



Βασικοί Πυλώνες Αρχικών Στόχων

Μια νέα φιλοσοφία στο ηλεκτρονικό εμπόριο

Το Market.gr είναι ένα φιλόδοξο project που έρχεται να επαναπροσδιορίσει τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε το ηλεκτρονικό εμπόριο στην Ελλάδα.

Σε μια αγορά όπου τα μεγάλα marketplaces συχνά επιβαρύνουν υπερβολικά τους επαγγελματίες και απομακρύνουν τον καταναλωτή από τον έμπορο, το Market.gr προτείνει μια διαφορετική προσέγγιση: δίκαιη, απλή και βιώσιμη.

Με επίκεντρο την **απλότητα στο design**, τη **διαφάνεια στις σχέσεις** και μια **υγιή εμπορική νοοτροπία**, το Market.gr στοχεύει να δημιουργήσει μια πλατφόρμα όπου όλοι κερδίζουν — οι συνεργάτες, οι καταναλωτές και η ίδια η αγορά. Η φιλοσοφία μας αποτυπώνεται όχι μόνο στο προϊόν, αλλά και στο branding, στην επικοινωνία και στην καθημερινή μας παρουσία.

Με ξεκάθαρη ταυτότητα, στρατηγική τεχνολογίας αιχμής και συνεχείς αναβαθμίσεις, χτίζουμε σταθερά τις βάσεις για ένα marketplace που θα αποτελεί σημείο αναφοράς, τώρα και στο μέλλον.

Περιεχόμενα

1	Εισαγωγή Πώς λειτουργεί Έξυπνη αναζήτηση για τον επισκέπτη	σελ. 4
2	Τι είναι το Market.gr Περιγραφή του concept και του προβλήματος που λύνει Η διαφοροποίηση από τα υπάρχοντα marketplaces	σελ. 5
3	Brand Ethos (Αξίες & Όραμα) Αξίες, αποστολή και στόχος Σχέση με «απλότητα» σε branding, usability, εμπειρία χρήστη	σελ. 8
4	Marketing προς Επισκέπτες/Πελάτες (B2C) Social media & digital καμπάνιες Πολιτική επικοινωνίας και προσφορών Γιατί να επισκεφθούν το Market.gr	σελ. 10
5	Memberships / Μοντέλο Εσόδων Πολιτική κόστους (ανακατεύθυνση αντί προμήθειας) Πλεονεκτήματα για επαγγελματίες και καταναλωτές	σελ. 10
6	Production (Προϊόν & Τεχνολογία) UI/UX ανάπτυξη & συνεχή βελτίωση AI λειτουργίες & αυτοματισμοί Τεχνικές προδιαγραφές, ταχύτητα, ασφάλεια Νομικά & πολιτικές (GDPR, διαφάνεια, προσβασιμότητα)	σελ. 12
7	Εσωτερική Οργάνωση (Ομάδα & Διαδικασίες) Ρόλοι, αρμοδιότητες, συνεργασίες Εργαλεία διαχείρισης και workflows	σελ. 13
8	Εικόνα Αγοράς Ανάλυση Ανταγωνισμού Παραδείγματα/ Συμπερασμα Η αγορά του e-commerce Γιατί τώρα;	σελ. 14
9	Financial Planning (Οικονομικός Σχεδιασμός) Budget branding & setup Budget ανάπτυξης προϊόντος και τεχνολογίας	σελ. 19

Marketing budget

Memberships revenue / προοπτικές κερδοφορίας

Αποτίμηση & στόχοι

10

Funding Steps & Χρονοδιάγραμμα

σελ. 21

Εκτίμηση Κεφάλαιου Εκκίνησης

Roadmap / Εκτίμηση Χρονοδιαγράμματος

Σενάρια Κλιμάκωσης 18 Μηνών

Market.gr – Γρήγορο, Ασφαλές, Σταθερό και Προνοητικό

Το **Market.gr** δεν είναι απλά ένας συγκεντρωτικός χώρος e-shops, ούτε άλλο ένα marketplace — είναι μια έξυπνη μηχανή αναζήτησης και ένα αναγκαίο εργαλείο για το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Πώς λειτουργεί

- **Από τα e-shops στο Market.gr:** Χιλιάδες ηλεκτρονικά καταστήματα στέλνουν τα προϊόντα τους.
- **AI στην πύλη:** Πριν εμφανιστούν online, η Τεχνητή Νοημοσύνη καθαρίζει τα δεδομένα, κατηγοριοποιεί προϊόντα, κανονικοποιεί χαρακτηριστικά (μέγεθος, μάρκα, χρώμα) και διορθώνει λάθη.
- **Δομημένη αποθήκευση:** Τα καθαρά δεδομένα αποθηκεύονται σε βάση που έχει σχεδιαστεί για γρήγορη αναζήτηση.
- **Υψηλής ταχύτητας αναζήτηση:** Μηχανή αναζήτησης οργανώνει τα προϊόντα ώστε τα αποτελέσματα και τα φίλτρα να εμφανίζονται άμεσα.
- **Akamai edge delivery:** Σελίδες, εικόνες και ακόμη και αποτελέσματα αναζήτησης σε cache παραδίδονται από τον πιο κοντινό server στον χρήστη.

Έξυπνη αναζήτηση για τον επισκέπτη

Όταν ο επισκέπτης αρχίζει να πληκτρολογεί, η AI δεν περιμένει – δουλεύει σε πραγματικό χρόνο:

- **Προβλέπει** τι ψάχνει.
- **Προτείνει** σχετικές κατηγορίες και λέξεις-κλειδιά.
- **Διορθώνει** τυχόν λάθη ή ελλιπείς λέξεις.
- **Ιεραρχεί** τα πιο σχετικά αποτελέσματα στην κορυφή.

Έτσι, πληκτρολογώντας “iphon”, ο χρήστης βλέπει αμέσως *iPhone 15*, κατηγορία *Smartphones* και σχετικούς όρους όπως *Apple mobile* — πριν καν πατήσει enter.

Γιατί έχει σημασία

- **Γρήγορο:** Αποτελέσματα σε <1 δευτερόλεπτο, με τις πιο δημοφιλείς αναζητήσεις έτοιμες στην άκρη του δικτύου.
- **Ασφαλές:** Η Akamai προστατεύει από επιθέσεις, ενώ η AI εξασφαλίζει ότι οι χρήστες βλέπουν καθαρά και σωστά δεδομένα.
- **Σταθερό:** Αντιγράφες, caching και συνεχής παρακολούθηση κρατούν το σύστημα πάντα διαθέσιμο.
- **Προνοητικό:** Η AI καθοδηγεί την εμπειρία, βοηθώντας τον χρήστη να βρίσκει εύκολα αυτό που θέλει.

Με λίγα λόγια: Το **Market.gr** συνδυάζει ταχύτητα, ασφάλεια και ευφυΐα για να προσφέρει την πιο ομαλή εμπειρία ανακάλυψης προϊόντων στην Ελλάδα και πέρα από αυτήν.



Τι είναι το Market.gr

Το **Market.gr** είναι μια νέα marketplace πλατφόρμα που επαναφέρει την υγιή εμπορική δραστηριότητα και δίνει **δικαιοσύνη στην αγορά**.

Ο επισκέπτης μπορεί:

- να αναζητήσει και να βρει το προϊόν που επιθυμεί
- να συγκρίνει την τιμή του σε διαφορετικά καταστήματα
- να δει αξιολογήσεις και την αξιοπιστία κάθε συνεργάτη
- να ολοκληρώσει την αγορά **απευθείας από το e-shop**, χωρίς μεσάζοντες

Το κόστος για τον επαγγελματία δεν βασίζεται σε υψηλές προμήθειες πώλησης, αλλά σε ένα **χαμηλό και ενιαίο ποσοστό ανακατεύθυνσης**. Έτσι, το Market.gr επιτρέπει στον έμπορο να πουλά και να αναπτύσσεται, ενώ ταυτόχρονα ο καταναλωτής απολαμβάνει **διαφάνεια, επιλογές και καλύτερες τιμές**.

Το πρόβλημα που λύνει

Σήμερα, τα περισσότερα μεγάλα marketplaces:

- Επιβαρύνουν τα καταστήματα με **υψηλές προμήθειες** (20–30%).
- **Στρέβλουν τον ανταγωνισμό** μέσω πληρωμένων διαφημίσεων, τακτικών επιβράβευσης και προνομιακής μεταχείρισης.
- Χρησιμοποιούν **πολύπλοκες διαδικασίες** κοστολόγησης και υπηρεσιών.
- **Απομακρύνουν τον πελάτη** από τον έμπορο, κρατώντας τον «κλειδωμένο» μέσα στην πλατφόρμα.
- Δημιουργούν **σκόπιμα εμπόδια** στους επαγγελματίες, τόσο οικονομικά όσο και διαδικαστικά.
- Διατηρούν **φτωχή επικοινωνία** με τους επισκέπτες, βασιζόμενοι αποκλειστικά σε chatbots.
- Εφαρμόζουν **αυστηρές και τιμωρητικές πολιτικές** απέναντι στους συνεργάτες τους.
- **Καλλιεργούν εξάρτηση** από ένα κλειστό οικοσύστημα, χωρίς ευελιξία.

Από την άλλη, τα μικρότερα marketplaces υστερούν σε budget, αναγνωρισιμότητα, branding, στρατηγική και συνεργασίες με το σύνολο των επαγγελματιών, ενώ συχνά η τεχνολογία τους είναι ξεπερασμένη.

Το αποτέλεσμα: Οι επαγγελματίες δυσκολεύονται να παραμείνουν βιώσιμοι, ενώ οι καταναλωτές καταλήγουν να πληρώνουν ακριβότερα προϊόντα και να χάνουν την άμεση, ανθρώπινη εξυπηρέτηση.

Το **Market.gr** έρχεται να ανατρέψει το υφιστάμενο μοντέλο, προσφέροντας:

- **Χαμηλό ή μηδενικό κόστος εισόδου** για τους επαγγελματίες.
- **Διαφάνεια και άμεση συναλλαγή** με το e-shop, χωρίς μεσολαβητές.
- **Δίκαιο ανταγωνισμό** που ενισχύει τη βιωσιμότητα των συνεργατών.
- **Σύγχρονη τεχνολογία** ικανή να καλύψει τις αυξανόμενες ανάγκες των καταναλωτών.
- **UI/UX, branding και αισθητική** αντάξια των απαιτήσεων της σημερινής αγοράς.
- **Στρατηγικές αναβάθμισης** σε τεχνολογία και αισθητική, με στόχο τη συνεχή εξέλιξη.
- **Αυτοματισμούς** που μειώνουν το λειτουργικό κόστος και επιτρέπουν πιο δίκαιη τιμολογιακή πολιτική.
- Μια **υγιή νοοτροπία** στο DNA της εταιρείας, που στηρίζεται σε **win-win-win** προσέγγιση:
 - Win για το Market.gr
 - Win για τα e-shops/συνεργάτες
 - Win για τους επισκέπτες/καταναλωτές

Παράλληλα, εφαρμόζει μια **αέναη πολιτική αναβαθμίσεων**, ώστε να παραμένει στην κορυφή τόσο τεχνολογικά όσο και αισθητικά, αλλά και στην καθημερινή συνειδηση του κοινού, μέσα από αρθρογραφία, συμμετοχή σε συνέδρια και events, καθώς και εναλλακτικές μορφές προβολής.

Η διαφοροποίηση από τα υπάρχοντα marketplaces

Το Market.gr ξεχωρίζει γιατί:

- **Δεν παίρνει προμήθεια** πώλησης – λειτουργεί με μικρή, ενιαία χρέωση ανακατεύθυνσης.
- Επικεντρώνεται στη **διαφάνεια** και στην **απλότητα** της εμπειρίας χρήστη.
- Δίνει έμφαση στο **branding των καταστημάτων**, όχι στο να τα επισκιάζει.
- Στηρίζεται σε **AI τεχνολογίες** (ευφυής αναζήτηση, grouping προϊόντων, έξυπνες προτάσεις) για να προσφέρει την καλύτερη εμπειρία στον χρήστη.
- Σχεδιάζεται ως μακροπρόθεσμο project, με δυνατότητα επέκτασης σε παραγγελίες **φαγητού, καφέ, supermarket** και **φαρμακείου**, όπως επίσης και **second handed** και **refurbished** προϊόντα.

Παράλληλη Ανάπτυξη Στρατηγικής

Το Market.gr δεν αντιμετωπίζει την παρουσία του αποσπασματικά. Αντίθετα, σχεδιάζουμε το **website**, τα **social media** και τις **δράσεις** μας να πορεύονται ταυτόχρονα, ώστε να δημιουργείται ένα ενιαίο, συνεπές και ζωντανό οικοσύστημα.

Website

- Η **αρχική σελίδα** θα παραμένει πάντα λιτή, καθαρή και απασπασμένη από κάθε αντιπερισπασμό, με λογική τύπου Google.
- Οι **σελίδες αποτελεσμάτων** θα περιλαμβάνουν:
 - Header με τις βασικές πληροφορίες (όπως ακριβώς και στην αρχική σελίδα).
 - Στο κύριο σώμα: αριστερά τα φίλτρα, δεξιά τα αποτελέσματα προϊόντων/καταστημάτων με δυνατότητα ταξινόμησης (τιμή, αξιολογήσεις, διαθεσιμότητα).
 - Footer μόνο με copyright και links σε όλες τις νομικές σημειώσεις.
- Οι **εσωτερικές σελίδες** κειμένου θα ακολουθούν την ίδια γραμμή: header και footer σταθερά, με λιτό, κατανοητό και κομψό περιεχόμενο, ώστε να διατηρείται η αίσθηση καθαρότητας και επαγγελματισμού.

Social Media & Περιεχόμενο

- **Καθημερινή παρουσία** με δείγματα κατηγοριών, προϊόντων, trends, εργαλεία και πληροφορίες που ενισχύουν την αισθητική και τη συνέχεια του brand.
- **LinkedIn**: αρθρογραφία για επιχειρηματικά βήματα, συμμετοχή σε events και δράσεις.
- **YouTube**: σύντομα how-to, trends, unboxing, branding.
- **Instagram / Facebook / TikTok**: μικρής διάρκειας βίντεο με trends, unboxing, παρουσιάσεις e-shops και branding.
- **Blog posts**: καθημερινή “εικόνα” από όλη την παρουσία μας σε social, LinkedIn, YouTube κ.λπ.
- **Podcast / Videocast παραγωγής Market.gr**: συνεχής αναφορά στις αξίες και τους στόχους μας, απαντήσεις σε επισκέπτες, σχολιασμός θεμάτων αγοράς και διαφάνεια στις πολιτικές μας.

Δράσεις & Δημόσια Παρουσία

- Συμμετοχή σε **συνέδρια και ομιλίες**.
- **Κοινωνικές δράσεις** με έμφαση στην οικολογία, την προσβασιμότητα και συνεργασίες με οργανισμούς.
- **Παραχώρηση συνεντεύξεων** σε podcasts, websites, τηλεόραση, ραδιόφωνο και τύπο.
- **Προβολή σε εναλλακτικά μέσα** όπως sponsoring, ταξί, ραδιόφωνα, free press.
- **Πρωτοβουλίες και συνεργασίες** με μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς, αναδεικνύοντας τη δέσμευσή μας σε κοινωνικές αξίες.

Έτσι, δημιουργούμε μια **συνεχή και πολυδιάστατη παρουσία**, που ενισχύει την εμπιστοσύνη, την αναγνωρισιμότητα και τη σταθερότητα του Market.gr τόσο στο ψηφιακό όσο και στο φυσικό οικοσύστημα.

Brand Ethos (Αξίες & Όραμα)

Στο Market.gr, πιστεύουμε ότι το ηλεκτρονικό εμπόριο πρέπει να λειτουργεί με γνώμονα την **ισότητα**, τη **διαφάνεια** και την **απλότητα**. Το brand μας δεν είναι απλώς μια πλατφόρμα αγορών, αλλά μια προσπάθεια να διαμορφώσουμε μια **νέα κουλτούρα στο online εμπόριο**: μια κουλτούρα που σέβεται τον επαγγελματία, δίνει αξία στον καταναλωτή και χτίζει ένα βιώσιμο μέλλον για όλους τους συμμετέχοντες στην αγορά.

Αξίες μας

- **Δικαιοσύνη:** Όλοι οι επαγγελματίες έχουν ίση ευκαιρία να προβάλλουν και να πουλήσουν τα προϊόντα τους.
- **Διαφάνεια:** Καθαρή πολιτική κόστους, ξεκάθαρη παρουσίαση τιμών, χωρίς κρυφές χρεώσεις.
- **Απλότητα:** Καθαρό design, εύκολη χρήση, άμεση εμπειρία για επισκέπτες και συνεργάτες.
- **Βιωσιμότητα:** Ένα υγιές μοντέλο που επιτρέπει στις επιχειρήσεις να αναπτύσσονται και στους καταναλωτές να ωφελούνται.

Αποστολή μας

Να επαναφέρουμε την υγιή εμπορική δραστηριότητα στο ηλεκτρονικό εμπόριο, δημιουργώντας ένα δίκαιο marketplace που λειτουργεί προς όφελος τόσο του εμπόρου όσο και του καταναλωτή.

Όραμα μας

Να γίνει το Market.gr το πιο αξιόπιστο σημείο αναφοράς για online αγορές στην Ελλάδα, και σταδιακά να επεκταθεί σε νέες κατηγορίες (supermarket, φαρμακεία, φαγητό, εισιτήρια).

Η Απλότητα στο Branding & Usability

Η φιλοσοφία μας αντικατοπτρίζεται σε κάθε επίπεδο:

- **Branding:** Καθαρή, minimal, επαγγελματική αισθητική.
- **Usability:** Γρήγορη αναζήτηση, εύκολη πλοήγηση, εμπειρία χωρίς περιττά βήματα.
- **Εμπειρία χρήστη /UX:** Σταθερή, κατανοητή, με σεβασμό στον χρόνο και την ανάγκη του χρήστη.

Marketing προς Επαγγελματίες / Συνεργάτες (B2B)

Η **στρατηγική** μας προς τους επαγγελματίες εστιάζει στην προσέλκυση και υποστήριξη των e-shops και συνεργατών που θα αποτελέσουν τη βάση του Market.gr.

- **Προσέγγιση e-shops:** Στόχος μας είναι να προσεγγίσουμε τα πρώτα 8.000+ e-shops στην Ελλάδα, προσφέροντάς τους μια δίκαιη και βιώσιμη εναλλακτική απέναντι στα μεγάλα marketplaces.
- **Ειδικά κίνητρα για πρώτους συνεργάτες:** Χαμηλότερο ή και καθόλου κόστος συμμετοχής. Μειωμένη ή δωρεάν προβολή για καταστήματα με μικρή επισκεψιμότητα. Εκπτώσεις σε συγκεκριμένες κατηγορίες, καθώς και εποχικές προσφορές για καταστήματα off-season.
- **Προσαρμοσμένο υλικό παρουσίασης:** Επικοινωνιακά πακέτα (brochures, digital kits), καθώς και posts, tips και insights που ενισχύουν το marketing των συνεργατών.
- **Κανάλια προσέγγισης & δικτύωση:** Στοχευμένες καμπάνιες σε κλάδους με υψηλό e-commerce activity (ηλεκτρονικά, μόδα, καλλυντικά, είδη σπιτιού). Παράλληλα, συνεργασία με επαγγελματικές ενώσεις και B2B εκθέσεις.
- **Επιλογή hosted προβολής:** Για συνεργάτες χωρίς δικό τους e-shop ή για βιοτέχνες/παραγωγούς, θα υπάρχει δυνατότητα παρουσίας μέσω της δικής μας πλατφόρμας, με dedicated σελίδα (π.χ. market.gr/my-eshop).
- **Διαρκής υποστήριξη συνεργατών:** Ένα support team που πραγματικά ακούει τους προβληματισμούς του επαγγελματία και δίνει λύσεις. Διαδικασία onboarding απλή και γρήγορη, με ξεκάθαρη τιμολογιακή πολιτική χωρίς “ψιλά γράμματα”.

Στόχος μας είναι να δημιουργήσουμε ένα **οικοσύστημα συνεργατών** που αναπτύσσεται μαζί μας, βασισμένο στην **εμπιστοσύνη**, στη **δίκαιη συνεργασία** και στην **πραγματική υποστήριξη**.

Πρόταση Early-Bird και άλλων προσφορών

Προτείνουμε να εφαρμόσουμε μια **επιθετική πολιτική προσέλκυσης** με τη μορφή **προσφοράς 1+2 μηνών δωρεάν** σε όλα τα e-shops που θα εγγραφούν ως early birds.

- Ο **1ος μήνας** να δίνεται σε όλους ως δοκιμαστική περίοδος, δωρεάν.
- Για το λανσάρισμα να προσφέρουμε **επιπλέον 2 μήνες**, έτσι κάθε νέο e-shop να έχει **συνολικά 3 μήνες δωρεάν**, χωρίς κανένα κόστος ή δέσμευση.
- **Έκπτωση 50% στη μηνιαία συνδρομή (για 1 μήνα)** σε e-shops που προβάλλουν τη συνεργασία τους με το Market.gr - θα προσφέρεται από τον account manager ως επιπλέον προνόμιο μετά την έναρξη συνεργασίας.
- **Μηδενική συνδρομή** αν οι επισκέψεις του καταστήματος ξεπερνούν το όριο (π.χ. 100.000) ή δεν φτάνουν το ελάχιστο (π.χ. 100).

Η εμπειρία μας στον κλάδο δείχνει ότι μια τέτοια στρατηγική, **ελαχιστοποιεί τα εμπόδια εισόδου, μηδενίζει την πιθανότητα άρνησης** από επαγγελματίες, δημιουργεί **ισχυρή αρχική βάση πελατών** ώστε να επιταχυνθεί το network effect της πλατφόρμας.

Marketing προς Επισκέπτες / Πελάτες (B2C)

Η στρατηγική προς τους επισκέπτες στοχεύει στο να χτίσει **εμπιστοσύνη, αναγνωρισιμότητα και σταθερή επισκεψιμότητα**. Το Market.gr θέλει να γίνει το σημείο αναφοράς για έξυπνες και δίκαιες online αγορές.

- **Social Media & Digital Καμπάνιες:** Δυναμική παρουσία σε Facebook, Instagram, TikTok, X και Google Ads με στοχευμένες καμπάνιες ανά κατηγορία προϊόντος.
- **Πολιτική επικοινωνίας:** Καθαρό μήνυμα: “Εδώ βρίσκεις τιμές, αξίες και καταστήματα – και αγοράζεις απευθείας από την πηγή”. Χωρίς παραπλανητικές προσφορές ή clickbait.
- **Γιατί να επισκεφθούν το Market.gr:**
 - Απόλυτη **διαφάνεια** στις τιμές.
 - Συγκρίσεις καταστημάτων σε **πραγματικό χρόνο**.
 - **Αξιοπιστία** μέσω βαθμολογιών και κριτικών.
 - **Απλή και γρήγορη** εμπειρία χρήσης.
- Ενέργειες προσέλκυσης:
 - **Εποχικές καμπάνιες** (Back to School, Black Friday, Χριστούγεννα).
 - Στοχευμένα **newsletters/messages** με προτάσεις προϊόντων και συνεργατών.
 - Real person/Chatbox **άμεση επικοινωνία**
- **Community & Engagement:** Δημιουργία blog με αγοραστικούς οδηγούς, συμβουλές και tips ώστε το Market.gr να γίνει εργαλείο καθημερινής αξίας για τον καταναλωτή.

Στόχος μας είναι να προσελκύσουμε επισκέπτες που θα επιστρέφουν ξανά και ξανά, γιατί βρίσκουν **χρησιμότητα, αξιοπιστία και κέρδος** – όχι απλά προϊόντα.

Memberships / Μοντέλο Εσόδων

Το Market.gr διαφοροποιείται ριζικά από τα παραδοσιακά marketplaces γιατί **δεν κρατά προμήθεια επί της πώλησης**. Αντίθετα, λειτουργεί με μια σταθερή πολιτική κόστους ανακατεύθυνσης: ο καταναλωτής οδηγείται απευθείας στο e-shop του επαγγελματία, και το κατάστημα πληρώνει μόνο ένα μικρό, ενιαίο ποσό για το traffic.

Πολιτική κόστους

- **Μηδενικό κόστος** για μικρά ή νέα καταστήματα που ξεκινούν.
- **Μικρό ενιαίο ποσό** ανακατεύθυνσης, ανεξάρτητα από την αξία της πώλησης.
- **Ευέλικτα πακέτα memberships** με επιπλέον εργαλεία προβολής και marketing για όποιον το επιθυμεί.

Πλεονεκτήματα για Επαγγελματίες

- Δεν υπάρχει προμήθεια επί της πώλησης → **περισσότερη κερδοφορία**.
- **Πρόσβαση σε μεγάλο αριθμό επισκεπτών** χωρίς δυσβάστακτα κόστη.
- **Σταθερό και προβλέψιμο** κόστος marketing.
- **Δυνατότητα αναβάθμισης** με εργαλεία προβολής, analytics, tips & insights.

Πλεονεκτήματα για Καταναλωτές

- Οι τιμές παραμένουν **χαμηλότερες**, αφού το κατάστημα δεν επιβαρύνεται με προμήθειες.
- **Απόλυτη διαφάνεια**: ο χρήστης βλέπει το κατάστημα, την τιμή, την αξιοπιστία και αγοράζει κατευθείαν από την πηγή.
- **Καλύτερη εξυπηρέτηση** καθώς η σχέση γίνεται απευθείας με το e-shop και όχι μέσω τρίτου μεσάζοντα.

Με αυτό το μοντέλο, το Market.gr λειτουργεί ως γέφυρα εμπιστοσύνης που ενώνει επαγγελματίες και καταναλωτές, προσφέροντας μια win-win σχέση. Για την ακρίβεια: **Win (market.gr) – Win (eshop) – Win (visitor)**

Το Μοντέλο Εσόδων του Market.gr ενισχύεται επίσης από έσοδα που θα προκύψουν μέσω **διαφημιστικών τοποθετήσεων** και **χορηγικών συνεργασιών**.

Production (Προϊόν & Τεχνολογία)

Η ανάπτυξη του Market.gr στηρίζεται σε έναν συνδυασμό **τεχνολογικής αρτιότητας και απλότητας χρήσης**, ώστε να εξυπηρετεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τόσο τους καταναλωτές όσο και τους επαγγελματίες.

UI/UX Ανάπτυξη & Συνεχής Βελτίωση

- Καθαρό και ευέλικτο interface που εστιάζει στην απλότητα.
- Responsive σχεδιασμός, βελτιστοποιημένος για desktop και mobile.
- Συνεχής αξιολόγηση εμπειρίας χρήστη με στόχο την απλοποίηση και την ταχύτητα.

AI Λειτουργίες & Αυτοματισμοί

- Ευφυής αναζήτηση με υποστήριξη συνωνύμων, αυτόματες διορθώσεις και grouping προϊόντων.
- Προτάσεις (suggestions) σε πραγματικό χρόνο στη γραμμή αναζήτησης.
- AI-based κατηγοριοποίηση και tagging προϊόντων για ακρίβεια και συνέπεια.
- Προγνωστικά insights για συνεργάτες (π.χ. τάσεις προϊόντων).

Τεχνικές Προδιαγραφές, Ταχύτητα & Ασφάλεια

- Υψηλής απόδοσης servers με έμφαση σε ταχύτητα αναζήτησης και χαμηλό response time.
- Αρχιτεκτονική με ασφάλεια-by-design: προστασία δεδομένων, σταθερότητα, ανθεκτικότητα.
- Ελαφρύ backend που επιτρέπει κλιμάκωση (scalability) χωρίς καθυστερήσεις.

Νομικά & Πολιτικές

- Απόλυτη συμμόρφωση με GDPR για δεδομένα καταναλωτών και συνεργατών.
- Διαφάνεια στις πολιτικές λειτουργίας και χρεώσεων.
- Προσβασιμότητα για όλους τους χρήστες, με σεβασμό σε διεθνή accessibility standards (WCAG).

Με αυτόν τον τρόπο, το Market.gr δεν είναι απλώς ένα marketplace· είναι ένα έξυπνο, ασφαλές και διαφανές οικοσύστημα που μπορεί να **μεγαλώνει συνεχώς μαζί με την αγορά**.

Υπάρχει τεχνικό εγχειρίδιο που περιγράφει με περισσότερες λεπτομέρειες και μεγαλύτερη ανάλυση το τεχνολογικό κομμάτι, τις λειτουργίες και τις απαιτήσεις για την τεχνική υλοποίηση του έργου. Στο εγχειρίδιο περιλαμβάνονται επίσης αναλυτικές ενότητες για την ασφάλεια και τις επιδόσεις της εφαρμογής, τη σχεδίαση και υλοποίηση των API διασυνδέσεων, καθώς και η εκτίμηση πιθανού κόστους σε περίπτωση συνεργασίας με πάροχους όπως η Akamai.

Εσωτερική Οργάνωση (Ομάδα & Διαδικασίες)

Η επιτυχία του Market.gr στηρίζεται όχι μόνο στην τεχνολογία αλλά και στη **σωστή οργάνωση της ομάδας και των διαδικασιών**.

Ρόλοι & Αρμοδιότητες

- **Διοίκηση / Strategy:** Καθορισμός στόχων, στρατηγικής και εποπτεία ανάπτυξης.
- **Τεχνολογία & Ανάπτυξη:** Υλοποίηση πλατφόρμας, AI λειτουργιών και ασφάλειας συστήματος.
- **Marketing & Επικοινωνία:** Σχεδιασμός και υλοποίηση B2B και B2C καμπανιών, branding και social media.
- **Support Team:** Υποστήριξη συνεργατών (eshops), onboarding, απάντηση σε ερωτήματα, διαρκής επαφή
- **Financial & Admin:** Οικονομικός σχεδιασμός, έλεγχος κόστους, διαχείριση πόρων και συνεργασιών.

Συνεργασίες

- Συνεργασία με **creative agencies** για branding & design.
- **Νομικοί & λογιστές** για θέματα GDPR, συμβάσεων, οικονομικών.
- **Τεχνικοί συνεργάτες** για εξειδικευμένες λειτουργίες (π.χ. APIs, πληρωμές).

Εργαλεία Διαχείρισης & Workflows

- Χρήση εργαλείων **project management** (π.χ. Trello, Asana, Notion) για καθαρή εικόνα προόδου.
- **Agile μεθοδολογία:** σπαστά βήματα (sprints), συνεχής αξιολόγηση και βελτίωση.
- **Διαφανής επικοινωνία** μεταξύ ομάδων, με εβδομαδιαία reports και milestones.

Με αυτόν τον τρόπο, το Market.gr λειτουργεί ως ευέλικτος και καλά οργανωμένος οργανισμός, έτοιμος να κλιμακωθεί καθώς μεγαλώνει η πλατφόρμα.

Στρατηγική Αυτοματισμών

Προτείνουμε η δημιουργία της πλατφόρμας να βασιστεί από την αρχή σε αυτοματισμούς που διασφαλίζουν τη λειτουργικότητα και την κλιμάκωση, ώστε να περιοριστεί το ανθρώπινο λάθος και να εξοικονομηθεί χρόνος. Ενδεικτικά παραδείγματα:

- Αυτόματη **εισαγωγή** νέων καταστημάτων.
- **Έλεγχος XML** των e-shops με καθημερινή εποπτεία για εγκυρότητα και συμβατότητα.
- Αυτόματη **εισαγωγή και ενημέρωση προϊόντων** στη βάση δεδομένων.
- **Υπολογισμός/κοστολόγηση** συνεργατών με βάση τα clicks και τα πακέτα τους.
- **Πληρωμές μέσω καρτών**, PayPal και άλλων ασφαλών μεθόδων.
- **Τιμολόγηση και αποστολή παραστατικών** αυτόματα στους συνεργάτες.
- **Μηχανισμοί αυτο-ελέγχου** της καλής λειτουργίας (π.χ. alerts σε περιπτώσεις σφαλμάτων).
- Emails, sms, messages **ενημερώσεις** πελατών και συνεργατών

Με αυτόν τον τρόπο, το Market.gr θα μπορεί να λειτουργεί ομαλά, με χαμηλά λειτουργικά κόστη, σταθερή ποιότητα και

δυνατότητα άμεσης κλιμάκωσης.

Εικόνα Αγοράς

Ανάλυση Ανταγωνισμού – Αρνητικά Σημεία

- **Skroutz:** Αν και κυρίαρχο στην αγορά, χαρακτηρίζεται από υπερβολική πολυπλοκότητα και «επιθετική» στρατηγική. Το οικοσύστημα είναι φορτωμένο, πολύπλοκο για τον μέσο χρήστη, και εξαιρετικά ακριβό για τους συνεργάτες. Σταδιακά χάνει την αίσθηση απλότητας και χρηστικότητας που ζητά ο καταναλωτής.
- **Shopflick:** Ένα project που ξεκίνησε δυναμικά, αλλά δεν ανέπτυξε χαρακτήρα ή ταυτότητα. Αν και δεν έχει χαμηλή τιμολογιακή πολιτική, δημιουργεί την αίσθηση «φθηνής» λύσης, χωρίς προσωπικότητα ή διαφοροποίηση. Δίνει την εικόνα ενός impersonal εργαλείου, χωρίς community και χωρίς μακροπρόθεσμο όραμα.
- **BestPrice:** Αξιόπιστο στη λειτουργικότητά του, αλλά δεν έχει αφήσει «αποτύπωμα» στο μυαλό του καταναλωτή. Είναι δύσκολο να το θυμηθεί κανείς ως brand· λειτουργεί υποσυνείδητα χωρίς δυναμική και χωρίς να δημιουργεί πιστότητα ή ιδιαίτερο momentum.
- **Λοιπά μικρότερα projects** (totos.gr, find.gr, hobbymarket.gr, directmarket.gr): Στερούνται στρατηγικής, τεχνολογίας και brand ταυτότητας. Δεν έχουν budget, δεν παρουσιάζουν ενιαίο όραμα, ούτε επαρκή τεχνολογική υποδομή ώστε να εμπνεύσουν εμπιστοσύνη και να κερδίσουν μερίδιο αγοράς.

Παραδείγματα Marketplace – Επιτυχημένα Case Studies

1. Vinted (Λιθουανία)

Η Vinted, marketplace για second-hand επώνυμα είδη, ξεχώρισε με αποτίμηση €1 δισ. το 2019 και πλέον εκτιμάται ότι αξίζει €5 δισ. (Βικιπαίδεια)

- Το 2023 κατάφερε να είναι πρώτη φορά κερδοφόρα, με καθαρό κέρδος €18 εκ., αύξησε τα έσοδα κατά 61% σε €596 εκ. και τριπλασίασε τα προ φόρου κέρδη σε €95 εκ. (Financial Times)
- Η επιτυχία εν μέρει στηρίζεται στο ότι δεν χρεώνει προμήθεια στους πωλητές — αυτό βοηθά στο να διευρύνει την αγορά αποτελεσματικά. (Financial Times)

2. Letgo (Ευρώπη / ΗΠΑ)

Έγινε unicorn με αποτίμηση άνω του \$1 δισ., μετά από επενδύσεις \$100M έως \$500M, σε διάστημα λίγων μηνών. (Βικιπαίδεια)

- Ξεκίνησε χωρίς χρεώσεις, επικεντρώθηκε στην ταχεία διείσδυση και brand awareness.

3. Carousell (Ασία)

Startup από τη Σιγκαπούρη, αποτιμήθηκε στα \$1.1 δισ. μετά γύρο χρηματοδότησης \$100M. (The Wall Street Journal, Βικιπαίδεια)

4. Motorway (Ηνωμένο Βασίλειο, Used Car Marketplace)

Έγινε unicorn με αποτίμηση πάνω από £1 δισ., μετά από χρηματοδότηση £190 εκ. και αύξηση πωλήσεων πάνω από £2.2 δισ. καθ' έτος. (Βικιπαίδεια)

5. HomeToGo (Γερμανία, Vacation Rentals)

Αποτιμήθηκε περίπου στα €1.2 δισ. κατά την εισαγωγή του στο χρηματιστήριο της Φρανκφούρτης. (Βικιπαίδεια)

6. Ελληνικό Περιβάλλον (Skroutz, Viva Wallet)

Μεγάλες ελληνικές startups όπως η Skroutz και η Viva Wallet ξεπέρασαν το €1 δισ. αποτίμησης, δείχνοντας δυναμική στην εγχώρια αγορά. (*Elevate Greece*)

Συμπέρασμα & Χρήση Benchmarking

Τα παραδείγματα marketplaces όπως η Vinted, Letgo, Carousell, Motorway και η HomeToGo δείχνουν ότι το μοντέλο παραμένει ιδιαίτερα ελκυστικό για επενδυτές, με αποτιμήσεις που ξεπερνούν το €1 δισ. όταν συνδυάζονται σωστή στρατηγική ανάπτυξης, κλιμάκωση και διαφανές μοντέλο εσόδων. Στην Ελλάδα, περιπτώσεις όπως η Skroutz και η Viva Wallet αποδεικνύουν ότι η τοπική αγορά έχει δυναμική για σημαντικές επιτυχίες.

Για το Market.gr, όμως, **είναι απαραίτητο να ωριμάσει πρώτα το σχέδιο, η στρατηγική και το αποτέλεσμα**, πριν παρουσιαστεί στο ευρύ κοινό. **Η αγορά δεν αντέχει δοκιμές, πειράματα ή ερασιτεχνισμούς** - το κοινό είναι ήδη αρνητικά φορτισμένο και υποψιασμένο. Θέλουμε μια ολιστική λύση, σταθερή και αξιόπιστη, που θα εμπνεύσει εμπιστοσύνη μακροπρόθεσμα.

Συμπέρασμα: Ο ανταγωνισμός δείχνει ότι υπάρχει έντονη ανάγκη για ένα marketplace που θα είναι απλό, δίκαιο, με ξεκάθαρη ταυτότητα και βιώσιμο μοντέλο συνεργασίας. Το Market.gr έρχεται να καλύψει το κενό, συνδυάζοντας τεχνολογία, διαφάνεια και χαρακτήρα με τρόπο που λείπει σήμερα από την ελληνική αγορά.

Η αγορά του e-commerce στην Ελλάδα & το πλαίσιο για το Market.gr

Μέγεθος & ορισμοί (TAM)

- **B2C φυσικά προϊόντα (products-only):** οι εκτιμήσεις για το 2024 κυμαίνονται μεταξύ **~US\$8.8 δισ.** (ECDB) και **~US\$14.3 δισ.** (άλλοι αναλυτές) λόγω διαφορών μεθοδολογίας· οδηγός εύρους **€8–13 δισ.**. ([ECDB](#), [Verified Market Research](#))
- **Σύνολο e-commerce (products + services/travel):** **~US\$31.9 δισ. GMV το 2024**, με προοπτική **US\$40.7 δισ. έως το 2028** (CAGR ~6.3%). ([Business Wire](#))

Διείσδυση & συμπεριφορά

- **Ποσοστό πολιτών που αγόρασαν online (2024):** **~65% στην Ελλάδα**, +35 πομ. από το 2014 (Eurostat). Η ΕΕ συνολικά στο 77%. ([Trading Economics](#), [European Commission](#))
- **Κινητό ως κύριο κανάλι:** εκτιμώμενο **~65% των συναλλαγών** γίνεται από smartphone. ([Mordor Intelligence](#))

Δομή προσφοράς (fragmentation)

- **≥20.000 ελληνικές επιχειρήσεις** διαθέτουν οργανωμένο ψηφιακό κανάλι πωλήσεων· το οικοσύστημα παραμένει κατακερματισμένο (ΜμΕ). ([ECONOMIA.GR](#))

Μακροτάσεις

- Η Νότια Ευρώπη (περιλαμβανομένης της Ελλάδας) διατηρεί θετικό, διαρθρωτικό ρυθμό ανάπτυξης e-commerce παρά τον αποπληθωρισμό της ζήτησης στην υπόλοιπη Ευρώπη. ([Insider](#))
- Η ψηφιακή ωριμότητα των ΜμΕ αυξάνεται (+17% στο σχετικό δείκτη 2022→2024), δημιουργώντας μεγαλύτερη «προσφορά» online καταστημάτων. ([aueb.gr](#))

Γιατί τώρα το Market.gr

Κενό αγοράς: Για τον καταναλωτή λείπει ένας **ουδέτερος aggregator** με **Google-style αναζήτηση** που ενώνει ελληνικά e-shops, με **διαφάνεια τιμών** και άμεση μετάβαση στο κατάστημα (χωρίς καλάθι). Για τα e-shops λείπει ένα **χαμηλού κόστους κανάλι ζήτησης** που μειώνει το CAC έναντι performance ads και ανταγωνίζεται cross-border πλατφόρμες. (Η ισχυρή cross-border ροή—Temu/Shein—ενισχύει το ανάγκη για ελληνικό κόμβο ανακάλυψης). ([Ecommerce News](#))

Μοντέλο εσόδων Market.gr:

συνδρομή εμπόρων (SaaS tiered) + **CPC/CPA** out-clicks + προωθούμενες θέσεις/brand shelves. Χωρίς checkout → χαμηλή ρυθμιστική πολυπλοκότητα & γρήγορη κλιμάκωση.

Αγορά-στόχος & μερίδιο (TAM/SAM/SOM)

- **TAM (GR, products-only 2025):** οδηγός **€10 δισ.** (μέσο του εύρους)· υπόθεση **CAGR 8%** → **€14.7 δισ.** σε 5 χρόνια. (Βασίζεται σε εύρος ECDB/εναλλακτικών αναλύσεων & στη ροπή ανάπτυξης που αποτυπώνουν οι πηγές.) ([ECDB](#), [Verified Market Research](#))
- **SAM (κατηγορίες 1ης φάσης Market.gr):** Ηλεκτρονικά, Μόδα, Home—εκτιμώμενο **~60% του TAM** → **€6.0 δισ. (2025)**. (Η Μόδα είναι σταθερά κορυφαία κατηγορία online.) ([ecommercedb.com](#))

Σενάρια SOM & έσοδα (Year 5)

Υποθέσεις: TAM('30)=€14.7δισ., blended take-rate Market.gr **2.5%** (συνδρομές + CPC/CPA), χωρίς basket.

Σενάριο	SOM στο TAM	GMV μέσω Market.gr	Έσοδα (2,5%)
Συντηρητικό	0,5%	€73,5 εκ.	€1,84 εκ.
Βασικό	2,0%	€294 εκ.	€7,35 εκ.
Ενισχυμένο	3,5%	€514,5 εκ.	€12,86 εκ.

Μικρά unit economics (στόχοι)

- **Μέσο AOV οικοσυστήματος:** €60–€120 (ηλεκτρονικά/μόδα/home).
- **Blended take-rate στόχος:** 2,0–3,0% του GMV (συνδρομή + CPC/CPA).
- **CAC εμπόρου (payback <2 μήνες):** €40–€70 με early-bird προσφορές & bundle με Cron Courier.
- **LTV εμπόρου (12μ):** €300–€600 (ανάλογα με tier & traffic share).

Ανταγωνιστικό πλαίσιο & διαφοροποίηση

- **Απέναντι σε marketplaces/metashops:** Το Market.gr λειτουργεί ως **aggregator/traffic engine** (χωρίς «καλάθι»), άρα **ευθυγραμμισμένο** με τα e-shops, όχι ανταγωνιστικό.
- **Απέναντι σε cross-border discounters:** εστιάζει σε **ταχύτητα/εγγύτητα**, ελληνικά SLA, και **ποιοτική αναζήτηση** με real-time φίλτρα από τα XML/feeds των καταστημάτων.

Σημείωση για τα μεγέθη

Οι διαφορές μεταξύ πηγών (ECDB, ResearchAndMarkets κ.ά.) οφείλονται σε **διαφορετικούς ορισμούς** (μόνο φυσικά προϊόντα vs. προϊόντα+υπηρεσίες/travel) και **ισοτιμίες**. Για τον χρηματοοικονομικό σχεδιασμό του Market.gr προτείνεται χρήση **διπλής βάσης** (products-only & total GMV) με **ευαισθησία 20–30%**. ([ECDB](#), [Verified Market Research](#), [Business Wire](#))

Επεξήγηση των όρων

- **TAM (Total Addressable Market)**: Το συνολικό μέγεθος αγοράς που θα μπορούσες θεωρητικά να εξυπηρετήσεις αν είχες 100% μερίδιο (π.χ. όλο το e-commerce φυσικών προϊόντων στην Ελλάδα).
- **SAM (Serviceable Available Market)**: Το τμήμα του TAM που στοχεύεις ρεαλιστικά με το μοντέλο/κατηγορίες/γεωγραφία σου (π.χ. μόνο Ηλεκτρονικά, Μόδα, Home στην Ελλάδα).
- **SOM (Serviceable Obtainable Market)**: Το μερίδιο που μπορείς να αποκτήσεις στην πράξη σε ορίζοντα 3–5 ετών (π.χ. 2% του TAM).
- **CAGR (Compound Annual Growth Rate)**: Ο «μέσος ετήσιος ρυθμός» αύξησης σε περίοδο n ετών. Τύπος: $(\text{Τελικό} / \text{Αρχικό})^{1/n} - 1$ (Τελικό/Αρχικό)^{1/n} - 1.
- **GMV (Gross Merchandise Value)**: Η ακαθάριστη αξία συναλλαγών που «περνά» από/μέσω της πλατφόρμας (στο Market.gr = αξία αγορών που προήλθαν από τα κλικ μας προς τα e-shops). Δεν είναι έσοδο της πλατφόρμας.
- **AOV (Average Order Value)**: Μέση αξία παραγγελίας = Συνολική αξία παραγγελιών / αριθμός παραγγελιών.
- **Blended take-rate**: Τα συνολικά έσοδα της πλατφόρμας ως ποσοστό του GMV, αθροίζοντας όλα τα streams (συνδρομές + CPC/CPA + promos).
- **CAC (Customer Acquisition Cost)**: Κόστος απόκτησης πελάτη. Στο Market.gr συνήθως μιλάμε για **CAC εμπόρου** (κόστος να γραφτεί/ενεργοποιηθεί ένα e-shop).
- **LTV (Lifetime Value)**: Η αξία (έσοδα ή, καλύτερα, μικτό κέρδος) που αποδίδει ένας πελάτης σε όλη τη διάρκεια σχέσης (π.χ. LTV εμπόρου σε 12 μήνες).
- **Cross-border discounters**: Πολύ χαμηλού κόστους διεθνείς πλατφόρμες που στέλνουν απευθείας από το εξωτερικό (π.χ. Temu, Shein) και πιέζουν τιμές/CAC.
- **ECDB**: EcommerceDB (της Statista) — βάση δεδομένων/εκτιμήσεων για μεγέθη e-commerce ανά χώρα/κατηγορία.
- **«Διπλή βάση» (products-only & total GMV)**: Δουλεύουμε με δύο ορισμούς αγοράς:
 - **products-only**: μόνο φυσικά προϊόντα (χωρίς travel/υπηρεσίες) → πιο «σφιχτός» TAM για το Market.gr.
 - **total GMV**: προϊόντα + υπηρεσίες/ταξίδια → ευρύτερος δείκτης μεγέθους αγοράς. Χρήσιμο για ευαισθησία/συγκρίσεις στα μοντέλα.

Financial Planning (Οικονομικός Σχεδιασμός)

Η χρηματοοικονομική στρατηγική του Market.gr στηρίζεται στην **ορθολογική κατανομή πόρων** για ανάπτυξη, μάρκετινγκ και σταθερή λειτουργία, με στόχο τη βιωσιμότητα και τη γρήγορη κερδοφορία.

Budget Branding & Setup

- Δημιουργία **brand identity** (λογότυπο, guidelines, οπτική ταυτότητα).
- Ανάπτυξη **UX/UI design** με συνέπεια στο branding.
- Εκτιμώμενο κόστος: να προσδιοριστεί μέσα από συνεργασία με creative agency.

Budget Ανάπτυξης Προϊόντος & Τεχνολογίας

- **Υλοποίηση πλατφόρμας** (backend, frontend, database).
- **Ενσωμάτωση AI λειτουργιών** (αναζήτηση, grouping, προτάσεις).
- **Υποδομές** ασφάλειας, hosting, automations.
- Εκτιμώμενο κόστος: θα καθοριστεί με βάση τεχνική προσφορά και MVP development plan.

Marketing Budget

- Στρατηγική καμπάνια **λανσαρίσματος** (social media, digital ads).
- Επικοινωνία **B2B** (παρουσιάσεις σε e-shops, προσφορές για νέους συνεργάτες).
- Επικοινωνία **B2C** (καμπάνιες διαφάνειας, εποχικές προσφορές).
- Εκτιμώμενο κόστος: να οριστεί μετά από media plan και test campaigns.

Memberships Revenue / Προοπτικές Κερδοφορίας

- Έσοδα βασισμένα σε ανακατευθύνσεις αντί προμηθειών.
- Διαφορετικά επίπεδα πακέτων (δωρεάν, βασικό, premium).
- Πρόσθετα έσοδα από προβολές, εργαλεία marketing και υπηρεσίες υποστήριξης και διαχείριση brand.
- Προοπτική κερδοφορίας: να επιβεβαιωθεί μέσω οικονομικού μοντέλου και sensitivity analysis.
- **Νέες κατηγορίες / Νέα προϊόντα** (Super Market, Φαρμακεία, Φαγητό/delivery, refurbished, second hand κτλ)

Αποτίμηση & Στόχοι

- Στόχος: να προσελκύσει το Market.gr χρηματοδότηση για την εκκίνηση και ανάπτυξή του.
- Αποτίμηση: χρειάζεται οικονομική μελέτη με βάση συγκρίσιμα projects στην Ελλάδα και διεθνώς.
- Στρατηγικός στόχος: break-even εντός 18–24 μηνών με σταδιακή αύξηση μεριδίου αγοράς.

Με λίγα λόγια, το **Financial Planning** είναι το πεδίο όπου χρειάζονται συγκεκριμένα **data points** (προσφορές, media plans, benchmarks) για να βγει ολοκληρωμένο μοντέλο. Εμείς έχουμε τη στρατηγική και τους άξονες, αλλά τα ακριβή ποσά θα πρέπει να καθοριστούν σε συνεργασία με εξωτερικούς συνεργάτες (οικονομικούς συμβούλους, agencies, developers).

Financial Planning – Σύνοψη

Κατηγορία	Ενδεικτικές Δράσεις	Εκτιμώμενο Κόστος / Έσοδο	Σχόλια – Επόμενα Βήματα
Branding & Setup	Λογότυπο, guidelines, UX/UI design, οπτική ταυτότητα	TBD (με creative agency)	Απαραίτητη προσφορά για ακριβές budget
Ανάπτυξη Προϊόντος & Τεχνολογίας	Backend, frontend, database, AI αναζήτηση, hosting, automations	TBD (με τεχνική προσφορά)	Καθορισμός MVP κόστους & roadmap
Marketing	Social media καμπάνιες, digital ads, B2B/B2C προσέγγιση, εποχικές προσφορές	TBD (με media plan)	Test campaigns για βέλτιστο allocation
Λειτουργικά Έξοδα	Support team, admin, συνεργασίες (νομικά, λογιστικά)	TBD	Σταδιακή ενσωμάτωση ανά φάση
Memberships Revenue	Ανακατευθύνσεις αντί προμηθειών, πακέτα συνδρομών, προβολές & εργαλεία marketing	Target: Break-even σε 18–24 μήνες	Απαιτείται sensitivity analysis για σενάρια
Αποτίμηση	Στόχος προσέλκυσης χρηματοδότησης & scaling	TBD (με benchmarking)	Μελέτη σύγκρισης με διεθνή projects

Εκτίμηση Κεφάλαιου Εκκίνησης

Top Prep Items						
Category	Amount (€)					
Board Setup	20.000,00 €					
Initial Legal/Accounting	5.000,00 €		23.000,00 €			
Prep (8 months)						
Category	Amount (€)					
Market Research	5.000,00 €					
Company Registration	5.000,00 €					
Mockups & Prototypes	1.000,00 €					
Demo Build (Blueprint)	5.000,00 €					
Database/AI/IT Development	150.000,00 €					
Automations (n8n/API/etc)	50.000,00 €					
Branding/Book/Microsite	20.000,00 €					
Marketing B2B Setup	5.000,00 €					
Marketing B2C Setup	5.000,00 €					
Office Space & Equipment	100.000,00 €					
Various	81.000,00 €		427.000 – 533.000€ (+~25%)			
Opex (Monthly & 4m)						
Category	Monthly (€)	4 months (€)				
People (9-10 staff)	25.000,00 €	100.000,00 €				
Office Rent	2.000,00 €	8.000,00 €				
Tech/Servers/Tools	5.000,00 €	20.000,00 €				
Miscellaneous/Other	5.000,00 €	20.000,00 €				
148.000 – 251.000€ (+~70%)						
Summary Totals						
Category		Total (€)				
Board + Legal (Top)		25.000,00 €				
Prep Block (8 months)		427.000,00 €				
Opex 4 months (People + Rent +Tech + Misc)		148.000,00 €				
Marketing Campaigns 4 months (100k/mo)		400.000,00 €				
GRAND TOTAL (12 months)		1.000.000,00 €				
Monthly Timeline (12m)						
Month	Phase	Fixed (One-off)	Opex (Monthly)	Marketing Camp.	Total Cost	
M1	Prep	132.500,00 €	0,00 €	0,00 €	132.500,00 €	
M2	Prep	2.500,00 €	0,00 €	0,00 €	2.500,00 €	
M3	Prep	16.000,00 €	0,00 €	0,00 €	16.000,00 €	
M4	Prep	17.000,00 €	0,00 €	0,00 €	17.000,00 €	
M5	Prep	96.000,00 €	0,00 €	0,00 €	96.000,00 €	
M6	Prep	106.000,00 €	0,00 €	0,00 €	106.000,00 €	
M7	Prep	40.000,00 €	0,00 €	0,00 €	40.000,00 €	
M8	Prep	42.000,00 €	0,00 €	0,00 €	42.000,00 €	
M9	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	
M10	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	
M11	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	
M12	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	
					548.000,00 €	
					1.000.000 € - 1.200.000 €	

Roadmap / Εκτίμηση Χρονοδιαγράμματος

Roadmap Αρχικών Βημάτων για Εκτίμηση Κόστους

1. Καθορισμός Σκοπού και Κύριων Λειτουργιών

- Τι κάνει η πλατφόρμα (π.χ. αναζήτηση e-shop προϊόντων, redirect χωρίς checkout)
- Ποιες είναι οι βασικές λειτουργίες (π.χ. search engine, XML parsing, admin panel, user login, B2B πρόσβαση)
- Τύποι χρηστών (επισκέπτης, μέλος, admin, B2B client)

2. Καταγραφή Τεχνικών Αναγκών

- Τι τεχνολογίες θα χρησιμοποιηθούν (π.χ. Bolt.new, Netlify, Supabase, n8n)
- Αν θα υπάρχει server ή θα είναι serverless
- Πώς θα ενσωματωθούν XML feeds (ανάγνωση, parsing, indexing)
- Πώς θα γίνει η σύνδεση με e-shops και μεταφορικές (π.χ. Cron Courier API)

3. Wireframes / Mockups (UI/UX Σκίτσα)

- Σχεδίαση βασικών σελίδων (Home, Search Results, Product Page, E-shop Page, etc.)
- Καθορισμός εργαλείων branding (λογότυπο, γραμματοσειρές, χρώματα)

4. Προσδιορισμός Όγκου Δεδομένων & Αυτοματισμών

- Πόσα e-shops θα συνδεθούν αρχικά (~50-200)
- Πόσα προϊόντα ανά feed (~100-10.000 ανά eshop)
- Ανάλυση κόστους parsing, indexing & update jobs (π.χ. μέσω n8n cron jobs ή AWS lambdas)

5. Υπολογισμός Ανθρώπινου Κόστους / Εργασιών

- Web dev hours για αρχική υλοποίηση
- Design/UX (λογότυπο, UI/UX screens)
- DevOps ή hosting setup
- Project management και testing

6. Εκτίμηση Υποδομών & Λειτουργικών Κόστων

- Φιλοξενία, APIs, εξωτερικά εργαλεία (π.χ. Algolia, Supabase, Cloudinary, κλπ.)
- Domains, SSL, backups, analytics, εργαλεία affiliate tracking

7. Αρχική Εκτίμηση Προϋπολογισμού & Φάσεις Υλοποίησης

- Πιθανή κατάτμηση σε φάσεις: MVP → Pilot → Scale
- Εκτίμηση κόστους ανά φάση

Σενάρια Κλιμάκωσης 18 Μηνών

Στα επόμενα διαγράμματα παρουσιάζουμε τρία σενάρια κλιμάκωσης 18 μηνών (συντηρητικό, βασικό, επιθετικό) προς στόχο **€400.000 μηνιαίου τζίρου**. Η υπόθεση εσόδων βασίζεται σε **~1.000 ενεργούς πελάτες** από ένα σύνολο ~8.000 e-shops. Υιοθετούμε κατανομή συνεισφοράς **20-60-20**: το **20%** των πελατών αναμένεται να αποδίδει **πάνω από τον μέσο όρο** (π.χ. +30–50%), το **60%** κοντά στον μέσο, και το **20%** **κάτω από τον μέσο** (–30–50%). Η κλιμάκωση των εσόδων διαφέρει ανά σενάριο, ενώ στους πρώτους μήνες εμφανίζονται αυξημένα on-e-off/διαφημιστικά έξοδα.

Για τη μετατροπή του τζίρου σε καθαρά έσοδα, αφαιρούμε **ΦΠΑ** όπου εφαρμόζεται (π.χ. αν τα €400k περιλαμβάνουν ΦΠΑ 24%, τα **καθαρά προ ΦΠΑ** είναι **~€322,6k**), και στη συνέχεια εφαρμόζουμε τον **εταιρικό φόρο κερδών** επί του αποτελέσματος (σύμφωνα με τον εκάστοτε ισχύοντα συντελεστή).

Scenario	Total Cost (18m, €)	Total Revenue (18m, €)	External Cash Needed (€, min)	Peak Run. Deficit Bef. Inject (€, max)	Breakeven Month
S1_ Conservative	1.222.000,00 €	2.440.000,00 €	763.000,00 €	137.000,00 €	M12-15
S2_ Base	1.222.000,00 €	3.220.000,00 €	489.000,00 €	132.500,00 €	M10-13
S3_ Aggressive	1.222.000,00 €	3.660.000,00 €	452.000,00 €	132.500,00 €	M9-12

18-Month__S1_Conservative

Month	Phase	Fixed (Prep/ One-off)	Opex (Month)	Ads (Month)	Total Cost	Revenue	Net Cash (Month)	Ext. Cash Injected	Cum/ve Cash (After Inject)
M1	Prep	132.500,00 €	0,00 €	0,00 €	132.500,00 €	0,00 €	-132.500,00 €	132.500,00 €	0,00 €
M2	Prep	2.500,00 €	0,00 €	0,00 €	2.500,00 €	0,00 €	-2.500,00 €	2.500,00 €	0,00 €
M3	Prep	16.000,00 €	0,00 €	0,00 €	16.000,00 €	0,00 €	-16.000,00 €	16.000,00 €	0,00 €
M4	Prep	17.000,00 €	0,00 €	0,00 €	17.000,00 €	0,00 €	-17.000,00 €	17.000,00 €	0,00 €
M5	Prep	96.000,00 €	0,00 €	0,00 €	96.000,00 €	0,00 €	-96.000,00 €	96.000,00 €	0,00 €
M6	Prep	106.000,00 €	0,00 €	0,00 €	106.000,00 €	0,00 €	-106.000,00 €	106.000,00 €	0,00 €
M7	Prep	40.000,00 €	0,00 €	0,00 €	40.000,00 €	0,00 €	-40.000,00 €	40.000,00 €	0,00 €
M8	Prep	42.000,00 €	0,00 €	0,00 €	42.000,00 €	0,00 €	-42.000,00 €	42.000,00 €	0,00 €
M9	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	0,00 €	-137.000,00 €	137.000,00 €	0,00 €
M10	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	0,00 €	-137.000,00 €	137.000,00 €	0,00 €
M11	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	100.000,00 €	-37.000,00 €	37.000,00 €	0,00 €
M12	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	200.000,00 €	63.000,00 €	0,00 €	63.000,00 €
M13	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	240.000,00 €	203.000,00 €	0,00 €	266.000,00 €
M14	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	300.000,00 €	263.000,00 €	0,00 €	529.000,00 €
M15	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	892.000,00 €
M16	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.255.000,00 €
M17	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.618.000,00 €
M18	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.981.000,00 €

18-Month__S2_Base

Month	Phase	Fixed (Prep/ One-off)	Opex (Month)	Ads (Month)	Total Cost	Revenue	Net Cash (Month)	Ext. Cash Injected	Cum/ve Cash (After Inject)
M1	Prep	132.500,00 €	0,00 €	0,00 €	132.500,00 €	0,00 €	-132.500,00 €	132.500,00 €	0,00 €
M2	Prep	2.500,00 €	0,00 €	0,00 €	2.500,00 €	0,00 €	-2.500,00 €	2.500,00 €	0,00 €
M3	Prep	16.000,00 €	0,00 €	0,00 €	16.000,00 €	0,00 €	-16.000,00 €	16.000,00 €	0,00 €
M4	Prep	17.000,00 €	0,00 €	0,00 €	17.000,00 €	0,00 €	-17.000,00 €	17.000,00 €	0,00 €
M5	Prep	96.000,00 €	0,00 €	0,00 €	96.000,00 €	0,00 €	-96.000,00 €	96.000,00 €	0,00 €
M6	Prep	106.000,00 €	0,00 €	0,00 €	106.000,00 €	0,00 €	-106.000,00 €	106.000,00 €	0,00 €
M7	Prep	40.000,00 €	0,00 €	0,00 €	40.000,00 €	0,00 €	-40.000,00 €	40.000,00 €	0,00 €
M8	Prep	42.000,00 €	0,00 €	0,00 €	42.000,00 €	0,00 €	-42.000,00 €	42.000,00 €	0,00 €
M9	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	100.000,00 €	-37.000,00 €	37.000,00 €	0,00 €
M10	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	160.000,00 €	23.000,00 €	0,00 €	23.000,00 €
M11	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	240.000,00 €	103.000,00 €	0,00 €	126.000,00 €
M12	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	320.000,00 €	183.000,00 €	0,00 €	309.000,00 €
M13	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	672.000,00 €
M14	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.035.000,00 €
M15	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.398.000,00 €
M16	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.761.000,00 €
M17	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	2.124.000,00 €
M18	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	2.487.000,00 €

18-Month__S3_Aggressive

Month	Phase	Fixed (Prep/ One-off)	Opex (Month)	Ads (Month)	Total Cost	Revenue	Net Cash (Month)	Ext. Cash Injected	Cum/ve Cash (After Inject)
M1	Prep	132.500,00 €	0,00 €	0,00 €	132.500,00 €	0,00 €	-132.500,00 €	132.500,00 €	0,00 €
M2	Prep	2.500,00 €	0,00 €	0,00 €	2.500,00 €	0,00 €	-2.500,00 €	2.500,00 €	0,00 €
M3	Prep	16.000,00 €	0,00 €	0,00 €	16.000,00 €	0,00 €	-16.000,00 €	16.000,00 €	0,00 €
M4	Prep	17.000,00 €	0,00 €	0,00 €	17.000,00 €	0,00 €	-17.000,00 €	17.000,00 €	0,00 €
M5	Prep	96.000,00 €	0,00 €	0,00 €	96.000,00 €	0,00 €	-96.000,00 €	96.000,00 €	0,00 €
M6	Prep	106.000,00 €	0,00 €	0,00 €	106.000,00 €	0,00 €	-106.000,00 €	106.000,00 €	0,00 €
M7	Prep	40.000,00 €	0,00 €	0,00 €	40.000,00 €	0,00 €	-40.000,00 €	40.000,00 €	0,00 €
M8	Prep	42.000,00 €	0,00 €	0,00 €	42.000,00 €	0,00 €	-42.000,00 €	42.000,00 €	0,00 €
M9	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	200.000,00 €	63.000,00 €	0,00 €	63.000,00 €
M10	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	300.000,00 €	163.000,00 €	0,00 €	226.000,00 €
M11	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	360.000,00 €	223.000,00 €	0,00 €	449.000,00 €
M12	Operation	0,00 €	37.000,00 €	100.000,00 €	137.000,00 €	400.000,00 €	263.000,00 €	0,00 €	712.000,00 €
M13	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.075.000,00 €
M14	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.438.000,00 €
M15	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	1.801.000,00 €
M16	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	2.164.000,00 €
M17	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	2.527.000,00 €
M18	Operation	0,00 €	37.000,00 €	0,00 €	37.000,00 €	400.000,00 €	363.000,00 €	0,00 €	2.890.000,00 €