

Επισκόπηση Εικονικής Επιχείρησης e- Vision AE από τον Πρόεδρό της....

Όταν συμπλήρωνα στην αίτηση εργασίας ότι ήθελα τη θέση του προέδρου, σε καμία περίπτωση δεν φανταζόμουν ότι θα συναντούσα τόσες προκλήσεις. Είχα την εντύπωση πως πρόεδρος σημαίνει δίνω εντολές και βάζω υπογραφές. Το νόμισμα όμως είχε και μια άλλη όψη: εκείνη των ευθυνών και του συντονισμού.

Το Νοέμβριο του 2008, ιδρύθηκε η e - Vision A.E., μια εικονική επιχείρηση στα πλαίσια του Σωματείου Επιχειρηματικότητας Νέων με 16 μαθητές της Α' Λυκείου να αποτελούν τους ανθρώπινους πόρους της. 16 διαφορετικοί άνθρωποι έπρεπε να συνεργαστούν, να οργανωθούν σε τμήματα και να διαθέσουν στην αγορά ένα προϊόν. Η διαφορετικότητα της ομάδας έπρεπε να μετατραπεί σε δυναμικότητα, και από εμπόδιο να γίνει το βασικό μας πλεονέκτημα.

Το όλο εγχείρημα ξεκίνησε από μια σειρά επιχειρηματικών σεμιναρίων, υπό τη διεύθυνση του κ. Σταματίου, με σκοπό την επιλογή του προϊόντος που θα διαθέσουμε. Όπως είναι φυσικό, σε μία ομάδα που απαρτίζεται από τόσα άτομα, οι ιδέες ήταν πολλές. Ο καθένας, βάση των ενδιαφερόντων του, είχε μια διαφορετική άποψη σχετικά με το είδος του παραγόμενου προϊόντος. Αυτό όμως δεν αποτέλεσε πρόβλημα, καθώς με συλλογικότητα και ομαδικότητα, αποφασίστηκε ομόφωνα, να δημιουργήσουμε μία ιστοσελίδα.

Οργανωθήκαμε σε τμήματα, εκλέξαμε διευθυντές και αναθέσαμε αρμοδιότητες. Ήμασταν πλέον μια κανονική επιχείρηση! Έτσι λοιπόν ξεκίνησε το www.diaskedazw.com, ένα site όπου γίνονται προτάσεις για το πώς θα αξιοποιήσουν οι νέοι με τον καλύτερο τρόπο τον ελεύθερό τους χρόνο. Κύριες κατηγορίες που απαρτίζουν το diaskedazw είναι οι εξής : *Έξοδος, Τέχνη* και φυσικά *Οικολογία*. Στον καθένα ανατέθηκε ένας θεματικός τομέας που έπρεπε να καλύψει, βάση των ενδιαφερόντων και των ιδιαίτερων ικανοτήτων του. Γίναμε δημοσιογράφοι και το διασκεδάσαμε όσο τίποτα άλλο.

Εικονική Επιχείρηση : Μια ξεχωριστή εμπειρία

Κατά τη διάρκεια αυτού του πολύ όμορφου ταξιδιού ήρθαμε αντιμέτωποι με πολλές δυσκολίες και προκλήσεις αλλά παράλληλα βιώσαμε νέες εμπειρίες και αποκτήσαμε πολλές δεξιότητες.

Νιώθαμε πως αποτελούσαμε πραγματικά στελέχη επιχειρήσεων, εμείς ήμασταν αυτοί που διοικούσαμε, αυτοί που αποφάσιζαν. Βλέπαμε τα σχέδιά μας να γίνονται από θεωρία πράξη, κάτι πρωτόγνωρο για εμάς. Γνωρίσαμε από κοντά πώς λειτουργούν οι μεγάλες επιχειρήσεις, ήρθαμε σε επαφή με ανθρώπους του χώρου και μάθαμε πολλά από αυτούς.

Οι δεξιότητες που αποκτήσαμε ως ήταν ιδιαίτερες. Μέσα από την επαφή και τη συνεργασία μας με τόσα διαφορετικά άτομα, καταλάβαμε τη μεγάλη αξία της ομαδικότητας, της καλής συνεργασίας και της συνεννόησης. Καθένας από εμάς είναι

διαφορετικός, κάτι το οποίο πρέπει να σεβαστούμε και να χρησιμοποιήσουμε προς όφελός μας.

Κατανοήσαμε επίσης την ιδιαίτερη σημασία της καλής οργάνωσης. Όταν όλα είναι συστηματοποιημένα και όλοι μας γνωρίζουμε τι πρέπει να κάνουμε και μέχρι ποτέ, τα πράγματα είναι πολύ πιο εύκολα και τα αποτελέσματα σαφώς καλύτερα.

Ευαισθητοποιηθήκαμε, κυρίως μέσα από την επαφή μας με τους ανθρώπους του Αρκτούρου, για τα ζητήματα του περιβάλλοντος και μάθαμε να εκτιμούμε την αξία που έχει για τον άνθρωπο. Αποφασίσαμε λοιπόν να συνεργαστούμε μαζί τους, να τους διαφημίσουμε δωρεάν στο site μας και να τους στηρίξουμε αναρτώντας τα νέα τους και στην ιστοσελίδα μας.

Σε προσωπικό επίπεδο, ένα ακόμη στοίχημα που έπρεπε να κερδίσω, ήταν η επίλυση των όσων προβλημάτων προέκυπταν, και δεν ήταν λίγα. Η συνύπαρξη και συνεργασία τόσων διαφορετικών ατόμων, η έλλειψη συνεννόησης μεταξύ των διαφορετικών τμημάτων, η τήρηση των deadlines (αξέχαστος θα μου μείνει ο «χαμός» που επικρατούσε το βράδυ της προηγούμενης από την εμπορική έκθεση), η έλλειψη ανάλογης εμπειρίας και τεχνογνωσίας, κυρίως όσον αφορά στη δημιουργία και τη λειτουργία της ιστοσελίδας είναι μερικά μόνο από τα προβλήματα που αντιμετωπίσαμε. Κάνοντας έναν απολογισμό, συνειδητοποιώ πως αρκετές περιστάσεις δεν τις χειρίστηκα όπως έπρεπε. Από τα λάθη όμως έμαθα και είμαι βέβαιος ότι την επόμενη φορά θα παρουσιαστώ πιο έτοιμος και ώριμος.

Τα μέλη της e- Vision AE κλείνοντας την επιχείρησή τους, συνειδητοποίησαν ,ότι ακόμη και ο πιο αισιόδοξος, δεν προσέβλεπε σε τόσο καλά αποτελέσματα. Καταφέραμε να ξεπεράσουμε κατά πολύ τους στόχους που είχαμε θέσει, τόσο σχετικά με τα έσοδα αλλά και με την ποιότητα του προϊόντος. Έτσι, αφού εξασφαλίσαμε ένα πολύ καλό μέρισμα στους μετόχους μας, τα εναπομείναντα κέρδη της e- Vision A.E. θα διατεθούν σε μη κυβερνητικές οργανώσεις, νιώθοντας ότι αυτή η επιχειρηματική μας δράση δεν έγινε μόνο για το καλό της επιχείρησης και των μετόχων μας αλλά πάνω από όλα για να προσφέρει στο κοινωνικό σύνολο.

Ενώ το εγχείρημά μας ήταν ιδιαίτερα απαιτητικό και κουραστικό, δεν μετανιώσαμε ούτε στιγμή που συμμετείχαμε και αν μας δινόταν η ευκαιρία θα το ξανακάναμε χωρίς δεύτερη σκέψη. Η διασκέδαση και οι εμπειρίες που αποκομίσαμε είναι ανεκτίμητες. Η εταιρία μας, ένα δημιούργημα δικό μας, έφτασε στο τέλος της και τα μέλη της αισθάνονται ικανοποίηση, υπερηφάνεια, και ίσως λύπη για μια δραστηριότητα που ολοκληρώνεται.

Και μπορεί η e - Vision να κλείνει τον κύκλο της στο ΣΕΝ, αλλά να είστε σίγουροι ότι το www.diaskedazw.com θα βρίσκεται για πολύ καιρό ακόμη στον αέρα και στη καρδιά μας.

JA Company Program™

**Επιστολή προς τους Μετόχους*****Αγαπητοί μέτοχοι,***

Στις 7 Μαΐου 2009 η *e – Vision AE*, εικονική επιχείρηση του ΣΕΝ, προέβη στην εκκαθάριση των στοιχείων ενεργητικού της και ολοκλήρωσε τη δραστηριότητά της. Οι εικονικές επιχειρήσεις του ΣΕΝ διαλύονται μετά το πέρας 12 εβδομάδων λειτουργίας προκειμένου να παρέχουν σε άλλους εργαζόμενους τη δυνατότητα να ιδρύσουν νέες επιχειρήσεις.

Είμαστε στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσουμε ότι η δραστηριότητά μας στέφτηκε με οικονομική επιτυχία. Το ποσό του **1,5 ευρώ** ισούται με την απόδοση της αρχικής επένδυσης του **1 ευρώ συν το μέρισμα προς τους μετόχους**. Το μέρισμα εκκαθάρισης αντιστοιχεί στα στοιχεία ενεργητικού και τα κέρδη που υπό κανονικές συνθήκες θα παρακρατούνταν από τις εικονικές επιχειρήσεις για τη χρηματοδότηση των τρεχουσών και μελλοντικών τους δραστηριοτήτων.

Κατά την ίδρυση της εικονικής επιχείρησής μας το Νοέμβριο του 2008 είχαμε αποφασίσει να δημιουργήσουμε την ιστοσελίδα www.diaskedazw.com. Ιδρύσαμε την εικονική επιχείρηση e- Vision AE, δημιουργήσαμε ένα Διοικητικό Συμβούλιο, επιλέξαμε ομάδες υπαλλήλων για κάθε τμήμα, οργανώσαμε την παραγωγή και δημιουργήσαμε το site μας. Αντλήσαμε εταιρικό κεφάλαιο με τη διάθεση **400 μετοχών προς 1 ευρώ έκαστη**.

Κατεβάλαμε αποδοχές, μισθούς, και όλα τα υπόλοιπα έξοδα που συνεπάγεται η συνηθισμένη λειτουργία μιας επιχείρησης. Οι ομάδες των τμημάτων συμπλήρωσαν αναλυτικά έντυπα παραγωγής και πωλήσεων, καθώς και οικονομικά και προσωπικά έντυπα. Εν ολίγοις, πραγματοποιήσαμε όλες τις λειτουργίες μιας αναπτυσσόμενης επιχείρησης.

Καθώς ήταν η πρώτη φορά που ασχοληθήκαμε με ένα τέτοιο εγχείρημα, ήταν πολλές οι δυσκολίες που αντιμετωπίσαμε τόσο στην οργάνωση, όσο και στην υλοποίηση του σχεδίου δράσης μας. Με σωστό σχεδιασμό και ομαδικότητα καταφέραμε να επιτύχουμε τους αρχικούς μας στόχους και με αξιώσεις πια να διανέμουμε τα κέρδη μας σε εσάς.

Θα θέλαμε να εκφράσουμε στους εθελοντές μας, κ. Ελένη Μαρκοπούλου, καθηγήτριά μας, η οποία μας στήριξε και πίστεψε σε εμάς, κύριο Κανελλάτο, καθηγητή

πληροφορικής που μας καθοδήγησε για τη δημιουργία του site, κ. Σταματίου διευθυντή ανθρωπίνου δυναμικού της Interamerican, ο οποίος μας έκανε σεμινάρια, κ. Σακελλάρη για τη δημιουργία των αφισών, κ. Παπασιδέρη για την παροχή του χώρου όπου έλαβαν μέρος οι περισσότερες συναντήσεις μας. Τέλος, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε όλους εσάς, τους μετόχους μας, γιατί χωρίς το ενδιαφέρον και την οικονομική σας στήριξη για την Εικονική Επιχείρηση του ΣΕΝ e – Vision AE , δεν θα είχαμε αποκομίσει αυτήν την εμπειρία.

Με εκτίμηση,

Πρόεδρος της e – Vision AE

Παπασιδέρης Λουκάς

Ευχαριστήρια Επιστολή προς τους Εθελοντές

Η εταιρία μας e-vision A.E. δεν θα υπήρχε χωρίς την ευγενική βοήθεια των εθελοντών μας, οι οποίοι προσφέροντάς μας τη συνεργασία, τις ιδέες τους, τη γνώση τους και την καλή τους διάθεση συνέβαλαν στην ίδρυση της εικονικής μας επιχείρησης.

Αρχικά οι ευχαριστίες μας πηγαίνουν στην καθηγήτριά μας, **κ. Μαρκοπούλου**, η οποία μας παρότρυνε να λάβουμε μέρος στο πρόγραμμα του ΣΕΝ πιστεύοντας στις ικανότητές μας. Ήταν αυτή η οποία, που ενώ η πρόκληση της ίδρυσης μίας εταιρίας γινόταν για μας δυσνόητη και τα εμπόδια που εμφανίζονταν φαίνονταν αξεπέραστα, ήταν δίπλα μας, δείχνοντάς μας τους τρόπους να ξεπεράσουμε την κάθε δυσκολία. Η καθοδήγηση, οι γνώσεις, η διάθεση, η κατανόηση και η πάντα θετική της ενέργεια αποτέλεσαν τις βάσεις της εταιρίας μας.

Ταυτόχρονα, πολύτιμη αποτέλεσε και η συμβολή του **κ. Σταματίου**, διευθυντή Ανθρωπίνου Δυναμικού της Interamerican, ο οποίος ως στέλεχος εταιρίας, μέσα από μια σειρά σεμιναριακών συναντήσεων μας μύησε στον κόσμο και την φιλοσοφία των επιχειρήσεων. Τον ευχαριστούμε τόσο για τον χρόνο που αφιέρωσε στο να μας καθοδηγήσει στα πρώτα βήματά μας, πάντα με διάθεση να ακούσει κάθε πιθανή ιδέα, όσο και για την μεσολάβησή του ώστε να μας παραχωρηθούν τα γραφεία της Interamerican για την διεξαγωγή της συνεδρίασής μας για τη δημιουργία του Business Plan.

Παράλληλα, καθοριστικής σημασίας ήταν και η βοήθεια του καθηγητή πληροφορικής της Σχολής μας, **κ. Κανελλάτου**, ο οποίος μας πρόσφερε, την απαραίτητη τεχνογνωσία για την κατασκευή μιας ιστοσελίδας μας από το μηδέν.

Στη συνέχεια, θα θέλαμε να εκφράσουμε τις ευχαριστίες μας στους **γονείς** μας και ιδιαίτερα στον **κ. Σακελλάρη**, για την βοήθεια που μας παρείχε, όσον αφορά τις αφίσες της εταιρίας μας που χρησιμοποιήθηκαν στην εμπορική έκθεση της Αθήνας που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 28 Απριλίου 2009 και στην κυρία **Παπασιδέρη**, η οποία μας φιλοξένησε πολλές φορές, αφού στο σπίτι της έγιναν οι περισσότερες από τις συναντήσεις, είτε όλου του ανθρωπίνου δυναμικού της e-vision, είτε τμημάτων του.

Επιστολή της Διευθύντριας Marketing

Το τμήμα μας ανέλαβε να σχεδιάσει και να υλοποιήσει το επιχειρησιακό σχέδιο του Marketing της e- Vision AE, δηλαδή του *Προϊόντος* (Product), της *Διανομής* (Place), της *Τιμής* (Price) και της *Προώθησης* (Promotion).

- **Product:** www.diaskedazw.com

Αρμοδιότητά μας ήταν να αποφασίσουμε για τη δομή του site. Χάρη στην καλή συνεργασία και συνεννόηση με το τμήμα της παραγωγής το αποτέλεσμα ήταν το εντυπωσιακό. Το τμήμα μάρκετινγκ δηλαδή, έδωσε στην αρχή τις πρωτότυπες ιδέες του στην παραγωγή, αυτή τις επεξεργάστηκε και δημιούργησε ένα τελικό σχέδιο που στη συνέχεια εγκρίθηκε από το τμήμα μας. Το αποτέλεσμα είναι η δημιουργία της σημερινής μορφής της ιστοσελίδας.

- **Price**

Επίσης, το τμήμα μας ανέλαβε τη δημιουργία του τιμοκαταλόγου που δινόταν στις ενδιαφερόμενες εταιρίες έτσι ώστε, να μην υπήρχαν παρανοήσεις για τις τιμές των διαφημίσεων και το προϊόν μας να απέφερε το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος.

Τιμοκατάλογος διαφημίσεων

1. 100€/10 ημέρες	250€ 30 ημέρες
2. 50€10 ημέρες	100€ 30 ημέρες

- **Promotion:**

Στη συνέχεια, αρμοδιότητά μας ήταν η προώθηση του προϊόντος. Αυτή πραγματοποιήθηκε με διαφορετικούς τρόπους. Αρχικά, μέσω e-mail και sms που επιμελήθηκε το τμήμα μας, τα οποία στάλθηκαν σε όλες τις επαφές των μελών της επιχείρησης. Επιλέξαμε αυτόν τον τρόπο προώθησης γιατί θεωρήσαμε ότι είναι απολύτως *οικολογικός* καθώς δεν χρησιμοποιήθηκε καθόλου χαρτί.. Μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, επίσης, διανεμήθηκαν και τα δελτία τύπου. Έπειτα, το τμήμα μας ήταν υπεύθυνο για τη δημιουργία καρτών που έφεραν το λογότυπο της επιχείρησης e-vision, οι οποίες μοιράστηκαν στην εμπορική έκθεση της Αθήνας. Μία άλλη πρωτότυπη ιδέα του τμήματος μας ήταν η διάθεση εισιτηρίων για cinema η οποία

πραγματοποιήθηκε στην εμπορική έκθεση διότι θεωρήθηκε ιδέα που θα είχε μεγάλη απήχηση και θα προσέλκυε το ενδιαφέρον την ημέρα της έκθεσης.

- **Place: internet**

Επίσης, το τμήμα πωλήσεων έκανε έρευνα για τον εντοπισμό διάφορων εταιριών που θα ήθελαν να διαφημιστούν στην ιστοσελίδα μας και τις επισκέφτηκε για περαιτέρω συνεννόηση μαζί τους. Εντοπίσαμε κάποιες εταιρίες που θεωρήσαμε πιθανό να απευθύνονται στο ίδιο ηλικιακό κοινό (*target group*) που απευθύνεται και η ιστοσελίδα μας, όπως ο Όμιλος Kraft με τις σοκολάτες Παυλίδη, ή Multirama με νέες τεχνολογίες κλπ.

Πιο συγκεκριμένα, οι εργαζόμενοι του τμήματός μας, επικοινωνήσαν με τον αρμόδιο για θέματα πωλήσεων των διαφημιζόμενων εταιριών, και ύστερα επισκέφθηκαν τις εταιρίες για να γίνει η παρουσίαση του site μας και η πώληση. Επίσης, συζητήθηκαν θέματα όπως η *τιμή* της διαφήμισης, το *μέγεθος*, η *θέση* των διαφημίσεων στην ιστοσελίδα καθώς και η *χρονική διάρκεια* που η συγκεκριμένη διαφήμιση θα βρίσκεται στο site. Στην περίπτωση που δημιουργούνταν προβλήματα, οι υπεύθυνοι του τμήματος μάρκετινγκ, συνεννοούνταν με τους υπευθύνους της άλλης εταιρίας. Ευτυχώς, λόγω της εξαιρετικής συνεργασίας και της αποτελεσματικότητας του τμήματος αυτού, τα όποια προβλήματα παρουσιάστηκαν, ξεπεράστηκαν γρήγορα.

Η ευκαιρία που μας παρουσιάστηκε μέσω του προγράμματος του ΣΕΝ να γνωρίσουμε αυτό το δυναμικό χώρο ήταν πολύτιμη για εμάς. Πιο συγκεκριμένα, η επιλογή ενός προϊόντος που οι πωλήσεις του θα πραγματοποιούνταν όχι με τον τελικό καταναλωτή αλλά με άλλες επιχειρήσεις μας προσέφερε τη δυνατότητα να επισκεφτούμε τα τμήματα marketing άλλων επιχειρήσεων, στην πλειοψηφία τους πολυεθνικών και να διαπιστώσουμε τις απεριόριστες ευκαιρίες επιχειρηματικής δράσης σε ένα χώρο δυναμικό: *το διαδίκτυο!*

Σφακιανάκη Ελένη
Διευθύντρια Marketing

Επιστολή του Διευθυντή Παραγωγής

Η υλοποίηση της απόφασης της ομάδας ήταν στα χέρια της παραγωγής: site στο διαδίκτυο. Η επιλογή του περιβάλλοντος στο οποίο θα δημιουργούσαμε το site ήταν η πρώτη μας πρόκληση. Έτσι μετά από μια σειρά δοκιμών η οποία πραγματοποιήθηκε σε ένα meeting του τμήματος της Παραγωγής, καταλήξαμε στο **Joomla!** Μια πλατφόρμα τύπου CMS (Content Management System) καθώς οι δυνατότητες που μας παρείχε ήταν οι πιο ικανοποιητικές.

Ακολούθησε ένα meeting με το τμήμα Marketing σε μία αίθουσα συνεδριάσεων της INTERAMERICAN όπου συζητήθηκαν προτάσεις για την μορφή του site καθώς και για το πού θα έμπαιναν τα banner των διαφημίσεων των πελατών μας. Επιπλέον, έπειτα από μία ενημέρωση που έγινε στα 16 μέλη της ομάδας μας για την παρουσία του site αναθέσαμε σε κάθε μέλος της επιχείρησης να γράφει για κάποιο συγκεκριμένο θεματικό τομέα. Κατατάξαμε τους θεματικούς μας κύκλους σε τρεις βασικές κατηγορίες: **Έξοδος, Τέχνη, Οικολογία**, τις οποίες και χωρίσαμε σε υποκατηγορίες έτσι ώστε να έχει ο καθένας τη δυνατότητα να ψάχνει και να ενημερώνει τους συνομηλίκους του για μαγαζιά, συναυλίες, θεατρικά έργα κλπ που ο ίδιος θα επισκεπτόταν.

Οι δυσκολίες δεν άργησαν να φανούν. Η απαραίτητη τεχνογνωσία για ένα τέτοιο εγχείρημα ήταν μόνο θεωρητικά στο μυαλό μας, αφού δεν είχε κανένας από εμάς τέτοια εμπειρία στο παρελθόν. Χρειάστηκε αρκετή δουλειά και υπομονή καθώς και η βοήθεια του εθελοντικά συμμετέχοντα καθηγητή πληροφορικής της Σχολής μας κ. Κανελλάτου.

Ταυτόχρονα, ενώ το site ήταν έτοιμο και τα άρθρα είχαν αρχίσει να αναρτώνται, το τμήμα Marketing έκλεινε ραντεβού και ερχόταν σε επαφή με τους πελάτες μας (δηλαδή με τις εταιρίες που θα διαφημίζαμε στο site μας). Ύστερα από κάθε ραντεβού το τμήμα Marketing μας έδινε το λογότυπο της κάθε εταιρείας καθώς και μας πληροφορούσε για την θέση στην οποία θα έπρεπε να μπει η διαφήμιση (ανάλογη του ποσού που είχε πληρώσει η κάθε εταιρεία). Έτσι, χάρη στην καλή συνεργασία όλων από το Marketing και την Παραγωγή, η σωστή λειτουργία της εταιρείας μας καθώς και η ολοκλήρωση του site, έγιναν πραγματικότητα.

Δημήτρης Σακελλάρης
Διευθυντής Παραγωγής

Επιστολή του Διευθυντή Οικονομικών

Το οικονομικό τμήμα μέσα σε αυτό το χρονικό διάστημα συνεργάστηκε με όλα τα υπόλοιπα τμήματα της επιχείρησής μας. Μετά από συνεννόηση συγκεντρώσαμε όλα τα έσοδα και τα έξοδα της επιχείρησης και τα καταγράψαμε.

Αρχικά, συγκεντρωθήκαμε όλα τα μέλη του οικονομικού τμήματος και κάναμε τον **προϋπολογισμό** των εσόδων και των εξόδων για να δούμε στην αρχή το χρηματικό ποσό που μπορούμε να διαθέσουμε για την κάθε δραστηριότητα της επιχείρησης.

Με το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας αρχίσαμε να πληρώνουμε κάποια από τα έξοδά μας όπως για παράδειγμα έξοδα κατοχύρωσης της διαδικτυακής θέσης της ιστοσελίδας μας. Τα έσοδα της επιχείρησης θα προέρχονταν από διαφημίσεις άλλων επιχειρήσεων –πελατών, τους οποίους το τμήμα Marketing θα προσέγγιζε. Σύμφωνα με τον προϋπολογισμό που είχαμε πραγματοποιήσει, δημιουργήσαμε έναν τιμοκατάλογο με τα ποσά που θα μπορούσε η κάθε επιχείρηση να προσφέρει ανάλογα με το χρονικό διάστημα που επιθυμούσε να προβληθεί και να αγοράσει έτσι μια θέση στην ιστοσελίδα μας για ένα συγκεκριμένο διάστημα (π.χ. ένας μήνας).

Με μεγάλη μας χαρά διαπιστώναμε ότι τα έσοδα μας ήταν περισσότερα από αυτά που είχαν υπολογισθεί στον αρχικό προϋπολογισμό, για αυτό το λόγο και ήταν εύκολο να καλύψουμε τα έξοδά μας. Στα έξοδα αυτά συμπεριλαμβάνονταν οι κάρτες κινητής τηλεφωνίας, που αγόρασε το τμήμα μάρκετινγκ για να γίνει η προώθηση της ιστοσελίδας, τα είδη ρουχισμού του τμήματος προσωπικού, οι κάρτες με το λογότυπο της εταιρίας και οι αφίσες που δημιουργήθηκαν για την παρουσίαση του περιπτέρου στην εμπορική έκθεση των Αθηνών. Επιπρόσθετα, τα έξοδα μεταφοράς των μελών της εταιρίας και οι μισθοί των υπαλλήλων και των διευθυντών αποτέλεσαν σημαντικό μέρος των εξόδων μας.

Τέλος, η πληρωμή των μετόχων από τα κέρδη της επιχείρησής μας και η συνολική καταγραφή των οικονομικών στοιχείων μας σε καταστάσεις ήταν οι τελευταίες αρμοδιότητες του τμήματός μας. Κάτι όμως που αποφασίστηκε ύστερα από συμφωνία με όλα τα μέλη της εταιρίας και που είμαστε υπερήφανοι για αυτό, είναι η δωρεά του υπολοίπου ποσού των κερδών σε μη κυβερνητικές οργανώσεις, δείχνοντας έτσι την ευαισθητοποίησή μας και την προσφορά μας στο κοινωνικό σύνολο.

Η καταγραφή όλων αυτών των λογιστικών γεγονότων και η παρουσίασή του σε λογιστικές καταστάσεις ήταν πραγματικά μια πρωτόγνωρη εμπειρία για όλους μας. Ως οικονομικό τμήμα είχαμε καταλάβει ακριβώς τις αρμοδιότητες που έπρεπε να ολοκληρώσουμε. Οι δυσκολίες που συναντήσαμε κυρίως ήταν η δημιουργία του προϋπολογισμού και ο υπολογισμός του φόρου. Αν και το φόρο δεν θα τον αποδώσουμε στην εφορία, ήταν ένα ακόμη στοιχείο που έδειχνε ότι ενεργούμε σαν κάθε άλλη επιχείρηση.

Ίσως τα προβλήματα που αντιμετωπίσαμε να ήταν πιο πολλά από όσα φανταζόμασταν στην αρχή, αφού ασχοληθήκαμε με εργασίες που δεν είχαμε συναντήσει στο παρελθόν, είμαστε απερίγραπτα ικανοποιημένοι γιατί μάθαμε πώς λειτουργεί μια επιχείρηση και πώς κάθε τμήμα έπρεπε να συνεργαστεί με τα υπόλοιπα ώστε έτσι να εκπληρωθεί ο στόχος μας, η *επιτυχημένη σταδιοδρομία της επιχείρησής μας*.

Μηναΐδης Νίκος
Διευθυντής Οικονομικών

Επιστολή του Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού

Οι εργαζόμενοι σε μια επιχείρηση αποτελούν το πιο σημαντικό και κρίσιμο παράγοντα για την επιτυχία μιας επιχείρησης. Είναι ένα τμήμα το οποίο συνεργάστηκε με όλα τα υπόλοιπα τμήματα για να εκτελέσει με επιτυχία τα καθήκοντά του και συνειδητοποιήσαμε όλοι ότι η συνεργασία και η ομαδική δουλειά μπορούν να μας βοηθήσουν να ξεπεράσουμε οποιοδήποτε πρόβλημα.

Το τμήμα ανθρώπινου δυναμικού της e- Vision A.E. πραγματοποίησε τις παρακάτω ενέργειες:

1. Δημιουργήθηκε το καταστατικό το οποίο περιέχει τους εσωτερικούς κανονισμούς λειτουργίας της e-vision AE.
2. Καταγράφηκαν αρχικά σε χειρόγραφο και ύστερα σε ηλεκτρονική μορφή όλα τα στοιχεία των μετόχων έτσι ώστε να είναι δυνατό να επιστραφούν πιθανά κέρδη μετά την εκκαθάριση.
3. Σε συνεργασία με το τμήμα της οικονομικής διεύθυνσης υπολογίστηκαν οι ώρες εργασίας του κάθε μέλους έτσι ώστε να είναι δυνατόν να πληρωθεί κάθε μέλος ανάλογα με την δουλειά που έχει πραγματοποιήσει.
4. Χρησιμοποιήθηκε παρουσιολόγιο για να υπολογίζεται με ακρίβεια ο αριθμός των μελών σε κάθε συνέλευση.
5. Με πρωτοβουλία μας τυπώθηκαν μπλουζάκια με το λογότυπο της εταιρείας και τα ονόματα των μελών της επιχείρησης σε συνεργασία με το τμήμα της παραγωγής και του marketing για να δώσουμε έμφαση στο γεγονός ότι η λειτουργία της εταιρίας μας έχει σαν βάση τη συνεργασία και την ομαδική προσπάθεια.

Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι από το αποτέλεσμα της λειτουργίας του τμήματός μας και ελπίζουμε ότι την ίδια ικανοποίηση αισθάνονται και οι «άνθρωποί» μας!

Γαβαλάκης Ιωάννης
Διευθυντής Ανθρωπίνων Πόρων

Επιστολή της Διευθύντριας Δημοσίων Σχέσεων

Το τμήμα δημοσίων σχέσεων στη διάρκεια λειτουργίας της εικονική επιχείρησης **e-vision A.E.**, ανέλαβε και εκπλήρωσε δύο συγκεκριμένα καθήκοντα: την γνωστοποίηση της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας στο κοινό και τη συγγραφή του “About Us”.

Το πρώτο καθήκον που μας ανατέθηκε, ήλθε σε πέρας μέσω των παρακάτω ενεργειών: αρχικά συντάξαμε ένα δελτίο τύπου, στο οποίο δηλώναμε την δραστηριότητα μας αυτή και παροτρύναμε το κοινό τόσο να επισκεφτεί την ιστοσελίδα μας όσο και να συμμετέχει στη διαμόρφωσή της, μέσω forum και συγγραφή άρθρων. Το δελτίου τύπου αναρτήθηκε στο σχολείο μας ενώ στάλθηκε και σε άλλα σχολεία.

Η συγγραφή του “About Us” έγινε σε συνεργασία με το τμήμα του Ανθρώπινου Δυναμικού. Γράφτηκε ένα μικρό κείμενο για κάθε μέλος της εικονικής επιχείρησης, το οποίο περιείχε τα ενδιαφέροντά του, κάποια προσωπικά στοιχεία και τους λόγους για τους οποίους έλαβε μέρος στο επιχειρηματικό αυτό εγχείρημα. Ο σκοπός της δημιουργίας αυτού του τμήματος στην ιστοσελίδα μας ήταν η προσέγγιση του κοινού με έναν πιο άμεσο τρόπο και η παρουσίαση των προσώπων που εργάζονται για την κατασκευή της ιστοσελίδας.

Τέλος, κατά τη διάρκεια εκκαθάρισης συντάξαμε την έκθεση εκκαθάρισης σε συνεργασία με όλα τα υπόλοιπα τμήματα της εταιρίας μας. Γνωρίζοντας ότι το τμήμα δημοσίων σχέσεων είναι υπεύθυνο για τη συνολική εικόνα της επιχείρησης, προτείναμε μέρος των χρημάτων από τα κέρδη της εταιρίας μας να διατεθούν σε μη κυβερνητικές οργανώσεις, κάτι που όλα τα τμήματα υποστήριξαν αμέσως και με μεγάλη χαρά.

Μητροθανάση Ασημίνα
Διευθύντρια Δημοσίων Σχέσεων

Οικονομική Κατάσταση Εργασιών

Κατάσταση Εργασιών (Αποτελέσματα χρήσεως)	
Συνολικά Έσοδα: συμπεριλαμβανομένου του φόρου πωλήσεων (στήλες 8 και 9 MONO)	A. €3000
Έξοδα	
Υπολογισμός φόρου πωλήσεων: Έσοδα από πωλήσεις x Τοπικός και κρατικός φόρος = Συνολικός φόρος από πωλήσεις	B. + €142,86
Υλικά και προμήθειες (στήλη 10)	Γ. + € 218,85
Αποδοχές, μισθοί και προμήθειες (στήλη 11)	Δ. + €340,50
Λοιπά έξοδα (στήλη 12)	Ε. + €236,00
Συνολικά έξοδα (πρόσθεσε γραμμές B-E)	ΣΤ.= €938,21
Υπολογισμός καθαρών αποτελεσμάτων χρήσεως: Συνολικά έσοδα - Συνολικά έξοδα = Καθαρά Αποτελέσματα Χρήσεως	Z. = €2061,79
Δωρεές σε μη κυβερνητικές οργανώσεις	H. - €1861,79
Καθαρό κέρδος μετά μπόνους εικονικής επιχείρησης	Θ. = €200,00

Κατάσταση Οικονομικής Θέσης (Ισολογισμός)	
Ενεργητικό: Υπόλοιπο μετρητών (στήλη 3)	I. €2603,86
Παθητικό και Καθαρή θέση	
Φόρος πωλήσεων (γραμμή B)	ΙΑ. + €142,86
Μετοχικό κεφάλαιο (στήλη 7)	ΙΒ. + €400,00
Λοιπά έσοδα (στήλη 9)	ΙΓ. + €0
Δωρεές σε μη κυβερνητικές οργανώσεις (γραμμή H)	ΙΔ. + €1861,00
Καθαρό κέρδος (γραμμή Θ)	ΙΕ. + €200,00
Σύνολο (πρέπει να είναι ίσο με το Ενεργητικό) (πρόσθεσε γραμμές ΙΑ-ΙΕ)	ΙΣΤ. = €2603,86

Λογιστική αξία αποθεμάτων (κατά τη ρευστοποίηση της εικονικής επιχείρησης)	
Καθαρό κέρδος (γραμμή Θ)	ΙΖ: €200
Μετοχικό κεφάλαιο (στήλη 7)	ΙΗ. + €400
Σύνολο	ΙΘ. = 600
Αριθμός μετοχών πωληθέντος μετοχικού κεφαλαίου	Κ / 400
Λογιστική αξία	ΚΑ. = €1,5

Έκθεση ΕκκαθάρισηςΕπωνυμία της Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ: *e – Vision AE*

Ημ/νία συμπλήρωσης: Πέμπτη 8 Μαΐου 2009

Κριτήρια	Τρέχοντα στοιχεία	Πρότυπα του Προγράμματος "Εικονική Επιχείρηση" του ΣΕΝ
Αμοιβή: Αποδοχές Μισθοί Προμήθεια	€ 40,50 €300,00	Το ελάχιστο ποσό των 0,50 ευρώ /ώρα πρέπει να καταβληθεί σε όλους τους εργαζομένους που παρευρίσκονται στις συνεδριάσεις, πλην των ανώτερων στελεχών, με εξαίρεση την Πρώτη Συνεδρίαση. Στα ανώτερα στελέχη πρέπει να καταβληθεί το ελάχιστο ποσό των 1,00 ευρώ για όλες τις συνεδριάσεις εκτός από την πρώτη. Πρέπει να καταβληθεί μια ελάχιστη προμήθεια πωλήσεων 10% επί των ατομικών πωλήσεων του προϊόντος της εικονικής επιχείρησης.
Κέρδη μετά φόρων	€200,00	Από την "Οικονομική Κατάσταση Εργασιών, Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσεως".
Απόδοση στους Μετόχους	0,5 € /μετοχή μέρισμα	Από τον υπολογισμό στην "Οικονομική Κατάσταση Εργασιών, Λογιστική Αξία". Η εικονική επιχείρηση πρέπει να αποδώσει τουλάχιστον 1,5 ευρώ σε κάθε μέτοχο.
Μέσος όρος παρουσιών	75%	Ο μέσος όρος παρουσιών πρέπει να ανέρχεται τουλάχιστον σε 60%. Για να τον υπολογίσετε, προσθέστε τον συνολικό αριθμό εβδομαδιαίων παρουσιών (αρχίστε από τη Δεύτερη Συνεδρίαση) και διαιρέστε τον με τον συνολικό αριθμό συμμετοχής.
Έσοδα από πωλήσεις	3000 €	Από το "Αρχείο Οικονομικού Τμήματος", Στήλη 8".
Περιγραφή του προϊόντος της Εικονικής Επιχείρησης: Ιστοσελίδα www.diaskedazw.com		Στόχος πωλήσεων της Εικονικής Επιχείρησης: 1500 € Ποσοστό Επίτευξης του Στόχου: 200%

Η Έκθεση Εκκαθάρισης πρέπει να σταλεί μαζί με την Επιστολή προς τους Μετόχους και τις επιταγές για τα μερίσματα μετοχών σε όλους τους μετόχους και να συμπεριληφθούν στην Ετήσια Έκθεση.

Οι κάτωθι υπογεγραμμένοι, επιβεβαιώνουμε την εγκυρότητα των προαναφερθέντων πληροφοριών.

Παπασιδέρης Λουκάς
Πρόεδρος της e – Vision AE

Σταματίου Σωτήρης
Εθελοντής της e – Vision AE

JA Company Program™



Εφαρμογή Καταστατικού και Εσωτερικοί Κανονισμοί

Στοιχεία του Προέδρου της Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ e- Vision AE – Υποκατάστημα του ΣΕΝ

Πρόεδρος της Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ: *Παπασιδέρης Λουκάς*

Διεύθυνση ηλ. ταχυδρομείου: chuckn@windowslive.com

Τηλέφωνο: 210 - 7298609

Διεύθυνση: Ίωνος Δραγούμη 18, Ιλίσια

Πόλη: Αθήνα

Χώρα: Ελλάδα

Ταχ. Κώδικας: 11528

Τόπος Συνεδρίασης της Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ: Σχολή ΙΜ Παναγιωτόπουλου

Ωρα/Ημέρα: 8:30 π.μ. / Τρίτη

Σημερινή ημ/νία: 18/11/2008

Στοιχεία εθελοντών

Όνοματεπώνυμο: *Σταματίου Σωτήρης*

Εικονική Επιχείρηση: e- Vision AE

Διεύθυνση ηλ. ταχυδρομείου:
stamatious@interamerican.gr

Τηλέφωνο: 6945877959

Τύπος Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ

(Σημειώστε ένα από τα παρακάτω)

- Μεταποιητική/Παραγωγής Προϊόντων
- *Παροχής Υπηρεσιών*

(Σημειώστε ένα από τα παρακάτω)

Καταστατικό της εικονικής επιχείρησης "e- Vision AE" του ΣΕΝ

Τα υπογεγραμμένα ιδρυτικά μέλη και οι εθελοντές, αιτούμαστε δια της παρούσης την κατάρτιση από το Γραφείο του Σ.Ε.Ν. καταστατικού λειτουργίας για το *Πρόγραμμα "Εικονική Επιχειρήσει"* του ΣΕΝ, σύμφωνα με τις επίσημες πολιτικές του ΣΕΝ και τους κάτωθι εσωτερικούς κανονισμούς.

Εσωτερικοί κανονισμοί

Άρθρο Ι. Ιδιότητα μέλους: Τα μέλη πρέπει να έχουν στην κατοχή τους τουλάχιστον μία μετοχή. Κάθε μέλος το οποίο θα απουσιάσει από τρεις διαδοχικές συνεδριάσεις θα απομακρύνεται των καθηκόντων του. Επίσης, είναι δυνατή η απομάκρυνση των μελών για συγκεκριμένη αιτία με πλειοψηφία δύο τρίτων του συμβουλίου. Ένα απομακρυσθέν μέλος δύναται να επανακτήσει τη θέση του κατόπιν συστάσεως από τον πρόεδρο και με πλειοψηφία του συμβουλίου.

Άρθρο ΙΙ. Μέτοχοι: Η παρούσα εταιρεία ανήκει στους μετόχους. Κάθε μαθητής πρέπει να έχει στην κατοχή του μία ή περισσότερες μετοχές της εικονικής εταιρίας του, αλλά κανένας μέτοχος δεν μπορεί να έχει περισσότερες από είκοσι μετοχές. Οι συνεδριάσεις των μετόχων δύναται να συγκληθούν από το διοικητικό συμβούλιο.

Άρθρο ΙΙΙ. Διοικητικό Συμβούλιο: Ο έλεγχος της επιχείρησης ανατίθεται σε ένα διοικητικό συμβούλιο και έγκειται στην ιδιότητα μέλους της εικονικής επιχείρησης. Για την εξασφάλιση απαρτίας απαιτείται η παρουσία των μισών μελών του διοικητικού συμβουλίου. Όλες οι αποφάσεις λαμβάνονται με πλειοψηφία.

Άρθρο ΙV. Διαχείριση: Μια ομάδα διαχείρισης, η οποία αποτελείται από τον πρόεδρο και τον επικεφαλής κάθε τμήματος, εκτελεί τις οδηγίες του διοικητικού συμβουλίου.

Άρθρο V. Αμοιβή: Η κατώτερη αμοιβή ορίζεται σε **0,5** ευρώ την ώρα. Ο κατώτερος μισθός των εκλεγμένων ανώτερων στελεχών ορίζεται σε **1** ευρώ τη συνάντηση και ο μισθός του προέδρου 1,5 ευρώ τη συνάντηση. Κανένα μέλος της εικονικής επιχείρησης δεν αμείβεται για την πρώτη συνεδρίαση. Πρέπει να καταβάλλεται η ελάχιστη προμήθεια του 10 τοις εκατό επί των πωλήσεων.

Άρθρο VI. Οικονομικά: Οι επιταγές πρέπει να υπογράφονται από ένα ανώτερο στέλεχος και να συνυπογράφονται από τον εθελοντή.

Άρθρο VII. Λειτουργία: Η δραστηριότητα της εικονικής επιχείρησης πρέπει να περιορίζεται εντός της επικράτειας του Γραφείου του Σ.Ε.Ν. και η λειτουργία της πρέπει να τερματιστεί εντός του προκαθορισμένου χρόνου.

Άρθρο VIII. Προϊόντα και εκδηλώσεις: Τα προϊόντα και οι εκδηλώσεις πρέπει να εγκρίνονται από το γραφείο του ΣΕΝ. Πρέπει να λαμβάνουν προστιθέμενη αξία από τους υπαλλήλους της εικονικής επιχείρησης. Η κατασκευή, η συναρμολόγηση και η χρήση των προϊόντων ή υπηρεσιών της Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ δεν πρέπει να εμπεριέχουν κινδύνους για τους πελάτες ή τους εργαζομένους.

Άρθρο ΙΧ. Τροποποιήσεις: Οι παρόντες εσωτερικοί κανονισμοί δύνανται να τροποποιηθούν με πλειοψηφία των δύο τρίτων του Διοικητικού Συμβουλίου και την έγκριση του Γραφείου του Σ.Ε.Ν.

Η Εικονική Εταιρεία του ΣΕΝ, e- Vision AE
αποδέχεται τους προαναφερθέντες κανονισμούς.

Απαιτείται η υπογραφή όλων των υπαλλήλων που παρευρίσκονται στη Συνεδρίαση.

<i>Όνοματεπώνυμο</i>	<i>Πόλη</i>	<i>Ταχ. Κώδικας</i>	<i>Αριθμός τηλεφώνου</i>	<i>Διεύθυνση ηλ. ταχυδρομείου</i>
1. Αγγελοπούλου Σοφία	Αθήνα	15772	6988002871	angelopoulousofia@hotmail.com
2. Βαλταδόρου Ρωξάνη	Αθήνα	15561	6984361826	black-lizard@hotmail.com
3. Γαβαλάκης Γιάννης	Αθήνα	15233	6971617920	johngavalakis@yahoo.gr
4. Γεωργοπούλου Στέλλα	Αθήνα	15234	6975786022	s.stellans@hotmail.com
5. Δουκέλη Άρτεμις	Αθήνα	15344	6978988065	-
6. Λαμπαδάρης Χαράλαμπος	Αθήνα	11364	6978578982	scarakias@yahoo.gr
7. Ματθαίου Αντιγόνη	Αθήνα	15126	6947222198	anti.gone.1@hotmail.com
8. Μαυροκεφάλου Άλκηστης	Αθήνα	15235	6934311489	od7dly@yahoo.gr
9. Μηναιΐδης Νικόλας	Αθήνα	11524	6948179155	-
10. Μητροθανάση Ασημίνα	Αθήνα	19002	6947491814	replayashimina@hotmail.com
11. Μιχαλακέα Αθηνά	Αθήνα	15773	6946900225	athina_freak@hotmail.com
12. Παπασιδέρης Λουκάς	Αθήνα		6949017695	chuckn@windowslive.com
13. Πολυκανδριώτης Νίκος	Αθήνα		6934480435	-
14. Ρούσσου Ματίνα	Αθήνα		6940656663	Ab-sence@hotmail.com

15. Σακελλάρης Δημήτρης	Αθήνα	15451	6947124418	jimimitsos@hotmail.com
16. Σφακιανάκη Ελένη	Αθήνα		6971761404	elenisfakianaki@msn.com

Επισκόπηση Επιχειρησιακού Σχεδίου

Όραμα Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ- JA Greece **e- Vision AE:**

Να αξιοποιούν οι νέοι όσο το δυνατό καλύτερα τον ελεύθερο χρόνο τους και να ευαισθητοποιούνται για τον περιβάλλον τους.

Αποστολή Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ- JA Greece **e- Vision AE:**

Δημιουργούμε και Προσφέρουμε:

- Στους Πελάτες μας: Προβολή
- Στους Εργαζομένους μας: φιλικό περιβάλλον και καλές συνθήκες εργασίας
- Στους Μετόχους μας: μια κερδοφόρα εταιρία η οποία χρηματοδοτεί αυτόνομα την ανάπτυξή της
- Στην Κοινωνία: συνεισφορά στο κοινωνικό σύνολο υποστηρίζοντας ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες.

Αποδοχές εργαζομένου: **0,5 ευρώ την ώρα**

Αποδοχές ανώτερου στελέχους: **1 ευρώ ανά συνάντηση**

Αγορά-στόχος: **Νέοι ηλικίας 15 – 18 ετών**

Προϊόν: **www.diaskedazw.com**

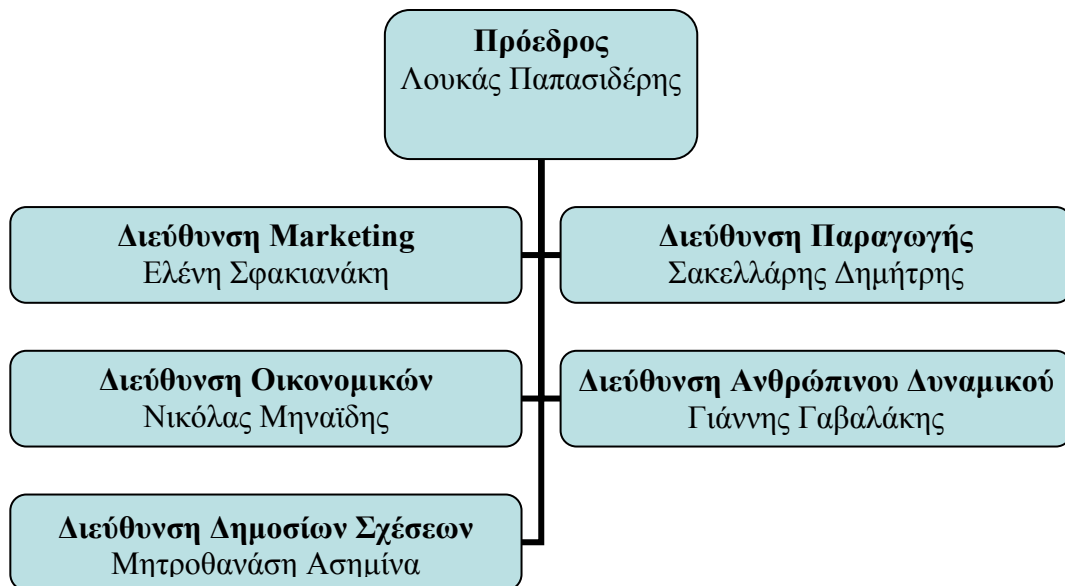
Τιμοκατάλογος διαφημίσεων:

1. 100€ /10 ημέρες 250€/ 30 ημέρες
2. 50€/10 ημέρες 100€/ 30 ημέρες

Νεκρό σημείο: 1000 ευρώ πωλήσεις

Στόχος πωλήσεων προϊόντος: 1400 €

Οργανόγραμμα e- Vision AE



Συνοπτική Παρουσίαση Πωλήσεων από το Τμήμα ΜάρκετινγκΕπωνυμία Εικονικής Επιχείρησης του ΣΕΝ: **e – Vision A.E.**Συνοπτική Παρουσίαση των Πωλήσεων για την περίοδο:
Φεβρουάριος – Μάιος 2009Αντιπρόεδρος Τμήματος Μάρκετινγκ: **Σταματίνα Ρούσσου**

Όνοματεπώνυμο Εργαζομένων Εικονικής Επιχείρησης:	Προϊόν: www.diaskedazw.com	
	Συνολικές Πωλήσεις Προϊόντος:	Σύνολο Εισπραχθέντων Προμηθειών (€):
Ελένη Σφακιανάκη	233 €	23,3 €
Νικόλαος Μηναΐδης	1383 €	138,3 €
Γιάννης Γαβαλάκης	83 €	8,3 €
Δημήτρης Σακελλάρης	83 €	8,3 €
Χάρης Λαμπαδάρης	83 €	8,3 €
Ασημίνα Μητροθανάση	83 €	8,3 €
Νίκος Πολυκανδριώτης	550 €	55,0 €
Λουκάς Παπασιδέρης	125 €	12,5 €
Αντιγόνη Ματθαίου	125 €	12,5 €
Άλκηστης Μαυροκεφάλου	125 €	12,5 €
Αθηνά Μιχαλακέα	125 €	12,5 €
	3000 €	300 €

Στο Πρόγραμμα του ΣΕΝ «Εικονική Επιχείρηση» συμμετείχαν από τη Σχολή Ι.Μ. Παναγιωτόπουλου οι παρακάτω μαθητές της Α΄ Λυκείου:

1. Αγγελοπούλου Σοφία
2. Βαλταδώρου Ρωξάνη
3. Γαβαλάκης Γιάννης
4. Γεωργοπούλου Στέλλα
5. Δουκέλη Άρτεμις
6. Λαμπαδάρης Χαράλαμπος
7. Ματθαίου Αντιγόνη
8. Μαυροκεφάλου Άλκηστης
9. Μηναΐδης Νικόλας
10. Μητροθανάση Ασημίνα
11. Μιχαλακέα Αθηνά
12. Παπασιδέρης Λουκάς
13. Πολυκανδριώτης Νίκος
14. Ρούσσου Ματίνα
15. Σακελλάρης Δημήτρης
16. Σφακιανάκη Ελένη