



ΔΗΜΩΣ
ΗΜΕΡΗΣΙΟ
ΓΥΜΝΑΣΙΟ
ΚΟΛΩΝΟΥ
ΔΗΜΟΥ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

Επιχειρηματικό Σχέδιο



Υπεύθυνη Εκπαιδευτικός: Ιωάννα Κασίμη
Μέντορας: Αθηνά Κοκκόρη

2025-26



Member of
JA Worldwide

Η **BREAKTIME** με μότο «Κάνε pause από την οθόνη. Πάτα play στη ζωή.» είναι μια καινοτόμος ψηφιακή επιχείρηση που αναπτύσσει εφαρμογή (App) με σκοπό τη μείωση του υπερβολικού χρόνου οθόνης των εφήβων μέσω παιχνιδοποιημένων offline δραστηριοτήτων. Οι χρήστες αποκτούν πρόσβαση σε σύντομες αποστολές 5–15 λεπτών που προάγουν τη φυσική δραστηριότητα, τη δημιουργικότητα και την κοινωνική αλληλεπίδραση, λαμβάνοντας επιβραβεύσεις μέσα από ένα σύστημα πόντων και συνεργαζόμενων επιχειρήσεων.

Δραστηριοποιείται τόσο στην αγορά των ιδιωτών (μαθητές & γονείς – B2C) όσο και στην αγορά οργανισμών (σχολεία & δήμοι – B2B), ενώ παράλληλα συνεργάζεται με τοπικές επιχειρήσεις που προσφέρουν ανταμοιβές στους χρήστες (B2B2C μοντέλο).

Το **πλεονέκτημά** της σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό είναι ότι δεν περιορίζει απλώς τη χρήση της οθόνης, αλλά μετατρέπει τον offline χρόνο σε διαδραστική εμπειρία, συνδυάζοντας gamification, κοινωνική διάσταση (Break-Buddy system) και σύνδεση με την τοπική αγορά. Έτσι δημιουργεί θετική ενίσχυση αντί για απαγόρευση.

Οι **επιδόσεις της BREAKTIME** στο στάδιο ανάπτυξης περιλαμβάνουν ολοκληρωμένο σχεδιασμό UI/UX, διαμόρφωση MVP με βασικές λειτουργίες (σύστημα αποστολών, πόντων και leaderboard), ανάπτυξη οργανωμένου επιχειρηματικού μοντέλου και σχεδιασμό αρχικού δικτύου συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Στόχος πρώτου έτους είναι η απόκτηση 200 χρηστών, 10 συνεργαζόμενων επιχειρήσεων και 2 σχολικών συνεργασιών.



Επισκόπηση της Επιχείρησης Breaktime



Ο σκοπός της επιχείρησης BREAKTIME με μόντο *Κάνε pause από την οθόνη - Πάτα play στη ζωή*: είναι η ανάπτυξη εφαρμογής (app) ψηφιακής ευεξίας με στόχο τη μείωση του υπερβολικού χρόνου οθόνης των εφήβων μέσω παιχνιδοποιημένων offline δραστηριοτήτων. Οι χρήστες αποκτούν πρόσβαση σε σύντομες αποστολές 5–15 λεπτών που ενισχύουν τη φυσική δραστηριότητα, τη δημιουργικότητα και την κοινωνική αλληλεπίδραση, λαμβάνοντας επιβραβεύσεις μέσω συστήματος πόντων και συνεργαζόμενων επιχειρήσεων.

Η γέννηση της ιδέας μας: – **Το πρόβλημα που επιχειρούμε να αντιμετωπίσουμε:** Είμαστε μαθητές του ΔΗΜΩΣ Ημερησίου Γυμνασίου Κολωνού και συμμετέχουμε στον όμιλο «Νεανική Επιχειρηματικότητα». Μέσα από τη δράση μας στον όμιλο, προβληματιστήκαμε γύρω από ένα ζήτημα που μας αφορά άμεσα: τον υπερβολικό χρόνο οθόνης στην καθημερινότητα των εφήβων. Διαπιστώσαμε ότι περνάμε πολλές ώρες μπροστά σε κινητά και υπολογιστές, με αρνητικές επιπτώσεις στη φυσική δραστηριότητα, τη συγκέντρωση και την κοινωνική επαφή. Παράλληλα, παρατηρήσαμε ότι οι περισσότερες υπάρχουσες εφαρμογές βασίζονται σε περιορισμούς και απαγορεύσεις. Έτσι, δημιουργήσαμε τη BREAKTIME, μια εφαρμογή που δεν τιμωρεί τη χρήση της τεχνολογίας, αλλά την εξισορροπεί. Στόχος μας είναι να μετατρέψουμε τον offline χρόνο σε μια θετική εμπειρία, ενισχύοντας την ευεξία και την ενεργή συμμετοχή των νέων.

Τρέχουσα κατάσταση: Η Breaktime βρίσκεται σε ενεργή φάση ανάπτυξης, με συνεχή βελτίωση του MVP και εμπλουτισμό των λειτουργιών της εφαρμογής. Παράλληλα, επεκτείνουμε το δίκτυο συνεργατών μας και ενισχύουμε την παρουσία μας στα social media μέσω στοχευμένης καμπάνιας, με στόχο την αύξηση της αναγνωρισιμότητας του brand και την προσέλκυση χρηστών τόσο στη λιανική αγορά (B2C) όσο και στον εκπαιδευτικό τομέα (B2B).

Η στρατηγική μας: Η ανάπτυξη της BREAKTIME βασίζεται τόσο στη λιανική αγορά (B2C – μαθητές και γονείς) όσο και στη συνεργασία με σχολεία και δήμους (B2B). Παράλληλα, δημιουργούμε συνεργασίες με τοπικές επιχειρήσεις που προσφέρουν ανταμοιβές στους χρήστες, εξασφαλίζοντας αμοιβαίο όφελος: οι επιχειρήσεις κερδίζουν προβολή και επισκεψιμότητα, ενώ η εφαρμογή ενισχύει την αξία και την ελκυστικότητά της.

Οι στόχοι μας έως το τέλος του 2026

1. Να αποκτήσουμε 1.500 ενεργούς χρήστες (B2C), με τουλάχιστον 25% premium συνδρομές, και να επιτύχουμε 15 συνεργασίες με σχολεία ή δήμους (B2B).
2. Να αναπτύξουμε δίκτυο 40 συνεργαζόμενων επιχειρήσεων που θα συμμετέχουν στο σύστημα ανταμοιβών της εφαρμογής.
3. Να εμπλουτίσουμε την εφαρμογή με πάνω από 150 offline αποστολές και να πετύχουμε μείωση του μέσου χρόνου οθόνης των χρηστών κατά 20%.



Η Υπηρεσία – Στρατηγική της Breaktime

Η BREAKTIME παρέχει καινοτόμο ψηφιακή υπηρεσία ευεξίας με σύντομες offline αποστολές, ανταγωνιστικό μοντέλο επιβράβευσης και συνεργασίες με τοπικές επιχειρήσεις, προάγοντας την ισορροπημένη χρήση της τεχνολογίας και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των εφήβων.

Επιχειρηματικό Μοντέλο

Η BREAKTIME λειτουργεί ως ψηφιακή πλατφόρμα (App) που συνδέει:



Το μοντέλο βασίζεται σε freemium συνδρομή, ετήσιες άδειες χρήσης και συνεργασιακά πακέτα προβολής.

Χαρακτηριστικά και οφέλη της υπηρεσίας μας: Η BREAKTIME είναι καινοτόμα, παιχνιδιοποιημένη, προσανατολισμένη στη θετική ενίσχυση, κοινωνικά υπεύθυνη και συνδεδεμένη με την τοπική αγορά, συμβάλλοντας στη μείωση του χρόνου οθόνης και στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των εφήβων.

Αγορά: Η αγορά στην οποία δραστηριοποιούμαστε αφορά τον αναπτυσσόμενο τομέα της ψηφιακής ευεξίας (Digital Wellbeing) και της εκπαιδευτικής τεχνολογίας (EdTech), απευθυνόμενη σε μαθητές, γονείς και σχολικές μονάδες.

SWOT – BREAKTIME



S Δυνατά Σημεία

- ✓ Καινοτόμο gamified μοντέλο
- ✓ Θετική ενίσχυση αντι περιορισμού
- ✓ Χαμηλό λειτουργικό κόστος

W Αδύνατα Σημεία

- ⚠ Χαμηλή αρχική αναγνωρισιμότητα
- ⚠ Εξάρτηση από ενεργή συμμετοχή χρηστών
- ⚠ Ανάγκη συνεχούς ανανέωσης περιεχομένου

O Ευκαιρίες

- 💡 Αυξανόμενη ανησυχία για χρόνο οθόνης
- 💡 Ανάπτυξη Digital Wellbeing & EdTech
- ✓ Δυνατότητα πανελλαδικής/ ευρωπαϊκής επέκτασης

T Απειλές

- ⚠ Ανταγωνισμός από δωρεάν apps
- ⚠ Μεταβαλλόμενες ψηφιακές τάσεις
- ⚠ Γλιβανή κόπωση χρηστών
- ⚠ Ανάγκη συνεχούς καινοτομίας για διατήρηση υψηλής δέσμευσης

Στρατηγική τιμολόγησης: Η BREAKTIME λειτουργεί με freemium μοντέλο για τους B2C χρήστες, προσφέροντας premium συνδρομή μέσω ηλεκτρονικών πληρωμών. Για τους B2B πελάτες (σχολεία & δήμους) εφαρμόζεται ετήσια τιμολόγηση με συμβατικό πλαίσιο συνεργασίας, ενώ για τις τοπικές επιχειρήσεις προσφέρονται πακέτα συμμετοχής και προβολής με σταθερή ετήσια χρέωση.



Στρατηγική Αγοράς για την BREAKTIME

Περιγραφή της αγοράς



Η BREAKTIME τοποθετείται σε μια δυναμικά αναπτυσσόμενη αγορά, απαντώντας σε μια υπαρκτή κοινωνική ανάγκη: τη μετατροπή του χρόνου οθόνης από παθητική κατανάλωση σε ενεργή και ωφέλιμη εμπειρία.

Ο κλάδος των εφαρμογών διαχείρισης και ελέγχου χρόνου οθόνης (screen time management) εντάσσεται στη δυναμικά αναπτυσσόμενη αγορά ψηφιακής ευεξίας, η οποία εκτιμάται από εταιρείες ερευνών όπως η Precedence Research και η RealTimeDataStats σε **πάνω από 16 δισ. δολάρια μέχρι το 2025**, με συνεχή αυξητική τάση τα επόμενα έτη.

Έρευνα Ανταγωνισμού

Οι **έμμεσοι ανταγωνιστές** της BREAKTIME είναι τα social media και οι πλατφόρμες gaming. **Άμεσοι ανταγωνιστές** είναι εφαρμογές digital wellbeing και γονικού ελέγχου (όπως Forest, Digital Wellbeing, Family Link), που βασίζονται στον περιορισμό και την επιτήρηση της χρήσης. Η BREAKTIME διαφοροποιείται, καθώς ενισχύει θετικά τη συμπεριφορά μέσω παιχνιδιοποίησης και πραγματικών ανταμοιβών.

Έρευνα Ανταγωνισμού Προϊόντων

Παράμετρος	Forest	Freedom	Family Link	Digital Wellbeing	Breaktime
Μοντέλο	Freemium	Συνδρομή	Δωρεάν	Δωρεάν	Freemium
Premium Τιμή	~4€ εφάπαξ	8-10€/μήνα	×	×	2,99€/μήνα
Γονικός Έλεγχος	×	✓	✓	✓	✓
Παιχνιδιοποίηση	✓	×	×	×	✓✓
Πραγματικές ανταμοιβές	×	×	×	×	✓
Σχολικά πακέτα (B2B)	×	Περιορισμένα	×	×	✓ ετήσια άδεια
Επιχειρήσεις (B2B2C)	×	×	×	×	✓

Με βάση τη συγκριτική ανάλυση, η BREAKTIME υιοθετεί στρατηγική penetration pricing, προσφέροντας οικονομικότερη premium συνδρομή από τον ανταγωνισμό με υψηλή αντιλαμβανόμενη αξία. Το μοντέλο βασίζεται σε freemium λογική για ταχεία διείσδυση στην αγορά, ενώ τα έσοδα ενισχύονται από ετήσιες άδειες σχολείων και συνεργασίες με επιχειρήσεις. Η πολυκαναλική αυτή αρχιτεκτονική διασφαλίζει βιώσιμο περιθώριο κέρδους και επεκτασιμότητα.

Συγκριτικό πλεονέκτημα της Breaktime (Opportunity Gap)

Διαπιστώσαμε ότι στην αγορά κυριαρχούν εφαρμογές γονικού ελέγχου και περιορισμού χρόνου οθόνης που βασίζονται σε απαγορεύσεις και επιτήρηση, καθώς και εφαρμογές καταγραφής χρήσης που απλώς μετρούν τον χρόνο χωρίς να αλλάζουν ουσιαστικά τη συμπεριφορά. Παράλληλα, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ενισχύουν την παθητική κατανάλωση περιεχομένου, χωρίς να προσφέρουν κίνητρα ισορροπίας.

Η BREAKTIME καλύπτει αυτό το κενό, μετατρέποντας τον χρόνο οθόνης σε εργαλείο θετικής δράσης. Μέσα από παιχνιδιοποίηση, σύστημα ανταμοιβών και συνεργασίες με σχολεία και τοπικές επιχειρήσεις, δημιουργεί ένα οικοσύστημα που δεν περιορίζει — αλλά ενεργοποιεί.

Η BREAKTIME δεν ελέγχει τη συμπεριφορά - την εξελίσσει.

Στρατηγική Αγοράς για την Breaktime



Γιατί να επιλέξει κανείς τη BREAKTIME;

Μετατρέπει τη χρήση της τεχνολογίας σε ευκαιρία θετικής εξέλιξης: Από τον παθητικό περιορισμό περνάμε στη θετική αλλαγή συμπεριφοράς.

Δημιουργεί πραγματικό κίνητρο: Η μείωση της χρήσης οθόνης ανταμείβεται με προνόμια και προσφορές, ενισχύοντας τη συμμετοχή και τη συνέπεια.

Παράγει μετρήσιμα αποτελέσματα: Στατιστικά, στόχοι και ανατροφοδότηση επιτρέπουν σε οικογένειες και σχολεία να βλέπουν απτή πρόοδο.

Ενώνει την κοινότητα: Συνδέει μαθητές, γονείς, σχολεία και τοπικές επιχειρήσεις σε ένα κοινό οικοσύστημα υπεύθυνης ψηφιακής χρήσης.

Στηρίζει κοινωνικές πρωτοβουλίες: Μέρος των συνεργασιών μπορεί να συνδέεται με κοινωνικές δράσεις, εκδηλώσεις ή εκπαιδευτικά προγράμματα.

Μέρος των συνεργασιών μπορεί να συνδέεται με κοινωνικές δράσεις, εκδηλώσεις ή εκπαιδευτικά προγράμματα.

Ενισχύει την τοπική οικονομία: Οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις αποκτούν στοχευμένη προβολή και αυξημένη επισκεψιμότητα.

Προσφέρει υψηλή αξία σε προσιτό κόστος: Περισσότερες λειτουργίες, χαμηλή συνδρομή και πολυκαναλικό μοντέλο εσόδων.

Χτίζει το μέλλον της ψηφιακής ευεξίας: Δεν περιορίζει απλώς την οθόνη, αλλά καλλιεργεί υπευθυνότητα και ισορροπία.

Έρευνα για Core Target Group Πελατών (προφίλ του καταναλωτικού μας κοινού)

Προκειμένου να προσδιορίσουμε το βασικό μας καταναλωτικό κοινό, πραγματοποιήσαμε διαδικτυακή έρευνα μέσω ερωτηματολογίου, το οποίο περιλάμβανε δημογραφικά στοιχεία (ηλικία, επάγγελμα, οικογενειακή κατάσταση), ερωτήσεις σχετικά με τον χρόνο καθημερινής χρήσης οθόνης, τη στάση απέναντι σε εφαρμογές γονικού ελέγχου και την προθυμία συνεργασίας σχολείων και επιχειρήσεων σε δράσεις ψηφιακής ευεξίας. Συγκεντρώσαμε 112 απαντήσεις από γονείς, εφήβους και εκπαιδευτικούς.

Από την ανάλυση προέκυψε ότι το core target group της BREAKTIME αποτελείται από οικογένειες με παιδιά 12–17 ετών, γονείς ηλικίας 30–50 ετών με μεσαίο και ανώτερο μορφωτικό επίπεδο, καθώς και σχολικές μονάδες που αναζητούν οργανωμένες παρεμβάσεις ψηφιακής ευεξίας. Παράλληλα, τοπικές επιχειρήσεις δήλωσαν ενδιαφέρον για συμμετοχή σε προγράμματα ανταμοιβών, γεγονός που επιβεβαιώνει τη βιωσιμότητα του μοντέλου B2B2C. Το οικονομικό προφίλ των χρηστών είναι κυρίως μεσαίο, στοιχείο που ενισχύει τη στρατηγική προσιτής τιμολόγησης.

Ποιοι θα είναι οι πελάτες μας

Οι πελάτες μας θα είναι οικογένειες με παιδιά εφηβικής ηλικίας που αναζητούν λύσεις ισορροπημένης χρήσης οθόνης (Business to Consumer), σχολικές μονάδες και δήμοι που επιθυμούν να εφαρμόσουν προγράμματα ψηφιακής ευεξίας (Business to Business), καθώς και τοπικές επιχειρήσεις που επιδιώκουν στοχευμένη προβολή και αύξηση επισκεψιμότητας μέσω συστήματος ανταμοιβών (B2B2C).

Ποιες είναι οι ανάγκες των πελατών μας;

Οι οικογένειες χρειάζονται ένα αποτελεσματικό και μη συγκρουσιακό εργαλείο διαχείρισης χρόνου οθόνης. **Τα σχολεία και οι δήμοι** αναζητούν οργανωμένες και μετρήσιμες παρεμβάσεις ψηφιακής ευεξίας. **Οι επιχειρήσεις, αλλά και κοινωνική φορείς** επιδιώκουν στοχευμένη προβολή σε νεανικό και οικογενειακό κοινό με μετρήσιμη απόδοση. Η BREAKTIME καλύπτει ταυτόχρονα αυτές τις ανάγκες, δημιουργώντας ένα κοινό οικοσύστημα αμοιβαίου οφέλους.

Μάρκετινγκ και Λειτουργικότητα



Η BREAKTIME θα προωθηθεί με τους ακόλουθους τρόπους:

Η στρατηγική μάρκετινγκ της BREAKTIME βασίζεται σε πολυκαναλική προσέγγιση, με στόχο την ταχεία αναγνωρισιμότητα, την απόκτηση χρηστών και την ανάπτυξη συνεργασιών.

Η προώθηση της εφαρμογής θα πραγματοποιηθεί μέσω των Social Media (Instagram, TikTok, YouTube, Facebook) με σύντομα ενημερωτικά βίντεο, challenges μείωσης χρόνου οθόνης και παρουσίαση του συστήματος ανταμοιβών. Παράλληλα, θα αξιοποιηθούν στοχευμένες καμπάνιες μέσω Google Ads και Meta Ads σε επιλεγμένες γεωγραφικές περιοχές για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Σε σχολικές μονάδες και δήμους θα πραγματοποιούνται παρουσιάσεις και πιλοτικά προγράμματα ψηφιακής ευεξίας, προσφέροντας δοκιμαστική πρόσβαση στην εφαρμογή. Η συνεργασία με κοινωνικούς φορείς και εκπαιδευτικούς οργανισμούς θα ενισχύει την αξιοπιστία και τον κοινωνικό αντίκτυπο της BREAKTIME.

Η προσέγγιση των τοπικών επιχειρήσεων θα γίνεται μέσω στοχευμένης χαρτογράφησης της αγοράς και άμεσης επικοινωνίας (email, τηλεφωνική επαφή, προσωπικές συναντήσεις). Θα προτείνονται πιλοτικές συνεργασίες με σύστημα ανταμοιβών και μετρήσιμα αποτελέσματα, ενώ στην ιστοσελίδα της εφαρμογής θα λειτουργεί φόρμα εκδήλωσης ενδιαφέροντος για νέους συνεργάτες.

Παράλληλα, θα δημοσιεύεται ενημερωτικό περιεχόμενο σε ιστοσελίδες και εκπαιδευτικά portals σχετικά με την υπερβολική χρήση οθόνης και την ψηφιακή ευεξία, ενώ σημαντικό ρόλο θα διαδραματίσει και η διάδοση από στόμα σε στόμα (word of mouth) από ικανοποιημένους χρήστες και συνεργάτες.

Με τον τρόπο αυτό, η BREAKTIME επιδιώκει οργανωμένη, στοχευμένη και βιώσιμη ανάπτυξη, δημιουργώντας ένα ισχυρό οικοσύστημα χρηστών και συνεργατών.

Λειτουργικότητα

Πλάνο για τη διάθεση της υπηρεσίας:

Η BREAKTIME θα διατίθεται μέσω App Store και Google Play. Για σχολεία και δήμους (B2B) θα παρέχεται ετήσια άδεια χρήσης, ενώ οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις θα εντάσσονται στην πλατφόρμα μέσω ειδικού συστήματος διαχείρισης προσφορών.

Κόστος υπηρεσίας και περιθώριο κέρδους:

Η premium συνδρομή θα διαμορφώνεται σε προσιτό επίπεδο (π.χ. 2,99€ μηνιαίως). Λόγω χαμηλού μεταβλητού κόστους, το περιθώριο κέρδους αυξάνεται όσο μεγαλώνει η βάση χρηστών.

Απαιτούμενοι πόροι:

Οι βασικοί πόροι είναι η τεχνολογική υποδομή, η ανάπτυξη και η συντήρηση της εφαρμογής. Αυτοί εξασφαλίζονται μέσω συνεργασίας με ομάδα προγραμματιστών, αξιοποίησης cloud υπηρεσιών και χρηματοδότησης από συνδρομές, σχολικές άδειες και επιχειρηματικές συνεργασίες.

Πωλήσεις - Προώθηση



Στρατηγική πωλήσεων:

Οι B2B πελάτες μας θα είναι αρχικά σχολικές μονάδες και δήμοι εντός Αττικής, όπου θα εφαρμοστούν πιλοτικά προγράμματα ψηφιακής ευεξίας. Στη συνέχεια θα επεκταθούμε σε ιδιωτικά εκπαιδευτήρια και σχολεία της υπόλοιπης Ελλάδας.

Οι B2C πελάτες μας θα είναι οικογένειες από την Αττική κατά το πρώτο τρίμηνο λειτουργίας και στη συνέχεια από όλη την Ελλάδα, μέσω ψηφιακής διάθεσης της εφαρμογής.

Η αρχική γεωγραφική στόχευση επιλέγεται ώστε να ελέγχουμε τη λειτουργικότητα, να εντοπίσουμε πιθανές βελτιώσεις και να αναπτύξουμε σταδιακά το δίκτυο συνεργασιών.

Εκπαίδευση – Ενημέρωση:

Θα προσφέρουμε δωρεάν ενημερωτικά webinars και παρουσιάσεις για θέματα ψηφιακής ευεξίας σε γονείς, μαθητές και εκπαιδευτικούς.

Παράλληλα, θα διοργανώνονται δράσεις ευαισθητοποίησης σε συνεργασία με κοινωνικούς φορείς και τοπικές επιχειρήσεις, ενισχύοντας τον κοινωνικό χαρακτήρα της BREAKTIME.

Ομάδα και Διοίκηση



Διοικητικό Συμβούλιο (Δ.Σ) – BREAKTIME

Πρόεδρος: Μπαρμπαγιάννη Παναγιώτα

Διευθύνων Σύμβουλος (CEO): Μπάλλα Έρικα

Γραμματέας: Κολτσινάκου Μιχαέλα, Λευκάρος Αντώνης

Ανθρώπινο Δυναμικό & Οργάνωση Ομάδας: Λαλιώτης Περικλής & Ευθυμιάδη Σίλια

Marketing & Επικοινωνία: Ασπρίδη Αικατερίνη & Αγραπίδη Ελένη

Πωλήσεις & Συνεργασίες (B2B – B2B2C): Παρήμερος Μάριος, Πρίφτι Μπριάλμπ

IT & Ανάπτυξη Πλατφόρμας: Τριανταφυλλόπουλος Νικόλαος, Χαλιώτης Στέφανος

Product & UX Design: Μπρούζος Περσέας, Παπαδόπουλος Νικόλαος

Οικονομικό Τμήμα: Μπενεζές Άρης, Μπέρος Ηλίας

Κοινωνικές Δράσεις & Εκπαιδευτικά Προγράμματα: Παρθενία Νεφέλη Παπαχαραλάμπους, Παπουτσή Ευγενία

Το Διοικητικό Συμβούλιο της μαθητικής επιχείρησης συμφώνησε να λειτουργεί στις ακόλουθες αρχές:

- Το Διοικητικό Συμβούλιο της μαθητικής επιχείρησης BREAKTIME συμφώνησε να λειτουργεί με βάση τις ακόλουθες αρχές:
- Έχουμε σαφές όραμα: Υγιής ψηφιακή ζωή για όλους.
- Δεν επιβάλλουμε περιορισμούς – δημιουργούμε κίνητρα αλλαγής.
- Σκεφτόμαστε λύσεις με κοινωνικό αντίκτυπο.
- Λειτουργούμε ομαδικά και επικοινωνούμε διαρκώς.
- Προσαρμοζόμαστε γρήγορα στα δεδομένα της αγοράς και της τεχνολογίας.
- Η ηγεσία μας είναι υπεύθυνη, αποφασιστική και παράδειγμα προς μίμηση.
- Δεν φοβόμαστε τα λάθη — τα αξιοποιούμε για βελτίωση.
- Επενδύουμε στο ήθος, στη διαφάνεια και στη θετική επιρροή στην κοινωνία.

Δραστηριότητες Διοικητικού Συμβουλίου – BREAKTIME

Οι δραστηριότητες του Δ.Σ. ανά ομάδα ήταν οι ακόλουθες:

Η Πρόεδρος, ο Διευθύνων Σύμβουλος και η Γραμματέας καθόρισαν το όραμα, τους στρατηγικούς στόχους και τον επιχειρησιακό σχεδιασμό της Breaktime. Εφάρμοσαν καταναεμημένη ηγεσία, παρακολουθούσαν την πρόοδο των εργασιών και παρείχαν καθοδήγηση και λύσεις όπου απαιτούνταν.

Η ομάδα Ανθρώπινου Δυναμικού ανέλαβε την ανάλυση SWOT και τη διαμόρφωση εσωτερικών διαδικασιών συνεργασίας.

Η ομάδα Πωλήσεων & Μάρκετινγκ προσδιόρισε το target group (B2C & B2B), διαμόρφωσε τη στρατηγική προώθησης και τη συγκριτική τιμολογιακή πολιτική.

Η ομάδα IT υλοποίησε την έρευνα ανταγωνισμού, ανέλυσε υπάρχουσες εφαρμογές γονικού ελέγχου και screen management και συμμετείχε στον σχεδιασμό της λειτουργικότητας του app.

Στο τεχνικό σκέλος της ανάπτυξης της εφαρμογής συνέβαλε ο συνεργάτης πληροφορικός του Ωνασείου, κ. Γεώργιος Τσουκαλάς.

Η ομάδα Οικονομικού κατήρτισε το P&L, το Cash Flow και το μοντέλο εσόδων (freemium, B2B πακέτα).

Το Δ.Σ. συναντιόταν σε εβδομαδιαία βάση στο πλαίσιο του ομίλου (κάθε Τετάρτη 14:30–16:00). Μέντορας της επιχείρησης ήταν η κα Αθηνά Κοκκόρη, η οποία παρείχε στρατηγική καθοδήγηση και υποστήριξη σε όλη τη διάρκεια της υλοποίησης.

BREAKTIME – ΕΣΟΔΑ & ΕΞΟΔΑ (1^ο Έτος)

ΕΣΟΔΑ – ΕΞΟΔΑ (P&L)

Πηγή Εσόδων	Ποσό (€)
Premium Συνδρομές (40 χρήστες)	1.435 €
Σχολικές Άδειες (3 σχολεία)	1.200 €
Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις (10)	2.000 €
Υποστήριξη Συλλόγου Γονέων	800 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	5.435 €

Κατηγορία	Ποσό (€)
Ανάπτυξη & Βελτιώσεις App	2.000 €
Hosting / Cloud	1.200 €
Marketing	1.000 €
Λειτουργικά & Νομικά	800 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	5.000 €

ΤΕΛΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ: Ποσό (€): +435

Το οικονομικό μοντέλο της BREAKTIME βασίζεται σε πολυκαναλικό σύστημα εσόδων (B2C, B2B και B2B2C), γεγονός που μειώνει τον επιχειρηματικό κίνδυνο και διασφαλίζει βιωσιμότητα.

Κατά το πρώτο έτος λειτουργίας, η επιχείρηση στοχεύει στη σταθεροποίηση και την επίτευξη του νεκρού σημείου. Το break-even επιτυγχάνεται εντός του πρώτου έτους, με 40 premium συνδρομές και περιορισμένο αριθμό σχολικών και επιχειρηματικών συνεργασιών.

Η υποστήριξη του Συλλόγου Γονέων λειτουργεί ως επιταχυντής ανάπτυξης και όχι ως βασική πηγή βιωσιμότητας. Από το δεύτερο έτος, η αύξηση της βάσης χρηστών οδηγεί σε σημαντική βελτίωση περιθωρίου κέρδους, καθώς το μεταβλητό κόστος της ψηφιακής υπηρεσίας παραμένει χαμηλό.

Χρηματοοικονομικά – Μελλοντικές Προοπτικές

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (3 ΕΤΗ)

1ο Έτος – Σταθεροποίηση

Πιλοτική εφαρμογή σε σχολεία Αττικής

300 χρήστες

Βελτιστοποίηση πρώτης βασικής έκδοσης

Break Even

2ο Έτος – Κλιμάκωση

1.000+ χρήστες

10+ σχολεία

Εμπλουτισμός αποστολών (150+)

Διπλασιασμός εσόδων

3ο Έτος – Πανελλαδική Επέκταση

3.000+ χρήστες

Συνεργασία με Δήμους

Πανελλαδικό δίκτυο επιχειρήσεων

Σταθερή κερδοφορία

Μελλοντικές Προοπτικές

ΕΞΕΛΙΞΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- AI-based για προσωποποιημένες αποστολές
- Gamified challenges μεταξύ σχολείων
- Data analytics για σχολικές μονάδες

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

- Εκπαιδευτικοί οργανισμοί
- Δήμοι
- Κοινωνικοί φορείς

Το **νεκρό σημείο** της EatGreen, δηλαδή η χρονική στιγμή όπου τα έσοδα είναι ίσα με τα έξοδα είναι κατά την 1^η χρονιά λειτουργίας της