι μακροπρόθεσμοι στόχοι σας σε ορίζοντα 5-10 ετών;

Πηγή: Ερωτηματολόγιο

Αναφορικά με τα προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες, 4 επιχειρήσεις (7,69%) προσφέρουν διαπραγμάτευση νομισμάτων, 4 επιχειρήσεις (7,69%) προσφέρουν εμβάσματα, 2 επιχειρήσεις (3,85%) προσφέρουν κρυπτονομίσματα, 6 επιχειρήσεις (11,54%) προσφέρουν δάνεια, 6 επιχειρήσεις (11,54%) προσφέρουν τραπεζικούς λογαριασμούς ταμειυτηρίου, 1 επιχείρηση (1,92%) προσφέρει τραπεζικούς λογαριασμούς όψεως, 7 επιχειρήσεις (13,46%) προσφέρουν πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες, 9 επιχειρήσεις (17,31%) προσφέρουν διαχείριση πλούτου, 9 επιχειρήσεις (17,31%) προσφέρουν επενδύσεις, και 4 επιχειρήσεις (7,69%) προσφέρουν άλλα προϊόντα και υπηρεσίες (Διάγραμμα 32).



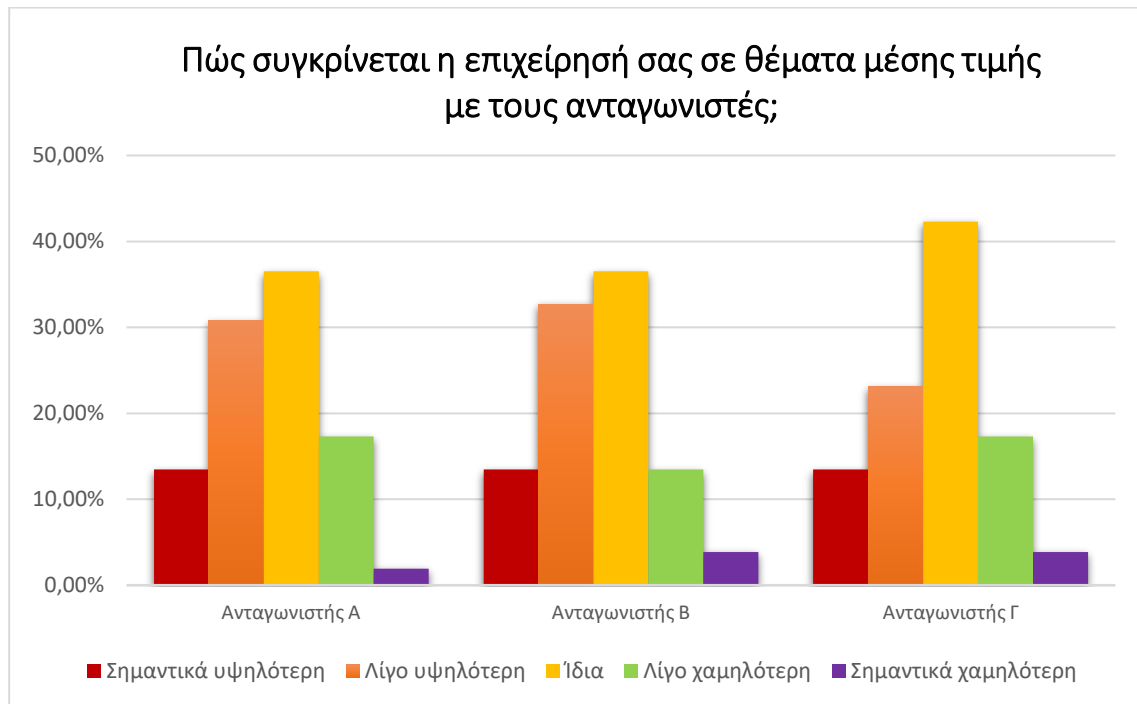
Διάγραμμα 30: Τι προϊόντα / υπηρεσίες προσφέρετε;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Αναφορικά με τις τιμές, το 13,46% των επιχειρήσεων έχει σημαντικά υψηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές, το 28,85% κατά μέσο όρο έχει λίγο υψηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές, το 38,46% κατά μέσο όρο έχει ίδιες τιμές με τους ανταγωνιστές, το 16,03% κατά μέσο όρο έχει λίγο χαμηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές, και το 3,21% κατά μέσο όρο έχει σημαντικά χαμηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές (Διάγραμμα 33).

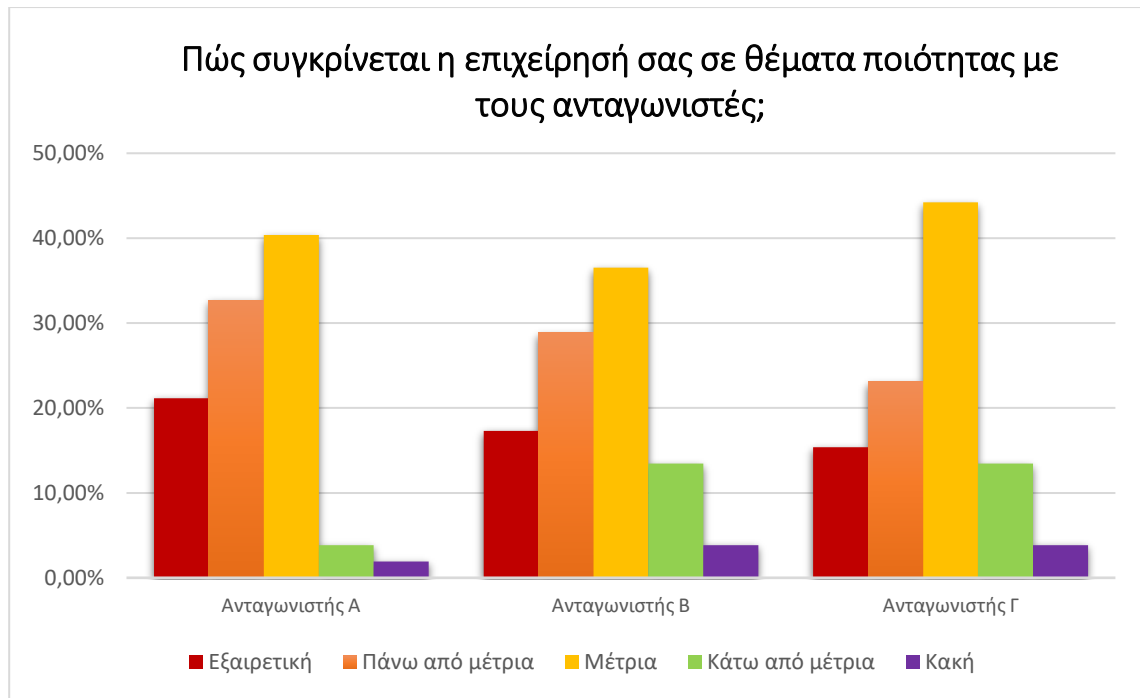
Σε σχέση με την ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών, το 17,95% των επιχειρήσεων κατά μέσο όρο έχει εξαιρετική ποιότητα, το 28,21% κατά μέσο όρο έχει ποιότητα κάτω από το μέτριο, το 40,38% κατά μέσο όρο έχει μέτρια ποιότητα, το 10,26% κατά μέσο όρο έχει

ποιότητα κάτω από το μέτριο, και το 3,21% κατά μέσο όρο έχει κακή ποιότητα συγκριτικά με τους ανταγωνιστές (Διάγραμμα 34).



Διάγραμμα 31: Πώς συγκρίνεται η επιχείρησή σας σε θέματα μέσης τιμής με τους ανταγωνιστές;

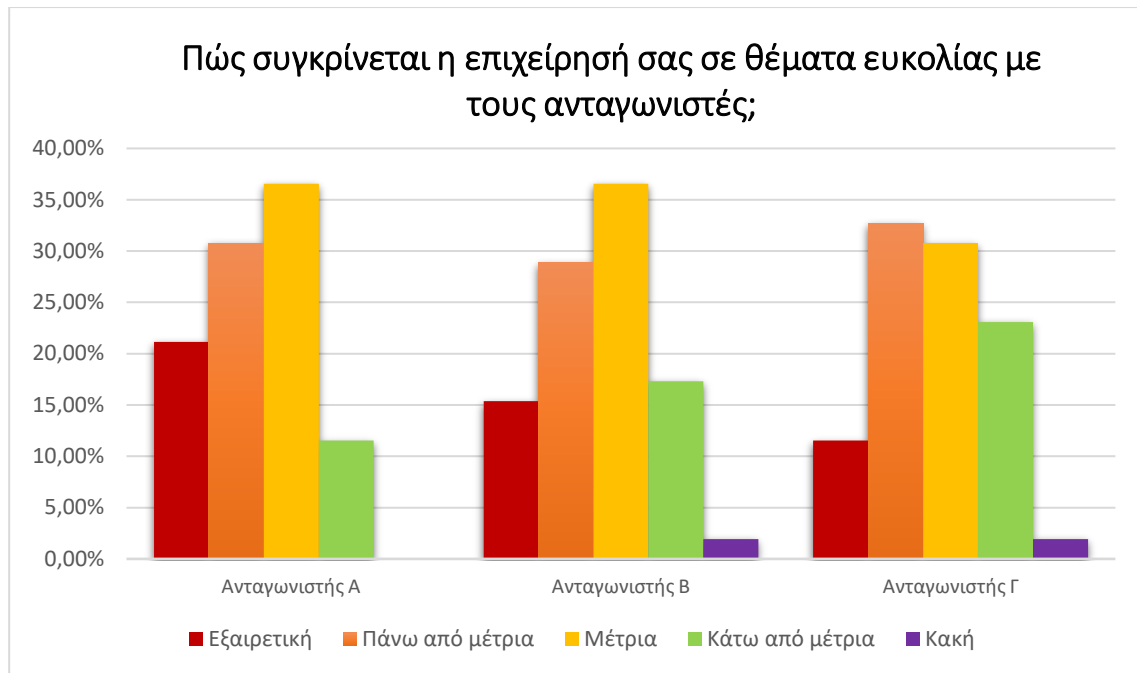
Πηγή: Ερωτηματολόγιο



Διάγραμμα 32: Πώς συγκρίνεται η επιχείρησή σας σε θέματα ποιότητας με τους ανταγωνιστές;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Αναφορικά με την ευκολία, το 16,02% των επιχειρήσεων κατά μέσο όρο έχει εξαιρετική ευκολία, το 30,77% κατά μέσο όρο έχει ευκολία κάτω από το μέτριο, το 34,62% κατά μέσο όρο έχει μέτρια ευκολία, το 17,31% κατά μέσο όρο έχει ευκολία κάτω από το μέτριο, και το 1,28% κατά μέσο όρο έχει κακή ευκολία συγκριτικά με τους ανταγωνιστές (Διάγραμμα 35).

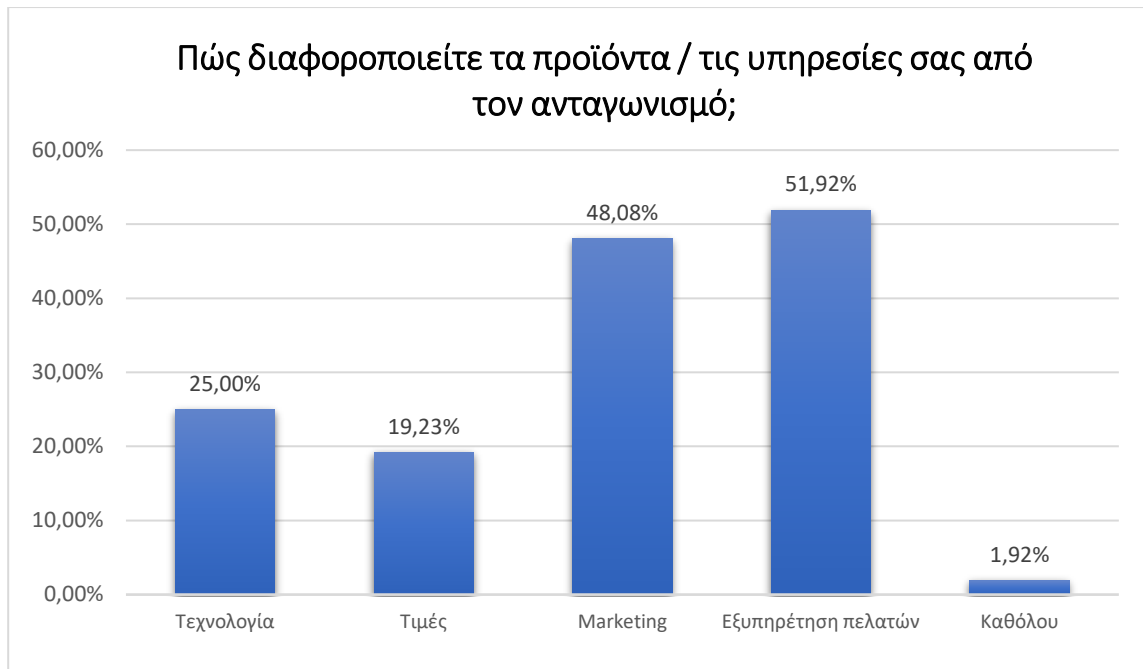


Διάγραμμα 33: Πώς συγκρίνεται η επιχείρησή σας σε θέματα ευκολίας με τους ανταγωνιστές;

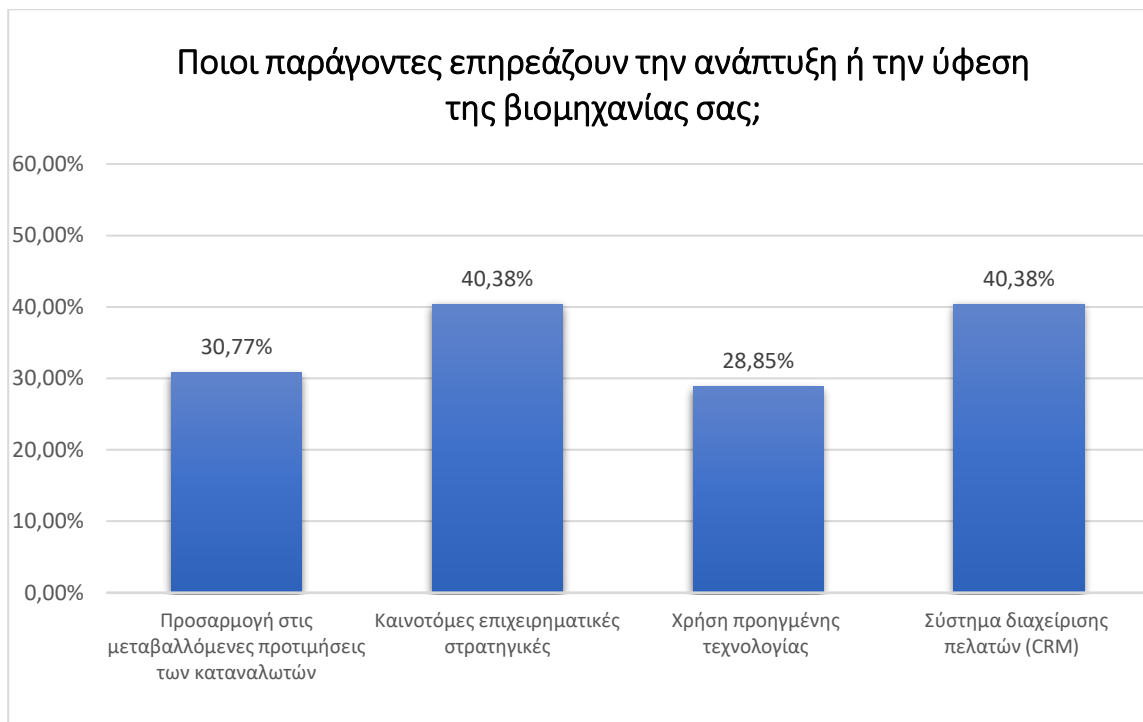
Πηγή: Ερωτηματολόγια

13 επιχειρήσεις (25,00%) διαφοροποιούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους με βάση την τεχνολογία, 10 επιχειρήσεις (19,23%) με βάση τις τιμές, 25 επιχειρήσεις (48,08%) με το marketing, 27 επιχειρήσεις (51,92%) με την εξυπηρέτηση πελατών, ενώ 1 επιχείρηση (1,92%) δεν διαφοροποιείται καθόλου (Διάγραμμα 36).

Αναφορικά με τους παράγοντες που επηρεάζουν την ανάπτυξη ή την ύφεση της βιομηχανίας, 16 επιχειρήσεις (30,77%) αναφέρουν την προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών, 21 επιχειρήσεις (40,38%) τις καινοτόμες επιχειρηματικές στρατηγικές, 15 επιχειρήσεις την χρήση προηγμένης τεχνολογίας, και 21 επιχειρήσεις (40,38%) το σύστημα διαχείρισης πελατών (customer relationship management, CRM) (Διάγραμμα 37).

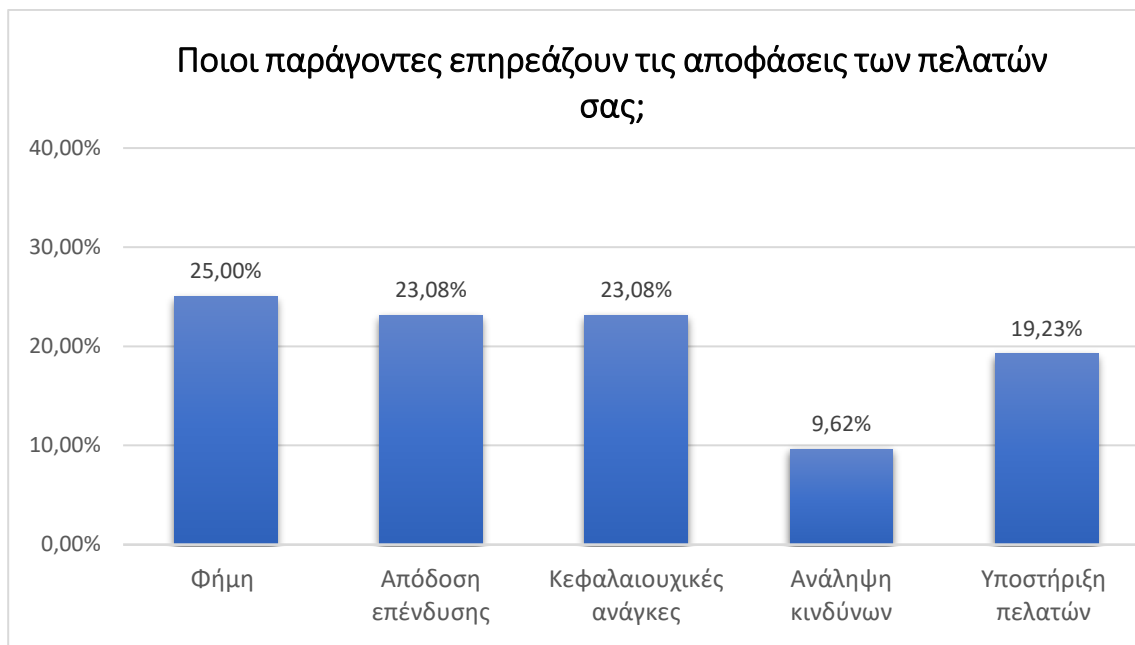


Διάγραμμα 34: Πώς διαφοροποιείτε τα προϊόντα / τις υπηρεσίες σας από τον ανταγωνισμό;
Πηγή: Ερωτηματολόγια



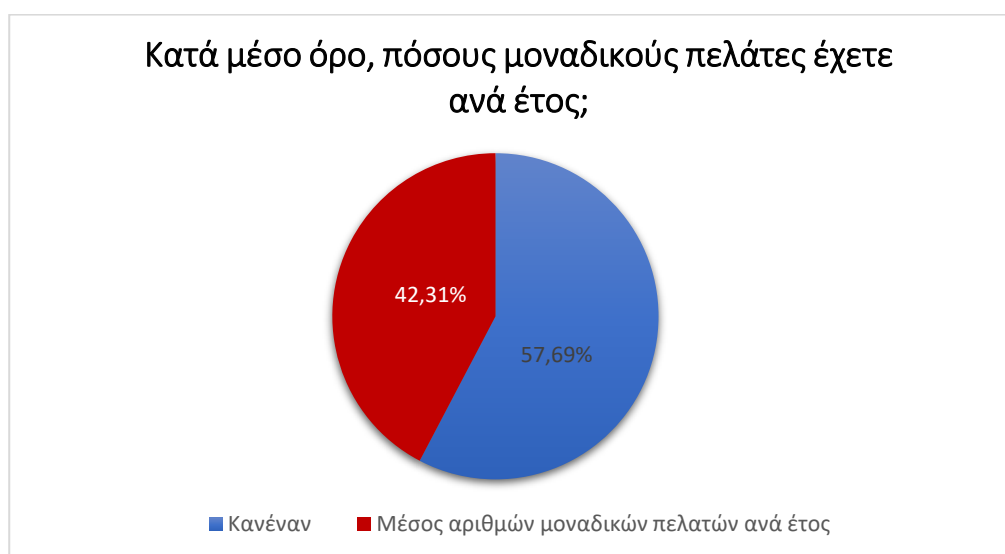
Διάγραμμα 35: Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την ανάπτυξη ή την ύφεση της βιομηχανίας σας;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

Σύμφωνα με τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις, οι σημαντικότεροι παράγοντες που επηρεάζουν τις αποφάσεις των πελατών είναι η φήμη της εταιρείας (25,00%), η απόδοση της επένδυσης (23,08%), οι κεφαλαιουχικές ανάγκες (23,08%) η ανάληψη κινδύνου (9,62%), και η υποστήριξη πελατών (19,23%) (Διάγραμμα 38).



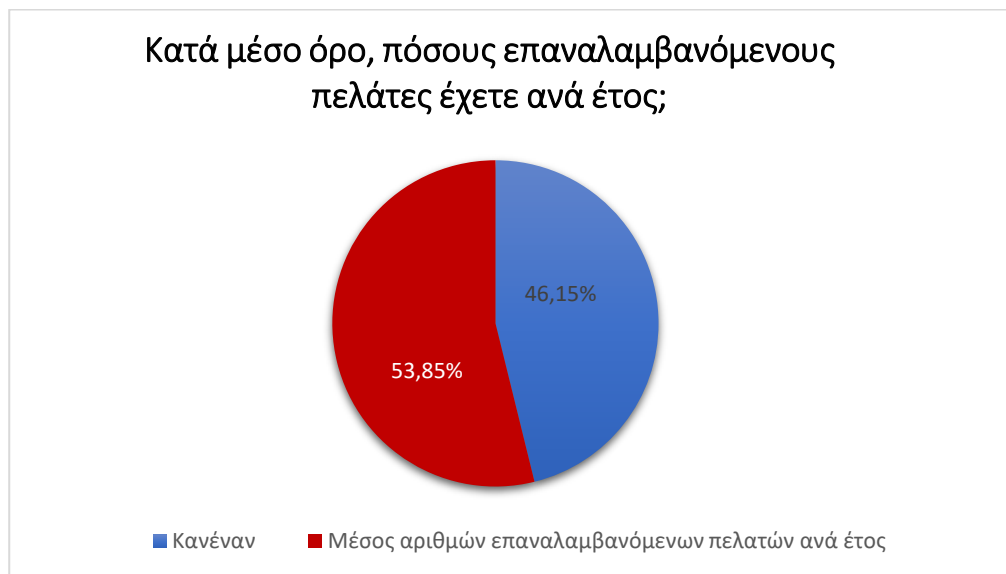
Διάγραμμα 36: Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν τις αποφάσεις των πελατών σας;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

30 επιχειρήσεις (57,69%) δεν έχουν μοναδικούς πελάτες ανά έτος και 22 επιχειρήσεις (42,31%) έχουν μοναδικούς πελάτες ανά έτος (Διάγραμμα 39).



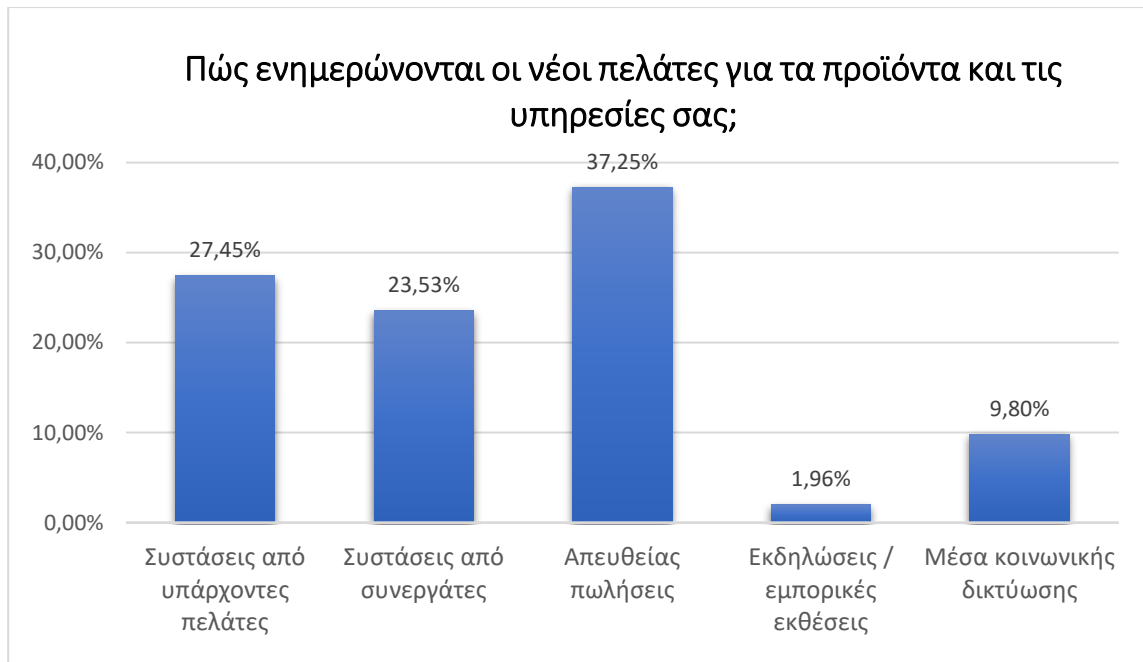
Διάγραμμα 37: Κατά μέσο όρο, πόσους μοναδικούς πελάτες έχετε ανά έτος;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

24 επιχειρήσεις (46,15%) δεν έχουν κανέναν επαναλαμβανόμενο πελάτη ανά έτος και 28 επιχειρήσεις (53,85%) έχουν επαναλαμβανόμενους πελάτες ανά έτος (Διάγραμμα 40).



Διάγραμμα 38: Κατά μέσο όρο, πόσους επαναλαμβανόμενους πελάτες έχετε ανά έτος;
Πηγή: Ερωτηματολόγια

Αναφορικά με τους τρόπους που οι νέοι πελάτες ενημερώνονται για τις υπηρεσίες της εταιρείας, 14 επιχειρήσεις (27,45%) απάντησαν οι συστάσεις από υπάρχοντες πελάτες, 12 επιχειρήσεις (23,53%) οι συστάσεις από συνεργάτες, 19 επιχειρήσεις (37,25%) οι απευθείας πωλήσεις, 1 επιχείρηση (1,96%) τις εκδηλώσει και εμπορικές εκθέσεις, 5 επιχειρήσεις (9,80%) τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, ενώ 1 επιχείρηση παρέλειψε την ερώτηση (Διάγραμμα 41).



Διάγραμμα 39: Πώς ενημερώνονται οι νέοι πελάτες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

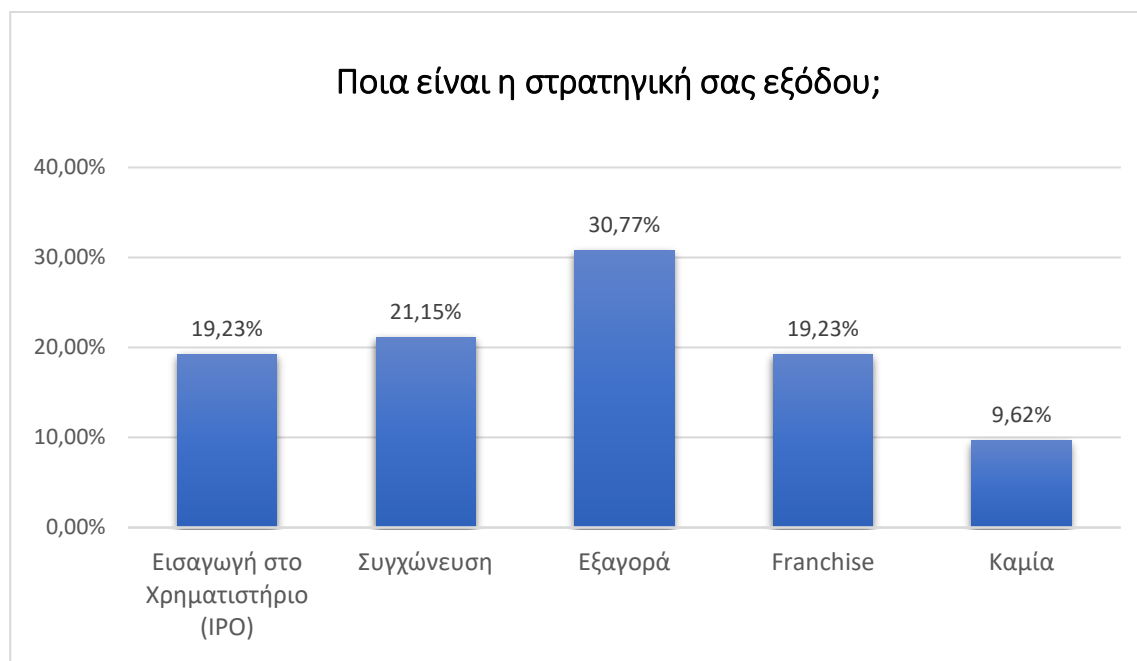
39 επιχειρήσεις (75,00%) δεν γνωρίζουν πότε και αν θα επιτύχουν το σημείο ισορροπίας (break-even point), ενώ 13 επιχειρήσεις αναμένουν να επιτύχουν το σημείο ισορροπίας εντός πενταετίας (Διάγραμμα 40).



Διάγραμμα 40: Πότε αναμένετε να φτάσετε σε σημείο ισορροπίας;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Αναφορικά με τη στρατηγική εξόδου, 10 επιχειρήσεις (19,23%) αναφέρουν την εισαγωγή στο χρηματιστήριο (IPO), 11 επιχειρήσεις (21,15%) αναφέρουν την συγχώνευση, 16 επιχειρήσεις (30,77%) αναφέρουν την εξαγορά, 10 επιχειρήσεις (19,23%) αναφέρουν το franchise, και 5 επιχειρήσεις (9,62%) δεν έχουν καμία στρατηγική εξόδου (Διάγραμμα 43).



Διάγραμμα 41: Ποια είναι η στρατηγική σας εξόδου;

Πηγή: Ερωτηματολόγια

Τέλος, οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις απάντησαν σε διάφορες ερωτήσεις χρησιμοποιώντας την κλίμακα "Σίγουρα Όχι" έως "Σίγουρα Ναι".

- Στην ερώτηση «Είστε αποφασισμένοι να δείτε την επιχείρησή σας να πετύχει;», 4 επιχειρήσεις (8,00%) απάντησαν σίγουρα όχι, 8 επιχειρήσεις (16,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 12 επιχειρήσεις (24,00%) απάντησαν μάλλον, 13 επιχειρήσεις (26,00%) απάντησαν μάλλον, 13 επιχειρήσεις (26,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Στην ερώτηση «Είναι η επιχείρησή σας ένας εξειδικευμένος έμπορος;», 4 επιχειρήσεις (8,00%) απάντησαν σίγουρα όχι, 13 επιχειρήσεις (26,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 12 επιχειρήσεις (24,00%) απάντησαν μάλλον, 19 επιχειρήσεις (38,00%) απάντησαν μάλλον, 2 επιχειρήσεις (4,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.

- Στην ερώτηση «Έχετε υπολογίσει την αρχική επένδυση που χρειάζεται η επιχείρησή σας;», 2 επιχειρήσεις (4,00%) απάντησαν σίγουρα όχι, 7 επιχειρήσεις (14,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 15 επιχειρήσεις (30,00%) απάντησαν μάλλον, 19 επιχειρήσεις (38,00%) απάντησαν μάλλον, 7 επιχειρήσεις (14,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Στην ερώτηση «Θα χρειαστεί να προσλάβετε υπαλλήλους;», 1 επιχείρηση (2,04%) απάντησε σίγουρα όχι, 10 επιχειρήσεις (20,41%) απάντησαν μάλλον όχι, 15 επιχειρήσεις (30,61%) απάντησαν μάλλον, 17 επιχειρήσεις (34,69%) απάντησαν μάλλον, 6 επιχειρήσεις (12,24%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 3 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Στην ερώτηση «Έχετε υπολογίσει τα ετήσια έσοδά σας;», 1 επιχείρηση (2,04%) απάντησε σίγουρα όχι, 14 επιχειρήσεις (28,57%) απάντησαν μάλλον όχι, 11 επιχειρήσεις (22,45%) απάντησαν μάλλον, 15 επιχειρήσεις (30,61%) απάντησαν μάλλον, 8 επιχειρήσεις (16,33%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 3 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Στην ερώτηση «Έχετε υπολογίσει το περιθώριο κέρδους σας;», 2 επιχειρήσεις (4,00%) απάντησαν σίγουρα όχι, 7 επιχειρήσεις (14,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 14 επιχειρήσεις (28,00%) απάντησαν μάλλον, 17 επιχειρήσεις (34,00%) απάντησαν μάλλον, 10 επιχειρήσεις (20,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Στην ερώτηση «Έχετε σχέδια για τοπική ή εθνική επέκταση;», 3 επιχειρήσεις (6,00%) απάντησαν σίγουρα όχι, 10 επιχειρήσεις (20,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 12 επιχειρήσεις (24,00%) απάντησαν μάλλον, 12 επιχειρήσεις (24,00%) απάντησαν μάλλον, 13 επιχειρήσεις (26,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Στην ερώτηση «Μπορείτε να συνεργαστείτε με τους συνεργάτες σας;», 5 επιχειρήσεις (10,20%) απάντησαν σίγουρα όχι, 8 επιχειρήσεις (16,33%) απάντησαν μάλλον όχι, 15 επιχειρήσεις (30,61%) απάντησαν μάλλον, 14 επιχειρήσεις (28,57%) απάντησαν μάλλον, 7 επιχειρήσεις (14,29%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 3 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.

- Στην ερώτηση «Μπορείτε να συνεργαστείτε με τους μετόχους;», 2 επιχειρήσεις (4,00%) απάντησαν σίγουρα όχι, 8 επιχειρήσεις (16,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 20 επιχειρήσεις (40,00%) απάντησαν μάλλον, 18 επιχειρήσεις (36,00%) απάντησαν μάλλον, 2 επιχειρήσεις (4,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Στην ερώτηση «Είστε πρόθυμοι να θυσιάσετε προσωπικό χρόνο και χρήμα, ίσως για χρόνια;», 1 επιχείρηση (2,00%) απάντησε σίγουρα όχι, 6 επιχειρήσεις (12,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 15 επιχειρήσεις (30,00%) απάντησαν μάλλον, 14 επιχειρήσεις (28,00%) απάντησαν μάλλον, 14 επιχειρήσεις (28,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.
- Τέλος, στην ερώτηση «Έχετε εναλλακτικό σχέδιο, εάν η επιχείρηση αποτύχει;», 2 επιχειρήσεις (4,00%) απάντησαν σίγουρα όχι, 8 επιχειρήσεις (16,00%) απάντησαν μάλλον όχι, 13 επιχειρήσεις (26,00%) απάντησαν μάλλον, 20 επιχειρήσεις (40,00%) απάντησαν μάλλον, 7 επιχειρήσεις (14,00%) απάντησαν σίγουρα ναι, ενώ 2 επιχειρήσεις παρέλειψαν την ερώτηση.

Τα αποτελέσματα των ερωτήσεων παρουσιάζονται στον Πίνακα 6.

Σε ό,τι αφορά τα δημογραφικά στοιχεία των εκπροσώπων των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα, 12 άτομα (24,00%) ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 18-29 έτη, 15 άτομα (50,00%) ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 30-44 έτη, και 13 άτομα (26,00%) ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 45-60 έτη. Τέλος, 31 άτομα (62,00%) είναι άνδρες και 19 άτομα (38,00%) είναι γυναίκες.

Πίνακας 6: Από τις ακόλουθες δηλώσεις, επιλέξτε εκείνη που περιγράφει καλύτερα την κατάσταση της επιχείρησής σας, από "Σίγουρα Όχι" έως "Σίγουρα Ναι"

	Σίγουρα Όχι		Μάλλον Όχι		Ίσως		Μάλλον		Ναι	
Είστε αποφασισμένοι να δείτε την επιχείρησή σας να πετύχει;	8,00%	4	16,00%	8	24,00%	12	26,00%	13	26,00%	13
Είναι η επιχείρησή σας ένας εξειδικευμένος έμπορος;	8,00%	4	26,00%	13	24,00%	12	38,00%	19	4,00%	2
Έχετε υπολογίσει την αρχική επένδυση που χρειάζεται η επιχείρησή σας;	4,00%	2	14,00%	7	30,00%	15	38,00%	19	14,00%	7
Θα χρειαστεί να προσλάβετε υπαλλήλους;	2,04%	1	20,41%	10	30,61%	15	34,69%	17	12,24%	6
Έχετε υπολογίσει τα ετήσια έσοδά σας;	2,04%	1	28,57%	14	22,45%	11	30,61%	15	16,33%	8
Έχετε υπολογίσει το περιθώριο κέρδους σας;	4,00%	2	14,00%	7	28,00%	14	34,00%	17	20,00%	10
Έχετε σχέδια για τοπική ή εθνική επέκταση;	6,00%	3	20,00%	10	24,00%	12	24,00%	12	26,00%	13
Μπορείτε να συνεργαστείτε με τους συνεργάτες σας;	10,20%	5	16,33%	8	30,61%	15	28,57%	14	14,29%	7
Μπορείτε να συνεργαστείτε με τους μετόχους;	4,00%	2	16,00%	8	40,00%	20	36,00%	18	4,00%	2
Είστε πρόθυμοι να θυσιάσετε προσωπικό χρόνο και χρήμα, ίσως για χρόνια;	2,00%	1	12,00%	6	30,00%	15	28,00%	14	28,00%	14
Έχετε εναλλακτικό σχέδιο, εάν η επιχείρηση αποτύχει;	4,00%	2	16,00%	8	26,00%	13	40,00%	20	14,00%	7

Πηγή: Ερωτηματολόγια

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

8.1 Σημαντικές παραδοχές

Η εμπειρική απόδειξη λειτουργεί ως βάση για τις παραδοχές του οικονομικού πλάνου του επιχειρηματικού σχεδίου της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες καθώς και για τις προβλέψεις σε χρονικό ορίζοντα πενταετίας.

Όπως διαπιστώθηκε από τις απαντήσεις των ιδιωτών επενδυτών:

- Το 82,09% γνωρίζει τα κρυπτονομίσματα.
- Το 77,52% δεν έχουν αποκτήσει κρυπτονομίσματα καμία φορά.
- Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, το 82,17% πραγματοποίησε λιγότερες από 10 συναλλαγές με κρυπτονομίσματα.
- Κατά τους επόμενους 12 μήνες, το 77,13% δεν αναμένει να χρησιμοποιήσει κρυπτονομίσματα καμία φορά.
- Το 57,75% θεωρεί ότι δεν θα αυξηθεί το ενδιαφέρον του για τα κρυπτονομίσματα επειδή δεν υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς.
- Το 50,78% θεωρεί ότι δεν θα αυξηθεί το ενδιαφέρον του για τα κρυπτονομίσματα εάν οι πάροχοι κρυπτονομισμάτων δημιουργήσουν απτά νομίσματα ή χαρτονομίσματα που είναι θα είναι άμεσα διαθέσιμα σε τράπεζες και ΑΤΜ αλλά χωρίς να υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς.
- Το 61,87% θεωρεί ότι δεν θα αυξηθεί το ενδιαφέρον του για τα κρυπτονομίσματα εάν τα κρυπτονομίσματα ρυθμιστούν από την κυβέρνηση αλλά παραμείνουν άυλα.

Τα συμπεράσματα δείχνουν ότι οι καταναλωτές είναι διστακτικοί στο να εμπιστευθούν τα κρυπτονομίσματα επειδή δεν έχουν την απτή μορφή των συμβατικών νομισμάτων και παραμένουν άυλα. Παρά το γεγονός ότι στις συναλλαγές με κρυπτονομίσματα δεν υπάρχει μεσολάβηση τρίτων, όπως το Κράτος ή οι τράπεζες, περισσότεροι από τους μισούς συμμετέχοντες δεν θα ενδιαφερθούν περισσότερο για αυτή τη μορφή επένδυσης ή

νομισματικής χρήσης. Τέλος, ακόμα και εάν τα κρυπτονομίσματα υπόκεινται μελλοντικά σε ρύθμιση, περισσότεροι από το 60,00% των συμμετεχόντων δεν θα ενδιαφερθούν για αυτά.

Βασική προτεραιότητα της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι να επενδύσει στην εκπαίδευση του καταναλωτικού κοινού και στην αποτελεσματική προώθηση των υπηρεσιών της. Όπως διαπιστώνεται από τις απαντήσεις των συναφών επιχειρήσεων, η διαφοροποίηση των επιχειρήσεων σε αυτόν τον υψηλά ανταγωνιστικό κλάδο βασίζεται κυρίως στο marketing (48,08%) και στην εξυπηρέτηση πελατών (51,92%). Συνεπώς, η CRYPTO προβλέπει συνολική επένδυση €10.000 για την εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού σε ορίζοντα πενταετίας.

Δεύτερη προτεραιότητα της CRYPTO είναι η εφαρμογή τεχνολογικής καινοτομίας και στρατηγικής, προκειμένου να ανταποκριθεί στις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών. Όπως διαπιστώνεται από τις απαντήσεις των συναφών επιχειρήσεων, η προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών (30,77%) και οι καινοτόμες επιχειρηματικές στρατηγικές (40,38%) είναι σημαντικοί παράγοντες ανάπτυξης των επιχειρήσεων του κλάδου. Ακόμα, μέσα στους σημαντικότερους παράγοντες που επηρεάζουν τις αποφάσεις των πελατών είναι η φήμη της εταιρείας (25,00%). Συνεπώς, η CRYPTO προβλέπει συνολική επένδυση €35.000 για την υιοθέτηση συστήματος διαχείρισης πελατών (CRM) σε ορίζοντα πενταετίας. Στόχος της επένδυσης είναι η ικανοποίηση των πελατών και η δια στόματος διαφήμιση.

Με βάση τα συμπεράσματα της εμπειρικής απόδειξης, οι βασικές παραδοχές του οικονομικού πλάνου της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες είναι οι εξής:

- 1) Η χρηματοδότηση της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες χωρίζεται σε δύο στάδια:
 - Χρηματοδότηση αρχικής ανάπτυξης: Μέχρι τώρα, η CRYPTO έχει αυτοχρηματοδοτηθεί σε ποσοστό 100%. Επομένως, δεν προβλέπονται τόκοι δανεισμού. Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο ανέρχεται σε €250.000.
 - Πρωτογενής χρηματοδότηση: Όταν τα αρχικά προϊόντα της CRYPTO αποκτήσουν δημοτικότητα, η εταιρεία θα εισέλθει στην πρωτογενή χρηματοδότηση από το κοινό με τη μορφή αρχικής προσφοράς νομισμάτων (ICO). Αυτό αποτελεί και τη στρατηγική εξόδου.

- 2) Λαμβάνοντας υπόψιν τα ιστορικά δεδομένα του συνολικού μεγέθους του Blockchain και των τιμών του Bitcoin και την πρόβλεψη της ζήτησης για Bitcoin, προβλέπονται αρχικές επενδύσεις ύψους €124.356 κατά το έτος 1. Η αύξηση των χρηστών Blockchain κατά 710,8% το διάστημα 2015-2018 και η εκτίμηση της γενικής εμπορικής υιοθέτησης του Blockchain μέχρι το 2020 δικαιολογεί την εκτίμηση των επενδύσεων κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της CRYPTO καθώς διαφαίνεται η εξάπλωση των κρυπτονομισμάτων και σε άλλες βιομηχανίες.

Για τα επόμενα έτη, συνυπολογίζεται η διστακτικότητα των καταναλωτών να εμπιστευθούν τα κρυπτονομίσματα και προβλέπεται αύξηση των επενδύσεων σε ποσοστό 4,00% κατά τα έτη 2 και 3 και σε ποσοστό 7,00% κατά τα έτη 4 και 5.

Ωστόσο, εάν διαπιστωθεί ότι η υλοποίηση του Blockchain σε διάφορους επιχειρηματικούς τομείς βελτιώνει σημαντικά τη διαφάνεια και την αυτοματοποίηση των διαδικασιών, η διοίκηση θα προχωρήσει σε αναθεώρηση των ποσοστών αύξησης των επενδύσεων σε κρυπτονομίσματα για τα έτη 4 και 5.

- 3) Αναφορικά με τη δανειοδότηση σε κρυπτονομίσματα, προβλέπονται δάνεια ύψους €43.518 κατά το έτος 1 με πρόβλεψη αύξησης σε ποσοστό 4,00% κατά το έτος 2, 6,00% κατά το έτος 3, 8,00% κατά το έτος 4, και 10,00% κατά το έτος 5. Η αύξηση των δανείων δικαιολογείται από την αύξηση της δημοτικότητας των κρυπτονομισμάτων, αλλά και την αναμενόμενη εδραίωση της φήμης της CRYPTO στην παροχή σχετικών υπηρεσιών. Οι προβλέψεις αθέτησης των δανείων υπολογίζονται σε €14.360,94 κατά το έτος 1 με πρόβλεψη αύξησης 8,00% το έτος 2, 5,00% κατά το έτος 3, 3,00% κατά το έτος 4, και 2,00% κατά το έτος 5.

- 4) Οι προβλέψεις πωλήσεων για την CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες γίνονται με συντηρητικό τρόπο, προκειμένου να αποφευχθούν τυχόν υπερβολικές προσδοκίες που να μην μπορούν να πραγματοποιηθούν. Οι πρώτοι μήνες λειτουργίας της επιχείρησης θα είναι πολύ συντηρητικοί στις προβλέψεις των επερχόμενων πωλήσεων, ενώ μετά τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας, η επιχείρηση θα προβεί σε σταθερή και σταδιακή αύξηση των πωλήσεων. Ειδικότερα, προβλέπονται πωλήσεις €322.200 κατά το έτος 1. Στόχος της επιχείρησης είναι να επιτύχει πωλήσεις €500.000 τουλάχιστον κατά το έτος 5.

Πίνακας 7: Proforma Ισολογισμός Χρήσης (ποσά σε €)

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
Πάγιο ενεργητικό					
Ακίνητα & εξοπλισμός	134.680,00	134.680,00	134.680,00	134.680,00	134.680,00
Έπιπλα	41.650,00	41.650,00	41.650,00	41.650,00	41.650,00
Σύνολο πάγιου ενεργητικού	176.330,00	176.330,00	176.330,00	176.330,00	176.330,00
Κυκλοφορούν ενεργητικό					
Ταμειακά Ισοδύναμα	24.754,94	23.012,78	22.041,94	18.012,05	14.948,89
Επενδύσεις	124.356,00	129.330,24	134.504,45	143.919,76	153.994,14
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	149.110,94	152.343,02	156.546,39	161.930,74	168.941,89
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	325.440,94	328.673,02	332.876,39	338.260,74	345.271,89
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
Μετοχικό κεφάλαιο	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις					
Δάνεια και Προκαταβολές	43.518,00	45.258,72	47.974,24	51.812,18	56.993,40
Προβλέψεις	14.360,94	15.509,82	16.285,31	16.773,87	17.109,34
Τρέχουσες Υποχρεώσεις	8.562,00	8.904,48	9.616,84	10.674,69	12.169,15
Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	66.440,94	69.673,02	73.876,39	79.260,74	86.271,89
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις					
Εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Υιοθέτηση CRM	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00
Σύνολο μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	325.440,94	328.673,02	332.876,39	338.260,74	345.271,89

Πίνακας 8: Proforma Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (ποσά σε €)

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Πωλήσεις	322.200,00	347.976,00	389.733,12	448.193,09	533.349,77
Κόστος πωληθέντων προϊόντων	80.550,00	92.632,50	109.306,35	135.539,87	172.135,64
Μικτό κέρδος	241.650,00	255.343,50	280.426,77	312.653,21	361.214,13
Λειτουργικά έξοδα					
Διαφήμιση & Προώθηση	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Μισθοί	31.500,00	31.500,00	31.500,00	31.500,00	31.500,00
Ενοίκιο	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
ΔΕΗ, ΟΤΕ, ΕΥΔΑΠ	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Διάφορα έξοδα	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Σύνολο λειτουργικών εξόδων	109.900,00	109.900,00	109.900,00	109.900,00	109.900,00
Κέρδη (ζημιές) προ φόρων	131.750,00	145.443,50	170.526,77	202.753,21	251.314,13
Φόρος εισοδήματος (35,00%)	85.637,50	94.538,28	110.842,40	131.789,59	163.354,19
Καθαρά κέρδη (ζημιές)	46.112,50	50.905,23	59.684,37	70.963,62	87.959,95

Πίνακας 9: Proforma Κατάσταση Ταμειακών Ροών (ποσά σε €)

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Έσοδα					
Πωλήσεις	322.200,00	347.976,00	389.733,12	448.193,09	533.349,77
Σύνολο εσόδων	322.200,00	347.976,00	389.733,12	448.193,09	533.349,77
Έξοδα					
Κόστος πωληθέντων προϊόντων	80.550,00	92.632,50	109.306,35	135.539,87	172.135,64
Σύνολο λειτουργικών εξόδων	109.900,00	109.900,00	109.900,00	109.900,00	109.900,00
Σύνολο εξόδων	190.450,00	202.532,50	219.206,35	245.439,87	282.035,64
Ταμειακές ροές	131.750,00	145.443,50	170.526,77	202.753,21	251.314,13

8.2 Ανάλυση σημείου ισορροπίας (break-even point)

Το σημείο ισορροπίας είναι ένα σύστημα μέτρησης που υπολογίζει το περιθώριο ασφαλείας συγκρίνοντας το ποσό των εσόδων ή των μονάδων που πρέπει να πωληθούν για την κάλυψη των σταθερών και μεταβλητών εξόδων που συνδέονται με την πραγματοποίηση των πωλήσεων. Με άλλα λόγια, είναι ένας τρόπος να υπολογισθεί πότε ένα έργο θα είναι κερδοφόρο εξισώνοντας τα συνολικά του έσοδα με τα συνολικά του έξοδα.

Στην περίπτωση του Bitcoin δεν μπορεί να υπολογισθεί το σημείο ισορροπίας καθώς το προϊόν δεν είναι ένα συμβατικό αγαθό. Η άυλη φύση του δεν επιτρέπει το υπολογισμό σταθερού κόστους ή μεταβλητού κόστους, καθιστώντας τον υπολογισμό του break-even point αδύνατο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Δεδομένου ότι η επιχείρηση είναι νεοσύστατη, θα πρέπει να συνυπολογισθούν και κάποιοι ορατοί κίνδυνοι, προκειμένου να ληφθούν εγκαίρως τα απαραίτητα μέτρα.

Ένα πολύ σημαντικό μέρος του επιχειρηματικού σχεδίου είναι η εδραίωση της φήμης της CRYPTO Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες ως μίας φερέγγυας και αξιόπιστης επιχείρησης με στόχο την προστασία των επενδυτών και την παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Όπως διαπιστώθηκε και από την εμπειρική απόδειξη, ένα από τους σημαντικότερους παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών είναι η φήμη σε ποσοστό 38,81%, σαφώς υψηλότερα από άλλους παράγοντες όπως η υποστήριξη πελατών (26,87%) ή οι ιστορικές αποδόσεις (12,69%). Συνεπώς, η επιχείρηση θα καταβάλλει κάθε προσπάθεια με την πρόσληψη και εκπαίδευση εξειδικευμένου προσωπικού, ώστε να διασφαλίζει διαρκώς την ασφάλεια των συναλλαγών, την προστασία των προσωπικών δεδομένων, και την φερεγγυότητα των κρυπτονομισμάτων.

9.1 Θέματα ασφαλείας

Η ασφάλεια οποιουδήποτε λογαριασμού κρυπτογράφησης εξαρτάται αποκλειστικά από τον χρήστη. Στις περισσότερες περιπτώσεις, αυτό είναι αρκετά μεγάλο πλεονέκτημα καθώς σημαίνει ότι οι προσωπικές πληροφορίες δεν μπορούν εύκολα να αποκτηθούν από τρίτους. Εντούτοις, το μειονέκτημα είναι ότι απαιτείται υψηλό επίπεδο προσωπικής ευθύνης. Η επένδυση και η εμπορία κρυπτονομισμάτων εξαρτώνται από τη διατήρηση ελέγχου του ιδιωτικού κλειδιού κάθε συναλλαγής. Εάν αυτό το κλειδί χαθεί, ο χρήστης χάνει και τα κεφάλαιά του καθώς δεν υπάρχει τρόπος να τα ανακτήσει. Στην περίπτωση που συμβεί αυτό, ο χρήστης θα στραφεί ενάντια στην εταιρία. Για τον λόγο αυτόν, η CRYPTO θα εκπαιδεύσει το ανθρώπινο δυναμικό με τρόπο που να εξασφαλίζεται η σωστή πληροφόρηση του καταναλωτή σχετικά με τους κινδύνους των συναλλαγών με κρυπτονομίσματα. Ένα παράδειγμα είναι η συναίνεση του καταναλωτή να δημιουργεί πάντοτε αντίγραφο ασφαλείας των δεδομένων σε πολλές, διαφορετικές συσκευές (laptop, tablet, κινητό τηλέφωνο, κ.α.).

9.2 Διακυμάνσεις της αγοράς

Ένα από τα μεγαλύτερα μειονεκτήματα της επένδυσης ή του εμπορίου σε κρυπτονομίσματα είναι η μεταβλητότητα της αγοράς. Δεδομένου ότι η αγορά των κρυπτονομισμάτων βρίσκεται σε πρώιμο στάδιο, οι επενδυτές μπορούν να επηρεαστούν από οποιαδήποτε θετική ή αρνητική είδηση σχετικά με ένα κρυπτονόμισμα και να προβούν σε μαζική αγορά ή πώληση. Αυτό δημιουργεί μεγάλες διακυμάνσεις στην αγορά, ακόμα και σε ημερήσια βάση με αποτέλεσμα οι επενδυτές να παραμένουν αβέβαιοι σχετικά με το εάν έχουν τελικά συμφέρον να επενδύσουν ή να πραγματοποιήσουν οποιαδήποτε συναλλαγή με κρυπτονομίσματα. Για τον λόγο αυτόν, η CRYPTO θα παρέχει στους πελάτες της συμβουλές κατά περίπτωση και με βάση το χαρτοφυλάκιο που διαθέτει.

9.3 Γνώση της αγοράς

Οι επενδυτές πρέπει να είναι γνώστες της αγοράς, έτσι ώστε να μπορούν να ελέγξουν οποιαδήποτε είδηση πληροφορούνται για το κρυπτονόμισμα που τους ενδιαφέρει. Συχνά, τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης τείνουν να παρουσιάζουν τις καλές ειδήσεις ως ακόμα πιο θετικές και τις κακές ειδήσεις ως ακόμα πιο αρνητικές. Συνεπώς, οι επενδυτές και οι έμποροι πρέπει να είναι σε θέση να παραμείνουν ψύχραιμοι και να αξιολογήσουν την είδηση. Αυτό προϋποθέτει ένταξη και συμμετοχή στην κρυπτοκοινότητα, ενημέρωση για τα τελευταία νέα της βιομηχανίας και αξιολόγηση του πώς ένα συγκεκριμένο κρυπτονόμισμα μπορεί να αντιδράσει στις αλλαγές της αγοράς. Στο πλαίσιο αυτό, η CRYPTO θα εξηγεί στους πελάτες της πώς λειτουργεί το κάθε κρυπτονόμισμα, ποιους παράγοντες το επηρεάζουν και πώς κάθε η διαπραγμάτευση είναι διαφορετική τόσο από τη διαπραγμάτευση με συμβατικά νομίσματα όσο και από τη διαπραγμάτευση μεταξύ κρυπτονομισμάτων.

9.4 Κανονιστικές αλλαγές

Οι εμπειρογνώμονες της βιομηχανίας θεωρούν ότι οι ενδεχόμενες νομοθετικές και κανονιστικές αλλαγές θα έχουν επιπτώσεις στην κρυπτοκοινότητα. Οι περισσότεροι από τους ειδικούς συμφωνούν ότι αυτές οι αλλαγές δεν είναι πιθανό να αποτρέψουν ιδιαίτερα τη χρήση κρυπτονομισμάτων για εγκληματικές ενέργειες. Αντιθέτως, εκτιμούν ότι οι

εγκληματικές και τρομοκρατικές οργανώσεις θα βρουν άλλους τρόπους για να χρησιμοποιήσουν τα κρυπτονομίσματα σε παράνομες δραστηριότητες, όπως, για παράδειγμα, η χρήση εξωτερικού πορτοφολιού προμηθευτή, μέσω ενός εικονικού ιδιωτικού δικτύου (Virtual private network, VPN).

Σε κάθε περίπτωση, οι νομοθετικές και κανονιστικές αλλαγές και η ενδεχόμενη ενίσχυση της τρομοκρατίας αποτελεί σημαντικό κίνδυνο για κάθε επιχείρηση που δραστηριοποιείται στα κρυπτονομίσματα. Οι καταναλωτές ενδέχεται να γίνουν ακόμα πιο διστακτικοί στη χρήση των κρυπτονομισμάτων. Για τον λόγο αυτόν, η CRYPTO σκοπεύει να ενημερώνει τους πελάτες της για κάθε ορατό κίνδυνο, προκειμένου να κάνει τις συναλλαγές με κρυπτονομίσματα περισσότερο ελκυστικές για τον περιστασιακό χρήστη ή επενδυτή. Με τον τρόπο αυτόν, θα εδραιώσει τη φήμη της ως μία φερέγγυα επιχείρηση παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων και των κρυπτονομισμάτων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ξένη

Allen, E. and Villasenor, J. (2014). The digital economy: Potential, perils, and promises. *ICMEC*.

Briere, M., Oosterlinck, K. and Szafarz, A., 2015. Virtual currency, tangible return: Portfolio diversification with bitcoin. *Journal of Asset Management*, 16(6), pp.365-373.

Brill, A. and Keene, L., 2014. Cryptocurrencies: The Next Generation of Terrorist Financing? *Defence Against Terrorism Review*, 6(1), pp.

Brito, J. and Castillo, A. (2013). Bitcoin: A primer for policymakers. Mercatus Center at *George Mason University*.

Ceruleo P. (2014). Bitcoin: a rival to fiat money or a speculative financial asset? *Master's thesis*, LUISS Guido Carli, Rome, Italy.

Chan, S., Chu, J., Nadarajah, S. and Osterrieder, J. (2017). A statistical analysis of cryptocurrencies. *Journal of Risk and Financial Management*, 10(2), p.12.

Cocco, L., Concas, G. and Marchesi, M. (2017). Using an artificial financial market for studying a cryptocurrency market. *Journal of Economic Interaction and Coordination*, Vol. 12, No 2, pp.345-365.

D'Alfonso, A., Langer, P. and Vandelis, Z. (2016). The Future of Cryptocurrency. Ryerson University, p.25.

Duffield, E. and Hagan, K. (2014). *Darkcoin: PeertoPeer CryptoCurrency with Anonymous Blockchain Transactions and an Improved ProofofWork System*. Διαθέσιμο: <https://pdfs.semanticscholar.org/b05d/a03086ac0b24d316bc604b25c9859df34339.pdf> [πρόσβαση 15 Σεπ. 2018].

EiBahrawy, A., Alessandretti, L., Kandler, A., Pastor-Satorras, R. and Baronchelli, A., (2017). Evolutionary dynamics of the cryptocurrency market. *Royal Society open science*, Vol. 4, No 11, pp.1-9.

Gandal, N. and Halaburda, H. (2014). Competition in the cryptocurrency market. *Bank of Canada Working Paper*, No. 2014-33.

Gans, J.S. and Halaburda, H. (2015). Some economics of private digital currency. In *Economic Analysis of the Digital Economy* (pp. 257-276). University of Chicago Press.

Hendrickson, J.R., Hogan, T.L. and Luther, W.J. (2016). The political economy of bitcoin. *Economic Inquiry*, Vol. 54, No 2, pp.925-939.

Herbert, J. and Litchfield, A. (2015), A novel method for decentralised peer-to-peer software license validation using cryptocurrency blockchain technology. In *Proceedings of the 38th Australasian Computer Science Conference (ACSC 2015)* (Vol. 27, p. 30).

Hileman G and Rauchs M. (2017). Global cryptocurrency benchmarking study. *Cambridge Centre for Alternative Finance*.

Hochstein, M. (2014). Why bitcoin matters for bankers. *American Banker*.

Hreinsson, E.M. and Blöndal, S.P. (2018). The future of blockchain technology and cryptocurrencies, *Doctoral dissertation*.

McCook, H. (2014). *An Order-of-Magnitude Estimate of the Relative Sustainability of the Bitcoin Network*. Διαθέσιμο: https://bitcoin.fr/public/divers/docs/Estimation_de_la_durabilite_et_du_cout_du_reseau_Bitcoin.pdf [πρόσβαση 18 Σεπ. 2018].

Nakamoto, S. (2008). *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*. Διαθέσιμο: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> [πρόσβαση 27 Απρ. 2018].

Olson, E. and Tomek, J. (2017). *Cryptocurrency and the BlockChain: Technical Overview and Potential Impact on Commercial Child Sexual Exploitation*. Διαθέσιμο: <https://www.icmec.org/wp-content/uploads/2017/05/ICMEC-FCACPCryptocurrencyPaperFINAL5-17.pdf> [πρόσβαση 18 Σεπ. 2018].

PwC (2016). Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services. Διαθέσιμο: <https://www.pwc.com/gx/en/advisory-services/FinTech/pwc-fintech-global-report.pdf> [πρόσβαση 10 Ιουλ. 2018].

Richter, C., Kraus, S. and Bouncken, R.B. (2015). Virtual currencies like Bitcoin as a paradigm shift in the field of transactions. *The International Business & Economics Research Journal*, Vol. 14, No 4, pp.575-586.

Rogojanu A. and Badea L. (2014). The issue of competing currencies. *Theoretical and Applied Economics*, Volume 21, No. 1, pp. 103-114.

Sapuric, S. and Kokkinaki, A. (2014). Bitcoin Is Volatile! Isn't that Right? In International Conference on Business Information Systems (pp. 255-265). Springer, Cham.

Tan, B.S. and Low, K.Y. (2017). Bitcoin—its economics for financial reporting. *Australian Accounting Review*, 27(2), pp.220-227.

Thompson Wise, B., Rein, W., Marsh, A.S., Callaghan, W., McGowan, P., Segalla, G., and Scarbrough, B. (2018). InsurTech, FinTech, Blockchain, Cryptocurrencies: Impact on the insurance industry and coverage considerations. *CLE Seminar*.

White, W.R. (2008). Globalisation and the determinants of domestic inflation. *Banque de France*, International Symposium: Globalisation, inflation and monetary policy, pp. 197-217.

Yermack, D. (2015). Is Bitcoin a real currency? An economic appraisal. In *Handbook of digital currency* (pp. 31-43).

Διαδικτυακές πηγές

CoinMarket (2018). Global Charts. Διαθέσιμο: <https://coinmarketcap.com/charts/> [πρόσβαση 10 Σεπ. 2018].

Finacle (2017). *Blockchain is becoming more than a buzzword, and now there's tangible proof*. Διαθέσιμο: <https://www.techinasia.com/bankers-like-blockchain> [πρόσβαση 14 Σεπ. 2018].

PwC (2018). *Making sense of bitcoin, cryptocurrency and blockchain*. Διαθέσιμο: <https://www.pwc.com/us/en/industries/financial-services/fintech/bitcoin-blockchain-cryptocurrency.html> [πρόσβαση 10 Ιουλ. 2018].

Statista (2018). *Number of Blockchain wallet users worldwide from 1st quarter 2015 to 1st quarter 2018*. Διαθέσιμο: <https://www.statista.com/statistics/647374/worldwide-blockchain-wallet-users/> [πρόσβαση 10 Ιουλ. 2018].

Statista (2018α). *Size of the Bitcoin blockchain from 2010 to 2018, by quarter (in megabytes)*. Διαθέσιμο: <https://www.statista.com/statistics/647523/worldwide-bitcoin-blockchain-size/> [πρόσβαση 10 Ιουλ. 2018].

Statista (2018β). *Bitcoin price index from the first quarter of 2012 to the first quarter of 2018 (in U.S. dollars)*. Διαθέσιμο: <https://www.statista.com/statistics/654937/bitcoin-price-index-quarterly-data/> [πρόσβαση 10 Ιουλ. 2018].

Statista (2018γ). *Market capitalization of Bitcoin from 1st quarter 2012 to 1st quarter 2018 (in billion U.S. dollars)*. Διαθέσιμο: <https://www.statista.com/statistics/377382/bitcoin-market-capitalization/> [πρόσβαση 10 Ιουλ. 2018].

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΠΡΟΣ ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Αυτό το ερωτηματολόγιο αποσκοπεί στην κατανόηση του κατά πόσο τα κρυπτονομίσματα μπορούν να αποτελέσουν πόλο έλξης των ιδιωτών επενδυτών, ειδικότερα μετά τις συνέπειες της πρόσφατης και συνεχιζόμενης χρηματοπιστωτικής κρίσης.

Απαντώντας στις ακόλουθες ερωτήσεις, συμβάλλετε σε ένα ερευνητικό έργο σχετικά με το επιχειρηματικό σχέδιο μιας νέας εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών. Καμία από τις πληροφορίες που θα παραχωρήσετε δεν θα χρησιμοποιηθεί ενάντια στην τρέχουσα απασχόλησή σας. Το ερωτηματολόγιο θα χρησιμοποιηθεί εξ ολοκλήρου για ερευνητικούς σκοπούς.

1. Φύλο

- Άνδρας
- Γυναίκα

2. Ηλικία

- Κάτω των 25 ετών
- 25 - 35 ετών
- 36 - 45 ετών
- 46 - 55 ετών
- Άνω των 55 ετών

3. Ποιο είναι το επίπεδο σπουδών σας;

- Λύκειο / ΙΕΚ
- ΤΕΙ / ΑΕΙ
- Μεταπτυχιακό
- Διδακτορικό

4. Ποια είναι η επαγγελματική σας ιδιότητα;

- Υπάλληλος
- Ελεύθερος επαγγελματίας
- Άνεργος
- Συνταξιούχος
- Άλλο [παρακαλώ διευκρινίστε]

5. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την επιλογή εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών;

- Φήμη
- Ιστορικές αποδόσεις
- Υποστήριξη πελατών
- Κατανόηση επενδυτικών αναγκών
- Άλλο

6. Πώς ενημερώνεστε για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μίας νέας εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών;

- Συστάσεις από υπάρχοντες πελάτες
- Έντυπος τύπος
- Διαδίκτυο
- Μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Φίλους/Συγγενείς
- Διαφημίσεις
- Άλλο

7. Πόσα χρόνια επενδύετε ενεργά;

- 1 – 5 έτη
- 5 – 10 έτη
- Παραπάνω από 10 έτη

8. Σε ποιες κατηγορίες επενδύσεων είστε ενεργός;

- Μετοχές
- Αμοιβαία κεφάλαια
- Ομόλογα
- Κρυπτονομίσματα
- Άλλο

9. Με ποια συχνότητα συναλλάσσετε;

- Εβδομαδιαία
- Μηνιαία
- Κάθε τρίμηνο
- Ετησίως
- Άλλο

10. Έχετε ακούσει ποτέ για Bitcoin, Litecoin ή άλλα κρυπτονομίσματα;

- Ναι
- Όχι
- Άλλο

11. Πόσο καιρό έχετε συνειδητοποιήσει την ύπαρξη των κρυπτονομισμάτων;

- Λιγότερο από 1 χρόνο
- 1 - 2 χρόνια
- 2 - 3 χρόνια
- 3 - 4 χρόνια
- Περισσότερα από 5 χρόνια

12. Πόσες φορές έχετε αποκτήσει (αγοράσει, εξορύξει, ή λάβει) κρυπτονομίσματα όπως το Bitcoin τους τελευταίους 12 μήνες;

- Καμία φορά
- 1 φορά
- 2 - 5 φορές
- Πάνω από 6 φορές

13. Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, ποια ήταν η μέση συναλλακτική αξία για τις αγορές σας χρησιμοποιώντας κρυπτονομίσματα όπως το Bitcoin;

-] Κάτω από \$100
-] €100 – €250
-] €500 - €1000
-] €1000 - €2000
-] Πάνω από €2000

14. Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, πόσες συναλλαγές πραγματοποιήσατε με κρυπτονομίσματα ;

-] Λιγότερες από 10
-] 10 – 50
-] 50 – 200
-] 200 – 1000
-] Πάνω από 1000

15. Πόσες φορές αναμένετε να χρησιμοποιήσετε κρυπτονομίσματα για αγορές τους επόμενους 12 μήνες;

-] Καμία φορά
-] 1 φορά
-] 2 - 5 φορές
-] Πάνω από 6 φορές

16. Το κρυπτονόμισμα δεν έχει απτή μορφή. Αυτό μειώνει την αξία που αντιλαμβάνεστε για το νόμισμα;

-] Ναι
-] Όχι
-] Άλλο

17. Τα κρυπτονομίσματα δεν υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς. Αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

-] Ναι
-] Όχι
-] Άλλο

18. Σε αντίθεση με άλλα νομίσματα, τα κρυπτονομίσματα απαιτούν πολύ λιγότερα τέλη για να λειτουργήσουν. Αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

- Ναι
- Όχι
- Άλλο

19. Τα κρυπτονομίσματα βρίσκονται ακόμη σε αρχικό στάδιο και μπορεί να υποστούν πολλές αλλαγές στο εγγύς μέλλον, γεγονός που τα καθιστά εξαιρετικά ασταθή. Πόσο πιθανό θα επηρεάσει την απόφασή σας να χρησιμοποιήσετε κρυπτονομίσματα;

- Εντελώς πιθανό
- Πιθανό
- Αδιάφορο
- Απίθανο
- Εντελώς απίθανο

20. Εάν οι πάροχοι κρυπτονομισμάτων δημιουργήσουν απτά νομίσματα ή χαρτονομίσματα που είναι θα είναι άμεσα διαθέσιμα σε τράπεζες και ΑΤΜ αλλά χωρίς να υπόκεινται σε κυβερνητικές ρυθμίσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς, αυτό θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

- Ναι
- Όχι
- Άλλο

21. Εάν τα κρυπτονομίσματα ρυθμιστούν από την κυβέρνηση αλλά παραμείνουν άυλα, θα αυξήσει το ενδιαφέρον σας για τη χρήση κρυπτονομισμάτων;

- Ναι
- Όχι
- Άλλο

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΠΡΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Αυτό το ερωτηματολόγιο αποσκοπεί στην κατανόηση του τρόπου λειτουργίας ενός επιχειρηματικού σχεδίου, των αναγκών στις οποίες απευθύνεται, της διαφοροποίησης μίας επιχείρησης από μία άλλη, του τρόπου με τον οποίο μια νέα επιχείρηση μπορεί να φτάσει σε ένα σημείο ισορροπίας και στους κινδύνους που εμπεριέχονται στην διαδικασία κατάρτισης.

Απαντώντας στις ακόλουθες ερωτήσεις, συμβάλλετε σε ένα ερευνητικό έργο σχετικά με το επιχειρηματικό σχέδιο μιας νέας εταιρείας χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών. Καμία από τις πληροφορίες που θα παραχωρήσετε δεν θα χρησιμοποιηθεί ενάντια στην τρέχουσα απασχόλησή σας. Το ερωτηματολόγιο θα χρησιμοποιηθεί εξ ολοκλήρου για ερευνητικούς σκοπούς.

1. Σε ποια φάση του επιχειρηματικού κύκλου βρίσκεται η επιχείρησή σας;

- Νέα επιχείρηση
- Επέκταση
- Ανάγκη για ταμειακές ροές
- Άλλο

2. Ποιο είναι το κύριο ακροατήριο για το επιχειρηματικό σας σχέδιο;

- Δανειστές
- Επενδυτές
- Εσωτερική χρήση
- Άλλο

3. Ποια είναι η εταιρική δομή της εταιρείας σας;

- Ατομική ιδιοκτησία
- Συνεταιρισμός
- ΕΠΕ
- Μετοχική εταιρεία
- Άλλη

4. Ποιοι είναι οι μακροπρόθεσμοι στόχοι σας σε ορίζοντα 5-10 ετών;

- Αύξηση πωλήσεων
- Περιθώριο κέρδους
- Βιωσιμότητα
- Απόδοση επένδυσης
- Άλλο

5. Τι προϊόντα / υπηρεσίες προσφέρετε;

- Διαπραγμάτευση νομισμάτων
- Εμβάσματα
- Κρυπτονομίσματα
- Δάνεια
- Τραπεζικοί λογαριασμοί ταμιευτηρίου
- Τραπεζικού λογαριασμοί όψεως
- Πιστωτικές /Χρεωστικές κάρτες
- Διαχείριση πλούτου
- Επενδύσεις
- Άλλο

6. Πώς συγκρίνεται η επιχείρησή σας σε θέματα τιμής, ποιότητας και ευκολίας με τους ανταγωνιστές;

Επιχείρηση	Μέση τιμή (καλύτερη/χειρότερη από τη δική σας)	Ποιότητα (καλύτερη/χειρότερη από τη δική σας)	Ευκολία (καλύτερη/χειρότερη από τη δική σας)
Ανταγωνιστής 1			
Ανταγωνιστής 2			
Ανταγωνιστής 3			

7. Πώς διαφοροποιείτε τα προϊόντα/ υπηρεσίες σας από τον ανταγωνισμό;

- Τεχνολογία
- Τιμές
- Marketing
- Εξυπηρέτηση πελατών
- Καθόλου
- Άλλο

8. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την ανάπτυξη ή την ύφεση της βιομηχανίας σας;

- Προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών
- Καινοτόμες επιχειρηματικές στρατηγικές
- Χρήση προηγμένης τεχνολογίας
- Σύστημα διαχείρισης πελατών (CRM)
- Άλλο

9. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν τις αποφάσεις των πελατών σας;

- Φήμη του χρηματοπιστωτικού οργανισμού
- Απόδοση επένδυσης
- Κεφαλαιουχικές ανάγκες
- Ανάλυση κινδύνων
- Υποστήριξη πελατών
- Άλλο

10. Κατά μέσο όρο, πόσους πελάτες έχετε τον χρόνο;

11. Κατά μέσο όρο, πόσους επαναλαμβανόμενους πελάτες έχετε τον χρόνο;

12. Πώς ενημερώνονται οι νέοι πελάτες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας;

- Συστάσεις από υπάρχοντες πελάτες
- Συστάσεις από συνεργάτες
- Απευθείας πωλήσεις
- Εκδηλώσεις / εμπορικές εκθέσεις
- Διανομή φυλλαδίων
- Μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Άλλο

13. Πότε αναμένετε να φτάσετε σε σημείο ισορροπίας;

14. Ποια είναι η στρατηγική εξόδου;

Εισαγωγή στο Χρηματιστήριο

Συγχώνευση

Εξαγορά

Franchise

Καμία

Άλλο

15. Από τις ακόλουθες δηλώσεις, επιλέξτε εκείνη που περιγράφει καλύτερα την κατάσταση της επιχείρησής σας, από "Σίγουρα Όχι" έως "Σίγουρα Ναι".

		Σίγουρα Όχι	Μάλλον Όχι	Ίσως	Μάλλον	Σίγουρα Ναι
1	Είστε αποφασισμένοι να δείτε την επιχείρησή σας να πετύχει;					
2	Είναι η επιχείρησή σας ένας εξειδικευμένος έμπορος;					
3	Έχετε υπολογίσει την αρχική επένδυση που χρειάζεται η επιχείρησή σας;					
4	Θα χρειαστεί να προσλάβετε υπαλλήλους;					
5	Έχετε υπολογίσει τα ετήσια έσοδά σας;					
6	Έχετε υπολογίσει το περιθώριο κέρδους σας;					
7	Έχετε σχέδια για τοπική ή εθνική επέκταση;					
8	Μπορείτε να συνεργαστείτε με τους συνεργάτες σας;					
9	Μπορείτε να συνεργαστείτε με τους μετόχους;					
10	Είστε πρόθυμοι να θυσιάσετε προσωπικό χρόνο και χρήμα, ίσως για χρόνια;					
11	Έχετε εναλλακτικό σχέδιο, εάν η επιχείρηση αποτύχει;					