



ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ Νοέμβριος 2010

DIGI RETAIL «Ενίσχυση επιχειρήσεων Λιανεμπορίου για την υλοποίηση ψηφιακών επενδύσεων»

Ενδιάμεσος Φορέα: Ψηφιακές Ενισχύσεις Α.Ε.

ΣΚΟΠΟΣ:

Στόχος της δράσης είναι οι επιχειρήσεις που θα ενισχυθούν να μπορούν να αξιοποιήσουν **νέα τεχνολογικά εργαλεία** για την ανάπτυξή τους, να αντιμετωπίσουν τις αρνητικές επιπτώσεις της οικονομικής ύφεσης καθώς και τις αλλαγές συμπεριφοράς των καταναλωτικών συνηθειών εξαιτίας αυτής.

ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗΣ – ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ:

Το ποσοστό Δημόσιας Χρηματοδότησης και τα όρια του προϋπολογισμού του επενδυτικού σχεδίου **καθορίζονται από το μέγεθος της επιχείρησης** και διαμορφώνονται ως εξής:

	Επιχείρηση με 0 εργαζομένους (0 ΕΜΕ)	Πολύ μικρή	Μικρή	Μεσαία	Μεγάλη
ΟΡΙΟ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ	5.000 – 20.000€	10.000 – 80.000€	10.000 – 150.000€	10.000 – 300.000€	10.000 – 500.000€
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗΣ	60%	60%	60%	50%	40%

Χαρακτηρισμός μεγέθους επιχειρήσεων

Σημ.: Σε κάθε περίπτωση ο επιχορηγούμενος προϋπολογισμός κάθε επενδυτικής πρότασης δεν μπορεί να υπερβαίνει το 100% του μέσου όρου του κύκλου εργασιών των τελευταίων τριών διαχειριστικών χρήσεων της επιχείρησης (ή λιγότερων, αν δεν έχουν κλειστεί τρεις.)

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ- ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ:

Δικαιούχοι των ενισχύσεων είναι υφιστάμενες οικονομικές μονάδες, ανεξάρτητα από τη νομική τους μορφή που δραστηριοποιούνται σε τομείς του **Λιανεμπορίου** και για τις οποίες συντρέχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Έχουν κλείσει τουλάχιστον **μια πλήρη δωδεκάμηνη διαχειριστική χρήση.**
- Ο κλάδος (κατά ΚΑΔ 2008) της κύριας δραστηριότητας και της δραστηριότητας με τα μεγαλύτερα έσοδα της επιχείρησης δεν εμπίπτει στις εξαιρέσεις του κανόνα **De Minimis** και η επιχείρηση ανήκει στον κλάδο του Λιανεμπορίου (**Κωδ. 47 & οι υποκατηγορίες του***)
 - *Εξαιρούνται οι κωδικοί 47.8 & 47.99 και οι υποκατηγορίες τους.**
- Η επιχείρηση κατά την τρέχουσα χρήση και κατά τις **δύο** προηγούμενες χρήσεις δεν έχει λάβει επιχορηγήσεις από Προγράμματα και Δράσεις Κρατικών Ενισχύσεων που εμπίπτουν στον κανόνα **De Minimis**, τα οποία αθροιστικά μαζί με την αιτούσα επιχορήγηση υπερβαίνουν τα **200.000€.**
- Η Επιχείρηση **δεν ήταν προβληματική την 1η Ιουλίου 2008 .**
- Η επιχείρηση **λειτουργεί νόμιμα.**

Σημ.: Επιλέξιμες είναι και οι ατομικές επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Β' ή Γ' κατηγορίας καθώς και οι επιχειρήσεις franchise.

ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ – ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ & ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ:

Οι Κατηγορίες Ενέργειών που είναι επιλέξιμες για χρηματοδότηση στο πλαίσιο της δράσης, είναι οι ακόλουθες:

E(1): Αναδιοργάνωση και εξοικονόμηση πόρων, με αξιοποίηση τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών	E(2): Εξωστρέφεια – προώθηση – διεύρυνση κύκλου εργασιών με χρήση προηγμένων τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών
1.Αυτοματοποίηση της λιανικής πώλησης - Ολοκληρωμένη διαχείριση λιανικής (κωδικοποίηση προϊόντων, διαχείριση κατηγοριών προϊόντων, αποθεμάτων, πελατών, προμηθευτών, πωλήσεων, διαχείριση πωλητών, προσωπικού και καναλιών/ σημείων πώλησης κλπ.).	1.Έξυπνες κάρτες ή συστήματα επιβράβευσης πελατών για προσωποποιημένη προώθηση (loyalty schemes και smart loyalty cards).
2. Έκδοση αποδείξεων λιανικής με ηλεκτρονικό τρόπο που διασυνδέεται με την αποθήκη. Η έκδοση αποδείξεων γίνεται υποχρεωτικά με χρήση φορολογικών μηχανισμών (ΕΑΦΔΣΣ) ή φορολογικών εκτυπωτών (ΑΔΗΜΕ).	2.Διαδραστική προώθηση που αξιοποιεί νέα τεχνολογικά εργαλεία και πλατφόρμες. Ενδεικτικά: <ul style="list-style-type: none"> ■ διαδραστικές βιτρίνες ■ οθόνες αφής για προώθηση προϊόντων ■ μέθοδοι προώθησης που αξιοποιούν κινητά τηλέφωνα ■ ηλεκτρονικοί κατάλογοι ■ εξατομικευμένη προώθηση προϊόντων
3.Ηλεκτρονική τιμολόγηση (e-invoicing) ή/ και ηλεκτρονική έκδοση αποδείξεων λιανικής μ Ηλεκτρονική τιμολόγηση (e-invoicing) ή/ και ηλεκτρονική έκδοση αποδείξεων λιανικής με ταυτόχρονη ηλεκτρονική αρχειοθέτηση σύμφωνα με την οδηγία 2001/115/ΕΚ της Ευρωπαϊκής Ένωσης και τον Ελληνικό ΚΒΣ.ε ταυτόχρονη ηλεκτρονική αρχειοθέτηση σύμφωνα με την οδηγία 2001/115/ΕΚ της Ευρωπαϊκής Ένωσης και τον Ελληνικό ΚΒΣ.	3.Ηλεκτρονικά κουπόνια ή κουπόνια μέσω συσκευών κινητής επικοινωνίας (e-coupons, m-coupons)
4.Αυτοματοποιημένη ανταλλαγή πληροφοριών προϊόντων για χρήση σε ενοποιημένες ηλεκτρονικές αγορές (onlineaggregators, online auctions), οι οποίες συνδυάζουν, παρουσιάζουν και επεξεργάζονται δεδομένα από πολλούς ανεξάρτητους προμηθευτές.	4.Αξιοποίηση επιχειρηματικής ευφυΐας για: <ul style="list-style-type: none"> ■ προωθητικές ενέργειες ■ ανάλυση της καταναλωτικής συμπεριφοράς
5.Αυτοματοποίηση και ηλεκτρονική παρακολούθηση αποθήκης.	5.Προώθηση συνδυασμένη με γεωγραφική πληροφορία (geo-location services)
6.Τεχνολογίες RFIDγια την ηλεκτρονική παρακολούθηση και διαχείριση προϊόντων στην αποθήκη και το κατάστημα.	6.Ψηφιακή Σήμανση για την προβολή προϊόντων (Digital signage).
7. Online B2B διασύνδεση με προμηθευτές με δυνατότητες αναζήτησης αποθεμάτων, πληροφόρησης για τιμές, χρόνους παράδοσης κλπ. με σκοπό την άμεση πληροφόρηση των τελικών πελατών.	7.Προώθηση στο Διαδίκτυο. Ενδεικτικά: <ul style="list-style-type: none"> ■ Διαδικτυακές καμπάνιες ενημέρωσης και προβολής ■ βελτιστοποίηση παρουσίας σε μηχανές αναζήτησης – SEO ■ εξατομικευμένη προώθηση προς τους καταναλωτές ■ αξιοποίηση μέσω κοινωνικής δικτύωσης για τη διεύρυνση του πελατολογίου
8. Αυτοματοποιημένη online ανταλλαγή πληροφοριών για τη διακίνηση και διαθεσιμότητα προϊόντων μεταξύ υποκαταστημάτων, είτε για τη διασύνδεση σημείου λιανικής με το κεντρικό κατάστημα.	8.Εμπλουτισμός ηλεκτρονικού καταστήματος με συμμετοχή του καταναλωτή. Ενδεικτικά: <ul style="list-style-type: none"> ■ καταγραφή και διαμοιρασμός σχολίων και προτιμήσεων πελατών (reviews) ■ δημιουργία καταλόγων επιθυμητών προϊόντων από τους πελάτες (wishlists)
9.Ηλεκτρονική ανταλλαγή δεδομένων μεταξύ υποκαταστημάτων, για προωθητικές ενέργειες (προϊοντική πληροφόρηση σχετικά με τιμοκαταλόγους, εκπτώσεις, κλπ.).	Μοναδική εγγραφή (singlesign-on) από υφιστάμενα προφίλ σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης
10.Ηλεκτρονική σήμανση προϊόντων και ραφιών (electronic shelf tags) με δυνατότητα δυναμικού καθορισμού τιμών.	
11.Διάθεση προϊόντων μέσω ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop) ή/ και μέσω ηλεκτρονικού marketplace τρίτων, υποχρεωτικώς με ασφαλείς ηλεκτρονικές πληρωμές (e-payments), βελτιστοποίηση εμφάνισης σε μηχανές αναζήτησης (Search Engine Optimisation), υποχρεωτική υλοποίηση τουλάχιστον σε 2 γλώσσες και ηλεκτρονικά κουπόνια.	
12.Συστήματα διαχείρισης πληρωμών με πιστωτικές κάρτες.	
13.Ψηφιακή καταμέτρηση του πλήθους των πελατών.	

Σημ.: Οι δύο ενέργειες είναι υποχρεωτικές και σε καμία περίπτωση και δεν πρέπει καμία από τις δύο να υπερβαίνει το 70% του συνολικού προϋπολογισμού της επένδυσης.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΔΑΠΑΝΩΝ

- ▶ **Κ.Δ.(1): «Δαπάνες Προμήθειας Εξοπλισμού» - έως 60% .**
- ▶ **Κ.Δ.(2): «Δαπάνες Προμήθειας Λογισμικού και Υπηρεσιών Λογισμικού με τη μορφή Software as a Service» - έως 60% .**
- ▶ **Κ.Δ.(3): «Δαπάνες Υπηρεσιών Υλοποίησης, προπληρωμένων και/ ή συνδρομητικών υπηρεσιών τεχνολογικού περιεχομένου για την υλοποίηση των Ενεργειών Ε(1) και Ε(2) και ψηφιακών υπηρεσιών ενημέρωσης-προβολής» - έως 40% .**

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ:

Ανεξαρτήτως της Κατηγορίας Δαπάνης ισχύουν οι ακόλουθοι γενικότεροι περιορισμοί:

- **Το κόστος του ΦΠΑ δεν είναι επιλέξιμο.**
- Επιλέξιμες είναι οι δαπάνες που πραγματοποιούνται **μετά την επίσημη προκήρυξη του προγράμματος.**
- Σε περίπτωση που ο δικαιούχος έχει ενταχθεί και υλοποιήσει και άλλη δράση της εταιρείας «ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ Α.Ε.» ,η εταιρεία δύναται να ζητήσει πληροφόρηση για το σύνολο του φυσικού και οικονομικού αντικείμενου των άλλων δράσεων.

ΛΗΞΗ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ:

Η λήξη υποβολής των επενδυτικών σχεδίων ορίζεται **στις 11/03/2011.**

ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ:

Όλη η Ελλάδα.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ:

Η διάρκεια υλοποίησης των εγκεκριμένων έργων ορίζεται σε δώδεκα **(12) μήνες** από την ημερομηνία έγκρισής τους.

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΔΡΑΣΗΣ:

Το πρόγραμμα χρηματοδοτείται με το συνολικό ποσό των **100.000.000,00€** (δημόσια δαπάνη).

[Οδηγός Προγράμματος](#)

BUSINESS MODELS & SYSTEMS

BMS MANAGEMENT CONSULTANTS S.A.