

# “WaTerminator”



## Φοιτητές:

Γλυκοφρύδης Δημήτρης  
Δήμου Γρηγόρης  
Μπάκας Ιάσωνας

Τμήμα: Πολιτικών Μηχανικών



## Η Εταιρία:

Η WaTerminator Ε.Π.Ε. είναι μια εταιρία της οποίας το όνομα προέρχεται από την βασική ιδιότητα του υλικού που χρησιμοποιεί, η οποία είναι η άμεση και καθολική απορρόφηση του νερού. Σκοπός της είναι η επίτευξη κέρδους, μέσω της δημιουργίας ποιοτικών οδοστρωμάτων και επιφανειών χρήσης από πεζούς.



## Αποστολή - όραμα:

Επιθυμείται η διευκόλυνση της διάβασης, η επίτευξη υψηλότερου βαθμού ασφάλειας και η μείωση του κόστους εξαιτίας ατυχημάτων. Τελικά σκοπός των υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρία μας είναι η βελτίωση της ποιότητας ζωής των χρηστών των οδών και των κατοίκων των πόλεων και η βελτίωση της εμφάνισης των χώρων στους οποίους διαβιούμε όλοι μας μέσω της εξάλειψης φαινομένων πλημμυρών και στάσιμων υδάτων.



## Υπηρεσίες:

Μελέτη, μεταφορά τοποθέτηση οδοστρωμάτων

Η εταιρία μας σε μια προσπάθεια να αγγίξει μεγαλύτερο μέρος της αγοράς, θα δραστηριοποιείται τόσο στην μελέτη και κατασκευή οδοστρωμάτων, όσο και στην πώληση τεμαχίων πλάκων λιανικής. Η πρώτη υπηρεσία θα περιλαμβάνει εκτενή μελέτη, σχεδιασμό, μελέτη κατασκευής και κατασκευή οδών και οδοστρωμάτων και κατασκευή αυτών με προκατασκευασμένες πλάκες (μεγάλων διαστάσεων) υπερδιαπερατού σκυροδέματος.

Λιανική πώληση μικρών πλάκων υπερδιαπερατού σκυροδέματος.

Η δεύτερη υπηρεσία περιλαμβάνει την παραγγελία και πώληση πλάκων υπερδιαπερατού σκυροδέματος σε μικρότερες διαστάσεις (πχ πλάκες πεζοδρομίου). Οι πλάκες αυτές θα έχουν συγκεκριμένες διαστάσεις ώστε να μπορούμε να έχουμε stock. Οι μικρότερες αυτές πλάκες θα πωλούνται ανά τεμάχιο.



## Βιωσιμότητα της ιδέας:

Δυνάμεις
<ul style="list-style-type: none"> <li>• μικρή επιχείρηση</li> <li>• ευέλικτη→πολλές εφαρμογές,</li> <li>• χωρίς τρομερά τρέχοντα έξοδα</li> <li>• προϊόν που δεν έχει ημερομηνία λήξης</li> <li>• λίγα άτομα μόνιμο προσωπικό</li> <li>• καινοτόμα άρα μπορεί να ενταχθεί σε προγράμματα</li> <li>• καλό marketing και προώθηση</li> </ul>

Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none"> <li>• πολλά μηχανήματα για συντήρηση και φόροι</li> <li>• έλλειψη εμπειρίας</li> <li>• υψηλή αρχική επένδυση</li> <li>• αδυναμία συντήρησης οργανωμένου τμήματος marketing</li> <li>• δυσκολία να γίνει ανταγωνιστική η τιμή του προϊόντος σε σχέση με τα ασφαλικά</li> </ul>

Ευκαιρίες
<ul style="list-style-type: none"> <li>• υποστήριξη από ΤΕΕ</li> <li>• πιθανόν σύντομα να ανακάμψει η αγορά</li> <li>• προγράμματα ΕΣΠΑ για έργα και υποδομές</li> <li>• προγράμματα χρηματοδότησης για καινοτομίες</li> <li>• ξένοι επενδυτές συμμετοχή στην infacoma (helexpo έκθεση μηχανικών δομικών υλικών και τεχνικών εφαρμογών)</li> </ul>

Απειλές
<ul style="list-style-type: none"> <li>• οικονομική κρίση</li> <li>• πάγωμα έργων οδοποιίας</li> <li>• εχθρική στάση πολιτών απέναντι σε εργολήπτες δημόσιων οδικών έργων</li> <li>• Φθηνά αεροπορικά→ όχι χρήση εθνικών οδών</li> <li>• προσκόλληση σε κοινή ασφαλτο και μη αποδοχή της καινοτομίας</li> <li>• ανταγωνιστικές εταιρίες από εξωτερικό.</li> </ul>

