



## Το επιχειρηματικό ταξίδι

### Ποιοι είναι οι στόχοι του συγκεκριμένου μαθήματος

- Να κλείσει με πρακτικό τρόπο, με σκέψεις και δεσμεύσεις για το μέλλον
- Να ολοκληρωθεί η εμπειρία
- Να γίνει η αξιολόγηση του κύκλου από τους συμμετέχοντες

**Αριθμός Συμμετεχόντων:** 15

**Συνολική Διάρκεια:** 60'

Οι συμμετέχοντες καλούνται να συμπληρώσουν την άσκηση, η οποία αποτελεί το βασικό σκελετό του μαθήματος, μόνοι τους και ολοκληρωμένα στο σπίτι

### Περιεχόμενο

Μετά την αναδρομή και την υπενθύμιση της εκπαιδευτικής εμπειρίας, κοιτάμε πώς να κλείσουμε τον κύκλο με πρακτικό τρόπο.

Για να ξεκινήσει κανείς το επιχειρηματικό του εγχείρημα χρειάζεται να προετοιμαστεί μεθοδικά και συνειδητά ως προς το γεγονός ότι όλα είναι ρευστά και για να γίνει επιτυχημένος επιχειρηματίας, σίγουρα θα χρειαστεί να προσαρμόζεται σε ένα συνεχόμενα εξελισσόμενο περιβάλλον, και να εξελίσσεται με αυτό.

Παρουσιάζουμε κάποια βήματα που θα πρέπει να ακολουθήσει ένας νέος επιχειρηματίας. Εδώ θα εμβαθύνουμε με παραπάνω λεπτομέρεια σε κάποια από τα βήματα. Σαφώς, αναφέρονται και έχουν την ίδια σημασία όλα- κάτι που είναι κρίσιμο να υπογραμμιστεί στους συμμετέχοντες.

Αρχικά θα πρέπει να γίνει μία συστηματική και προσωπική έρευνα της αγοράς στον τομέα δραστηριοποίησης και του κοινού- στόχου (δημογραφικά στοιχεία και τα λοιπά) που θα αποτελέσουν την πελατειακή βάση. Παράλληλα, για να καταφέρει να πουληθεί το προϊόν/ υπηρεσία της επιχείρησης, χρειάζεται να χτιστεί ένα δυναμικό brand και να ξεκινήσει η προσέλκυση του κοινού όπως και των συνεργατών που



ενδιαφέρονται για την πρόταση αξίας της επιχείρησης.

Η εκκίνηση μίας επιχείρησης απαιτεί σκληρή δουλειά αλλά αν κόψουμε τη διαδικασία σε βήματα γίνεται πιο προσιτή και διαχειρίσιμη. Αντί να ανακαλύπτει τον τροχό η/ο νέα/ νέος επιχειρηματίας ή να μαντεύει τι να κάνει και από που να ξεκινήσει, μπορεί να ακολουθήσει δοκιμασμένες μεθόδους από επιτυχημένους επιχειρηματίες.

Παρουσιάζεται μία λίστα (checklist) με τα βήματα, τις κρίσιμες αποφάσεις και τις απαντήσεις που θα πρέπει η νέα επιχειρηματική ομάδα να έχει χαρτογραφήσει, αποφασίσει και θέσει ως πρώτο σχέδιο- στόχο ώστε να μετατρέψει μία ιδέα σε μία πραγματική οντότητα.

(Το κείμενο χρησιμοποιείται μαζί με τη διαφάνεια 5)

### **Ορίστε την ιδέα**

Αν σκέφτεστε να ξεκινήσετε μια επιχείρηση, πιθανότατα έχετε ήδη μια ιδέα για το τι θέλετε να πουλήσετε ή τουλάχιστον για την αγορά στην οποία θέλετε να εισέλθετε. Πραγματοποιήστε μια γρήγορη αναζήτηση για υφιστάμενες εταιρείες στον κλάδο που έχετε επιλέξει. Μάθετε τι κάνουν οι σημερινοί ηγέτες του τομέα και βρείτε πώς μπορείτε να το κάνετε καλύτερα. Αν πιστεύετε ότι η επιχείρησή σας μπορεί να προσφέρει κάτι που δεν προσφέρουν οι άλλες εταιρείες (ή να προσφέρει το ίδιο πράγμα, μόνο πιο γρήγορα και φθηνότερα), έχετε μια καλή ιδέα και είστε έτοιμοι να δημιουργήσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο.

### **Ορίστε το "γιατί;"**

Ξεκινήστε πάντα με το γιατί. Είναι καλό να γνωρίζετε γιατί ξεκινάτε την επιχείρησή σας. Σε αυτή τη διαδικασία, θα διαφοροποιήσετε αν η επιχείρηση εξυπηρετεί ένα προσωπικό "γιατί" ή ένα "γιατί" της αγοράς. Όταν το γιατί σας επικεντρώνεται στην ικανοποίηση μιας ανάγκης στην αγορά, το εύρος της επιχείρησής σας θα είναι πάντα μεγαλύτερο από μια επιχείρηση που έχει σχεδιαστεί για να εξυπηρετεί μια προσωπική ανάγκη, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι δεν μπορεί να αποτελεί ένα δυνατό έναυσμα για την δημιουργία μιας ευρείας αποδεκτής ή χρήσιμης λύσης.



Μόλις έχετε την ιδέα σας, πρέπει να θέσετε στον εαυτό σας μερικές σημαντικές ερωτήσεις: Ποιος είναι ο σκοπός της επιχείρησής σας; Σε ποιον πουλάτε; Ποιοι είναι οι τελικοί σας στόχοι; Πώς θα χρηματοδοτήσετε το κόστος εκκίνησης; Αυτές οι ερωτήσεις μπορούν να απαντηθούν σε ένα καλά γραμμένο επιχειρηματικό σχέδιο.

Οι ιδρυτές νεοσύστατων επιχειρήσεων μπορούν να κάνουν πολλά βιαστικά λάθη χωρίς να μελετήσουν αυτές τις πτυχές της επιχείρησης. Πρέπει να βρείτε την πελατειακή σας βάση-στόχο. Ποιος θα αγοράσει το προϊόν ή την υπηρεσία σας; Ποιο θα ήταν το νόημα αν δεν μπορείτε να βρείτε στοιχεία που να αποδεικνύουν τη ζήτηση για την ιδέα σας;

(Το κείμενο χρησιμοποιείται μαζί με τη διαφάνεια 6)

## Έρευνα αγοράς

Όμως για να είναι το επιχειρηματικό πλάνο εμπειριστατωμένο, χρειάζεται συγκεκριμένα στοιχεία.

Η διενέργεια ενδελχούς έρευνας αγοράς για τον τομέα σας και τα δημογραφικά στοιχεία της δυνητικής πελατείας σας αποτελεί σημαντικό μέρος της εκπόνησης ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Αυτό περιλαμβάνει τη διεξαγωγή ερευνών, τη διεξαγωγή ομάδων εστίασης και την έρευνα SEO και δημόσιων δεδομένων.

Η έρευνα αγοράς σας βοηθά να κατανοήσετε τον πελάτη-στόχο σας - τις ανάγκες, τις προτιμήσεις και τη συμπεριφορά του - καθώς και τον κλάδο και τους ανταγωνιστές σας. Πολλοί επαγγελματίες μικρών επιχειρήσεων συνιστούν τη συλλογή δημογραφικών πληροφοριών και τη διενέργεια ανταγωνιστικής ανάλυσης για την καλύτερη κατανόηση των ευκαιριών και των περιορισμών στην αγορά σας.

Οι καλύτερες μικρές επιχειρήσεις διαθέτουν διαφοροποιημένα προϊόντα ή υπηρεσίες από τον ανταγωνισμό. Αυτό επηρεάζει σημαντικά το ανταγωνιστικό σας τοπίο και σας επιτρέπει να μεταφέρετε μοναδική αξία στους δυνητικούς πελάτες.

(Το κείμενο χρησιμοποιείται μαζί με τη διαφάνεια 7)



## Κατανόηση των χρηματοοικονομικών

Η έναρξη οποιασδήποτε επιχείρησης έχει ένα τίμημα, οπότε πρέπει να καθορίσετε πώς θα καλύψετε αυτά τα έξοδα. Έχετε τα μέσα για να χρηματοδοτήσετε το ξεκίνημά σας ή θα χρειαστεί να δανειστείτε χρήματα; Αν σκοπεύετε να αφήσετε την τρέχουσα εργασία σας για να επικεντρωθείτε στην επιχείρησή σας, έχετε αποταμιεύσεις για να διατηρηθείτε μέχρι να φτάσετε στο σημείο 0 (δηλαδή το σημείο που τα έξοδα εξισορροπούνται με τα έσοδα); Μάθετε πόσα θα είναι τα έξοδα εκκίνησης της επιχείρησής σας και μη φοβηθείτε να υπολογίσετε και ένα ελάχιστον ποσό αμοιβής για την ιδρυτική ομάδα- και η δική σας επιβίωση, είναι στόχος και κίνητρο για τη δημιουργία της επιχείρησης.

Πολλές νεοσύστατες επιχειρήσεις αποτυγχάνουν επειδή τους τελειώνουν τα χρήματα πριν φτάσουν στο σημείο 0. Δεν είναι ποτέ κακή ιδέα να υπερεκτιμήσετε το ποσό του κεφαλαίου εκκίνησης που χρειάζεστε, καθώς μπορεί να χρειαστεί χρόνος μέχρι η επιχείρηση να αρχίσει να αποφέρει βιώσιμα έσοδα.

## Εντοπίστε το σημείο 0

Ένας τρόπος για να προσδιορίσετε πόσα χρήματα χρειάζεστε είναι να εκτελέσετε μια ανάλυση του σημείου 0 ή αλλιώς, του νεκρού σημείου. Αυτό το βασικό στοιχείο του οικονομικού σχεδιασμού βοηθά τις ιδρυτικές ομάδες επιχειρήσεων να προσδιορίσουν πότε η εταιρεία, το προϊόν ή η υπηρεσία τους θα είναι κερδοφόρα.

Ο τύπος είναι απλός:

Σταθερά κόστη ÷ (Μέση τιμή ανά μονάδα - Μεταβλητά κόστη) = νεκρό σημείο.

Κάθε επιχειρηματίας πρέπει να χρησιμοποιεί αυτόν τον τύπο ως εργαλείο, διότι σας λέει την ελάχιστη απόδοση που πρέπει να επιτύχει η επιχείρησή σας για να μην χάσει χρήματα. Επιπλέον, σας βοηθά να καταλάβετε ακριβώς από πού προέρχονται τα κέρδη σας, ώστε να μπορείτε να θέσετε τους στόχους παραγωγής ανάλογα.

Ακολουθούν οι τρεις πιο συνηθισμένοι λόγοι για τη διενέργεια ανάλυσης νεκρού σημείου:



1. Καθορισμός της οικονομικής κερδοφορίας.  
Αναρωτηθείτε: Πόσα έσοδα πρέπει να παράγω για να καλύψω όλα τα έξοδά μου; Ποια προϊόντα ή υπηρεσίες αποφέρουν κέρδος και ποια πωλούνται με ζημία;
2. Τιμολόγηση ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας. Όταν οι περισσότεροι άνθρωποι σκέφτονται την τιμολόγηση, εξετάζουν πόσο κοστίζει η δημιουργία του προϊόντος τους και πώς τιμολογούν οι ανταγωνιστές τα προϊόντα τους.  
Αναρωτηθείτε: Ποια είναι τα σταθερά ποσοστά, ποια τα μεταβλητά κόστη και ποιο το συνολικό κόστος; Ποιο είναι το κόστος οποιουδήποτε φυσικού αγαθού; Ποιο είναι το κόστος της εργασίας;
3. Ανάλυση δεδομένων. Εξετάστε τον όγκο των αγαθών ή των υπηρεσιών που θα πρέπει να πουλήσετε για να είστε κερδοφόροι.  
Αναρωτηθείτε: Πώς μπορώ να μειώσω το συνολικό σταθερό κόστος μου; Πώς μπορώ να μειώσω το μεταβλητό κόστος ανά μονάδα; Πώς μπορώ να βελτιώσω τις πωλήσεις;

### Προσέξτε τα έξοδά σας.

Μην κάνετε υπερβολικές δαπάνες όταν ξεκινάτε μια επιχείρηση. Κατανοήστε τα είδη των αγορών που έχουν νόημα για την επιχείρησή σας και αποφύγετε τις υπερβολικές δαπάνες για φανταχτερό νέο εξοπλισμό που δεν θα σας βοηθήσει να επιτύχετε τους επιχειρηματικούς σας στόχους. Παρακολουθήστε τα έξοδα της επιχείρησής σας για να βεβαιωθείτε ότι παραμένετε στο σωστό δρόμο.

"Πολλές νεοσύστατες επιχειρήσεις τείνουν να ξοδεύουν χρήματα σε περιττά πράγματα", δήλωσε ο Jean Paldan, ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της Rare Form New Media." Δουλέψαμε με μια νεοσύστατη επιχείρηση με δύο υπαλλήλους, αλλά ξοδέψαμε ένα τεράστιο ποσό για χώρους γραφείων που θα χωρούσαν 20 άτομα. Νοίκιασαν επίσης έναν επαγγελματικό εκτυπωτή υψηλής τεχνολογίας που ήταν πιο κατάλληλος για μια ομάδα 100 ατόμων- είχε κάρτες κλειδιά για να παρακολουθείται ποιος εκτυπώνει τι και πότε. Να ξοδεύετε όσο το δυνατόν λιγότερα όταν ξεκινάτε, και μόνο για τα πράγματα που είναι απαραίτητα για την ανάπτυξη και την επιτυχία της επιχείρησης. Οι πολυτέλειες μπορούν να έρθουν όταν έχετε



εδραιωθεί".

(το κείμενο χρησιμοποιείται μαζί με τη διαφάνεια 11)

## Θεσμικό πλαίσιο

Πριν από την καταχώριση της εταιρείας σας, πρέπει να αποφασίσετε τι είδους νομική οντότητα θα υιοθετήσετε. Η δομή της επιχείρησής σας επηρεάζει νομικά τα πάντα, από τον τρόπο υποβολής των φορολογικών σας δηλώσεων έως την προσωπική σας ευθύνη σε περίπτωση που κάτι πάει στραβά.

Τελικά, εναπόκειται σε εσάς να καθορίσετε ποιος τύπος οντότητας είναι ο καλύτερος για τις τρέχουσες ανάγκες και τους μελλοντικούς επιχειρηματικούς σας στόχους. Είναι σημαντικό να μάθετε για τις διάφορες διαθέσιμες νομικές επιχειρηματικές δομές. Εάν δυσκολεύεστε να αποφασίσετε, είναι καλό να συζητήσετε το δίλημμά σας με έναν επιχειρηματικό ή νομικό σύμβουλο.

Καταρχήν, θα φτιάξετε το καταστατικό σας. Είναι ένα αρχείο που ορίζει το όνομα της επιχείρησης, το στόχο της, τη δομή διακυβέρνησης και άλλες σχετικές πληροφορίες σχετικά με την επιχείρησή σας.

Ανάλογα με την επιχειρηματική δραστηριότητα, θα χρειαστεί να εκδώσετε ειδικές άδειες λειτουργίας ώστε να λειτουργείτε νόμιμα σύμφωνα με το εθνικό, περιφερειακό και τοπικό πλαίσιο της κάθε περιοχής.

Θα χρειαστεί να έχετε μία νόμιμη φορολογική έδρα- μία φυσική διεύθυνση, η οποία είναι χαρακτηρισμένη ως επαγγελματική στέγη. Το κτίριο αυτό, θα πρέπει να ακολουθεί επίσης συγκεκριμένες προδιαγραφές, όπως ορίζονται από το αντίστοιχο πλαίσιο.

Στην περίπτωση που θα έχετε εργαζόμενους, η επιχείρηση θα πρέπει να εγγραφεί και στο ΕΦΚΑ/ ΙΚΑ της περιοχής, για να πάρει το μοναδικό αριθμό εργοδότη.

Είναι αδιαπραγμάτευτο ότι κάθε επιχείρηση πρέπει να έχει σταθερή λογιστική υποστήριξη (και νομική συνεργασία). Υπάρχουν εθνικές και τοπικές νόμιμες υποχρεώσεις καταβολών και εισφορών (φόροι, ειδικά τέλη και άλλα) με deadlines



όπως και ειδικά συστήματα, αλλαγές σε νομοθετικά πλαίσια που κάποιος πρέπει να παρακολουθεί σταθερά και να ενημερώνει την διαχειριστική ομάδα της εκάστης επιχείρησης.

Και τελικά, οφείλετε να έχετε και τη σχετική ασφάλεια, ανάλογα με το είδος δραστηριότητας και τις υποδομές στις οποίες λειτουργείτε ή χρησιμοποιείτε.

Η αντιμετώπιση περιστατικών όπως υλικές ζημιές, κλοπές ή ακόμη και αγωγές πελατών μπορεί να είναι δαπανηρή και πρέπει να είστε σίγουροι ότι είστε κατάλληλα προστατευμένοι.

Αν και θα πρέπει να εξετάσετε διάφορους τύπους ασφάλισης επιχειρήσεων, υπάρχουν μερικά βασικά ασφαλιστικά προγράμματα από τα οποία μπορούν να επωφεληθούν οι περισσότερες μικρές επιχειρήσεις. ανάλογα με την τοποθεσία και τον κλάδο λειτουργίας.

Οι περισσότερες μικρές επιχειρήσεις συνιστάται να αγοράζουν ασφάλιση αστικής ευθύνης που καλύπτει υλικές ζημιές, σωματικές βλάβες και σωματικές βλάβες σε εργαζόμενους ή σε τρίτους.

Κλείνετε με τις δεσμεύσεις του καθένα ώστε να υπάρξει μία κοινή στιγμή “αποφάσεων” και “λογοδοσίας” μεταξύ των συμμετεχόντων για τα επόμενα βήματα.

Όσον αφορά την αξιολόγηση, προτείνεται να μην πραγματοποιηθεί κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου- δεν δημιουργεί το ασφαλές περιβάλλον και την άνεση για ειλικρίνεια από τους συμμετέχοντες, ακόμα και αν δεν είναι σε μορφή συζήτησης, αλλά και για να τους δώσετε το χρόνο να σκεφτούν και να αξιολογήσουν.

Παραθέτουμε και εδώ, τα στοιχεία που θα πρέπει να έχετε αποφασίσει για να παρουσιάσετε:

Θα χρειαστεί να αναφέρετε:

- τρόπο διεξαγωγής: συνέντευξη; γραπτά; αφήνουν μήνυμα;
- deadline
- χρόνο που θα τους πάρει να κάνουν την αξιολόγηση



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΑΙΓΑΙΟΥ  
UNIVERSITY OF THE  
AEGEAN



Πανεπιστήμιο Κύπρου  
University of Cyprus  
Βιβλιοθήκη/Library

Εθνικό  
Μετσόβιο  
Πολυτεχνείο



National  
Technical  
University of  
Athens



ΔΗΜΟΣ ΜΥΚΟΝΟΥ

- ποιο εργαλείο θα χρησιμοποιήσουν
- αν είναι ανώνυμη ή όχι
- ποια στοιχεία αξιολογούν
- τι να έχουν στο μυαλό τους όταν κάνουν την αξιολόγηση
- πώς θα χρησιμοποιηθούν τα αποτελέσματα της αξιολόγησης