



Πανεπιστήμιο  
Ιωαννίνων



Δομή Απασχόλησης & Σταδιοδρομίας  
Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων

# Όλα όσα πρέπει να ξέρεις αν θέλεις να φτιάξεις την δική σου επιχείρηση ή startup



Επιχειρησιακό Πρόγραμμα  
Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού,  
Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



## **Ενότητα 1: Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα**

- 1.1 Τι είναι η επιχειρηματικότητα;
- 1.2 Σημασία της επιχειρηματικότητας στην οικονομία
- 1.3 Ποιοι είναι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες;

## **Ενότητα 2: Βασικές Δεξιότητες για Επιχειρηματίες**

- 2.1 Δημιουργικότητα και καινοτομία
- 2.2 Σχεδιασμός και Στρατηγικός Σχεδιασμός
- 2.3 Διοίκηση του Χρόνου
- 2.4 Επικοινωνία και Διαπραγμάτευση
- 2.5 Ανάλυση Δεδομένων και Στατιστική
- 2.6 Διοίκηση Ρίσκου

## **Ενότητα 3: Κατανόηση της Αγοράς**

- 3.1 Μελέτη Αγοράς και Ανταγωνισμός
- 3.2 Στρατηγική Τιμολόγησης
- 3.3 Μάρκετινγκ και Προώθηση
- 3.4 Σχέσεις με τους Πελάτες

## **Ενότητα 4: Εκκίνηση και Διαχείριση Επιχείρησης**

- 4.1 Δημιουργία Επιχειρηματικού Σχεδίου
- 4.2 Χρηματοδότηση και Οικονομική Διαχείριση
- 4.3 Διαχείριση Προσωπικού
- 4.4 Νομικά και Φορολογικά Θέματα

## **Ενότητα 5: Εμπνευσμένα Παραδείγματα**

- 5.1 Ιστορία Επιτυχημένης Επιχείρησης

## Ενότητα 1: Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα

### 1.1 Τι είναι η επιχειρηματικότητα και τι σημαίνει για εσένα που είσαι φοιτητής ή μόλις αποφοίτησες;;

Η επιχειρηματικότητα είναι μια σημαντική έννοια που αποτελεί τη βάση για τη δημιουργία και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Ειδικά για εσάς, φοιτητές του ελληνικού πανεπιστημίου, η επιχειρηματικότητα ανοίγει τον δρόμο για την καινοτομία, τη δημιουργία θέσεων εργασίας, και τη συμβολή στην ανάπτυξη της χώρας σας.

Στον πυρήνα της επιχειρηματικότητας βρίσκεται η ικανότητα να αναγνωρίζετε ευκαιρίες και να δημιουργείτε λύσεις. Ο επιχειρηματίας δεν απλά ακολουθεί τις ήδη υπάρχουσες διαδικασίες, αλλά δημιουργεί καινούργιες. Αναζητά τρόπους να βελτιώσει την υπάρχουσα κατάσταση, να δημιουργήσει προϊόντα ή υπηρεσίες που καλύπτουν ανάγκες, και να διαχειρίζεται τους πόρους του με επιτυχία.

Η επιχειρηματικότητα είναι επίσης συχνά συνδεδεμένη με τον όρο "επιχειρηματικό πνεύμα" (entrepreneurial spirit), που αναφέρεται στην προθυμία και τη διάθεση να αναλαμβάνετε ρίσκα, να δοκιμάζετε νέες ιδέες, και να μετατρέπετε τις ευκαιρίες σε επιτυχία.

Για εσάς, ως φοιτητές, η επιχειρηματικότητα μπορεί να αποτελέσει μια ευκαιρία να εφαρμόσετε τις γνώσεις και τις δεξιότητες που αποκτάτε στο πανεπιστήμιο. Μπορεί να αποτελέσει τον δρόμο για τη δημιουργία δικής σας επιχείρησης ή για την συμβολή σας στην επιχειρηματική κοινότητα, καθώς και να δημιουργήσετε καινοτόμες λύσεις για την κοινωνία.

Συνοψίζοντας, η επιχειρηματικότητα είναι η ικανότητα να αναγνωρίζετε ευκαιρίες, να δημιουργείτε και να διοικείτε επιτυχημένα την επιχείρησή σας. Είναι η δύναμη που κινεί την καινοτομία και την οικονομική ανάπτυξη, και μπορεί να είναι ένας σημαντικός παράγοντας για την επίτευξη προσωπικών και επαγγελματικών στόχων.

### 1.2 Σημασία της επιχειρηματικότητας στην οικονομία

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί τον θεμέλιο λίθο της οικονομίας ενός κράτους και έχει κρίσιμη σημασία στην ανάπτυξη και τη δυναμική μιας χώρας. Στο πλαίσιο της ελληνικής οικονομίας, η επιχειρηματικότητα διαδραματίζει σημαντικό ρόλο και για εσάς ως φοιτητές, αλλά και για την ευρύτερη κοινωνία και την οικονομία.

Ακόμα και ως φοιτητές, η επιχειρηματικότητα μπορεί να είναι ένας βασικός παράγοντας για την επαγγελματική ανάπτυξη σας. Η ικανότητα να αναγνωρίζετε ευκαιρίες και να δημιουργείτε καινοτόμες λύσεις είναι αυτή που θα σας βοηθήσει να ξεχωρίσετε στην αγορά εργασίας.

Επιπλέον, η επιχειρηματικότητα συμβάλλει σημαντικά στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Όταν επιχειρηματίες δημιουργούν νέες επιχειρήσεις και αυξάνουν τις υπάρχουσες, δημιουργούν εργασία για τους πολίτες. Αυτό έχει θετικές επιπτώσεις στην ανεργία και στην οικονομική ευημερία της χώρας.

Επιπλέον, η επιχειρηματικότητα συνδέεται στενά με την καινοτομία, καθώς οι επιχειρηματίες προωθούν νέες ιδέες και τεχνολογίες. Αυτή η καινοτομία μπορεί να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητα της χώρας σε παγκόσμιο επίπεδο και να ενισχύσει την οικονομική ανάπτυξη.

### **1.3. Ποιοι είναι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες;**

Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες είναι οι άνθρωποι που έχουν καταφέρει να δημιουργήσουν επιτυχημένες επιχειρήσεις, να καινοτομήσουν στον τομέα τους και να επηρεάσουν την οικονομία και την κοινωνία.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, υπάρχουν πολλά διάσημα παραδείγματα επιτυχημένων επιχειρηματιών. Ένα από τα πιο γνωστά παραδείγματα είναι ο Στιβ Τζομπς, ο ιδρυτής της Apple Inc. Ο Τζομπς δημιούργησε την Apple από το γκαράζ του και με την κυκλοφορία του iPhone, άλλαξε τον τρόπο που ζούμε, εργαζόμαστε και επικοινωνούμε.

Ένα άλλο παράδειγμα είναι ο Έλον Μασκ, ιδρυτής της SpaceX και της Tesla. Ο Μασκ έχει επιδείξει καινοτομία στον χώρο της διαστημικής εξερεύνησης και των ηλεκτρικών οχημάτων, προωθώντας την αειφόρο ανάπτυξη και την αλλαγή στον τρόπο που κινούμαστε στη γη και στο διάστημα.

Τι μαθαίνουμε από αυτά τα παραδείγματα; Πρώτα απ' όλα, τη σημασία της προσπάθειας και της αφοσίωσης. Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες συχνά αντιμετωπίζουν αντίξοες συνθήκες και αποτυχίες, αλλά δεν εγκαταλείπουν. Επίσης, είναι διαρκώς προετοιμασμένοι να εκμεταλλευτούν ευκαιρίες και να καινοτομήσουν.

Είναι σημαντικό να έρθετε σε επαφή με τις ιστορίες αυτών των επιτυχημένων επιχειρηματιών, τις δεξιότητες και τις αποφάσεις που τους οδήγησαν στην κορυφή, και τις σημαντικές μαθήματα που μπορούμε να αντλήσουμε από τις ιστορίες τους για να εμπνευστούμε και να ακολουθήσουμε τον δικό σας δρόμο προς την επιτυχία.

Επίσης είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι η επιτυχία δεν είναι πάντοτε γρήγορη ή αβίαστη. Οι περισσότεροι επιτυχημένοι επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν προκλήσεις και αποτυχίες κατά τη διάρκεια του ταξιδιού τους. Ωστόσο, αυτές οι προκλήσεις μπορούν να αποτελέσουν ευκαιρίες για μάθηση και ανάπτυξη.

Στόχος αυτής της ενότητας είναι να σας εμπνεύσει και να σας παράσχει στοιχεία για σκέψη σχετικά με το τι απαιτείται για να επιτύχετε στον κόσμο της επιχειρηματικότητας. Είναι σημαντικό να αντλήσουμε διδάγματα από την εμπειρία άλλων και να εφοδιαστούμε με τις γνώσεις και τις δεξιότητες που μπορούν να μας βοηθήσουν στην επίτευξη των δικών μας επιχειρηματικών στόχων.

## Ενότητα 2: Βασικές Δεξιότητες για Επιχειρηματίες

Η Δημιουργικότητα αναφέρεται στη διαδικασία δημιουργίας νέων ιδεών, λύσεων και προϊόντων. Η δημιουργικότητα αποτελεί βασικό συστατικό της επιχειρηματικότητας, καθώς οι επιχειρηματίες συχνά πρέπει να είναι δημιουργικοί για να αναγνωρίσουν ευκαιρίες και να αντιμετωπίσουν προκλήσεις. Η δημιουργικότητα μπορεί να προωθήσει την καινοτομία και να οδηγήσει σε βελτιώσεις σε διάφορους τομείς.

Η Καινοτομία αναφέρεται στην εφαρμογή των νέων ιδεών ή την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών που αλλάζουν τον τρόπο που λειτουργεί ένας τομέας ή η κοινωνία. Η καινοτομία είναι συχνά το αποτέλεσμα της δημιουργικότητας και αποτελεί κινητήριο για την ανάπτυξη και την ανταγωνιστικότητα.

Για παράδειγμα, η Apple είναι ένα παράδειγμα δημιουργικότητας και καινοτομίας. Ο Στιβ Τζομπς και η ομάδα του δημιούργησαν το iPhone, που αναδιμόρφωσε τον τρόπο που επικοινωνούμε και χρησιμοποιούμε την τεχνολογία. Αυτό απαιτούσε δημιουργικότητα για τη σχεδίαση ενός τόσο επαναστατικού προϊόντος και καινοτομία για τη δημιουργία μιας νέας αγοράς και ενός ολοκληρωμένου οικοσυστήματος γύρω από αυτό.

Οι φοιτητές στο Πανεπιστήμιο των Ιωαννίνων μπορούν να αξιοποιήσουν τη δημιουργικότητά τους και να εξερευνήσουν την καινοτομία ως μέσο για την ανάπτυξη νέων ιδεών και την επίλυση προβλημάτων. Η δημιουργία καινοτόμων λύσεων μπορεί να οδηγήσει σε επιχειρηματικές ευκαιρίες και να συμβάλει στην ανάπτυξη της περιοχής σας και της χώρας συνολικά.

### 2.2 Σχεδιασμός και Στρατηγικός Σχεδιασμός

Ο Σχεδιασμός αναφέρεται στη διαδικασία καθορισμού των στόχων, των πόρων και των διαδικασιών που απαιτούνται για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων. Ο σχεδιασμός είναι ο τρόπος με τον οποίο μετατρέπουμε μια ιδέα σε συγκεκριμένες δράσεις και αποφάσεις.

Ο Στρατηγικός σχεδιασμός αφορά τον καθορισμό των μακροπρόθεσμων στρατηγικών στόχων και την ανάπτυξη των σχεδίων για την επίτευξή τους. Ο στρατηγικός σχεδιασμός είναι ο πυρήνας της καθοδήγησης μιας επιχείρησης προς την επιτυχία και την ανταγωνιστικότητα.

Για παράδειγμα, ένας επιχειρηματίας που θέλει να δημιουργήσει μια επιτυχημένη επιχείρηση πρέπει να σχεδιάσει την επιχειρηματική του ιδέα, να καθορίσει τον στόχο της επιχείρησης, να αναλύσει την αγορά και τους ανταγωνιστές, να καθορίσει τους πόρους που απαιτούνται, και να αναπτύξει σχέδιο δράσης.

Ο στρατηγικός σχεδιασμός εκτελείται με σκοπό την επίτευξη των μακροπρόθεσμων στρατηγικών στόχων. Αυτό μπορεί να συμπεριλαμβάνει την

ανάπτυξη στρατηγικών συμμαχιών, την διαχείριση του ρίσκου, και τον προσδιορισμό των στοιχείων ανταγωνιστικότητας.

Ο σχεδιασμός και ο στρατηγικός σχεδιασμός είναι κρίσιμοι για την επιτυχία μιας επιχείρησης και μπορούν να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τις προκλήσεις και να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που προκύπτουν στην αγορά.

### **2.3. Διοίκηση του χρόνου**

Η διοίκηση του χρόνου είναι μια κρίσιμη δεξιότητα για κάθε επιχειρηματία, και αποτελεί βασικό στοιχείο για την επιτυχία. Ο χρόνος είναι περιορισμένος και ανεκτίμητος πόρος, και η αποτελεσματική διοίκησή του μπορεί να οδηγήσει σε αυξημένη παραγωγικότητα και επιτυχία.

Παρακάτω θα εξετάσουμε ορισμένες βασικές αρχές για τη διοίκηση του χρόνου:

1. Καθορίστε Στόχους: Πριν από τον σχεδιασμό του χρόνου, καθορίστε σαφείς στόχους. Ξέροντας τι θέλετε να επιτύχετε, μπορείτε να εστιάσετε την προσπάθειά σας στα σημαντικά και προτεραιότητες.
2. Προγραμματίστε Τον Χρόνο: Χρησιμοποιήστε ημερολόγιο ή εργαλεία διαχείρισης του χρόνου για να προγραμματίσετε τις δραστηριότητές σας. Δώστε προτεραιότητα στα σημαντικά και επείγοντα καθήκοντα.
3. Αποφύγετε την Ανακατάταξη: Η συνεχής ανακατάταξη των καθηκόντων και των προτεραιοτήτων σας μπορεί να επιβραδύνει την παραγωγικότητά σας. Αποφύγετε την υπερβολική αλλαγή στο πλάνο σας.
4. Προγραμματίστε Χρόνο για Ανάπαυση: Δεν πρέπει να ξεχνάτε τον χρόνο για ανάπαυση και ανανέωση. Ο καλός ύπνος, η άσκηση και ο χρόνος για εαυτόν είναι σημαντικοί για την απόδοσή σας.
5. Αποφύγετε την Απόκρυψη Πίσω από Τον Υπολογιστή: Οι υπολογιστές και οι συσκευές μπορούν να γίνουν πηγή απώλειας χρόνου. Αν δεν είναι απαραίτητο, αποφύγετε το να χάνετε ώρες στα social media και στον ηλεκτρονικό κόσμο.
6. Χρησιμοποιείτε Εργαλεία Διοίκησης Χρόνου: Υπάρχουν πολλά εργαλεία όπως λίστες καθηκόντων, εφαρμογές διαχείρισης του χρόνου, και τεχνικές όπως η μέθοδος Pomodoro που μπορούν να βοηθήσουν στην αποτελεσματική διοίκηση του χρόνου σας.

Η διοίκηση του χρόνου είναι κρίσιμη για την αποφυγή της υπερφόρτωσης, την αύξηση της παραγωγικότητας και την επίτευξη των επιχειρηματικών σας στόχων. Με τη σωστή διοίκηση του ου, μπορείτε να είστε πιο αποτελεσματικοί και να επιτύχετε περισσότερα στην επιχειρηματική σας δραστηριότητα.

## 2.4 Επικοινωνία και Διαπραγμάτευση

Η επικοινωνία και η διαπραγμάτευση αποτελούν θεμελιώδεις δεξιότητες για κάθε επιχειρηματία. Η ικανότητα να επικοινωνείτε αποτελεσματικά και να διαπραγματεύεστε είναι κρίσιμη για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων σας.

Ας εξετάσουμε ορισμένες σημαντικές αρχές και στρατηγικές για την επικοινωνία και τη διαπραγμάτευση:

Επικοινωνία:

1. Σαφής Επικοινωνία: Είναι σημαντικό να είστε σαφείς και συνοπτικοί στην επικοινωνία σας. Αναφέρετε σαφώς τις ιδέες και τις προσδοκίες σας.
2. Ακρόαση: Ο ρόλος της ακρόασης είναι τουλάχιστον εξίσου σημαντικός με το να μιλάτε. Ακούστε προσεκτικά τους άλλους και εκδηλώστε ενδιαφέρον για τις απόψεις τους.
3. Ενδυνάμωση: Κάντε χρήση θετικής επικοινωνίας και ενθάρρυνσης για να ενισχύσετε τους συνεργάτες και το προσωπικό σας.

Διαπραγμάτευση:

1. Καθορίστε Στόχους: Καθορίστε σαφείς στόχους για τη διαπραγμάτευση. Η προετοιμασία είναι το κλειδί.
2. Γνωρίστε το Κοινό Σας: Κατανοήστε τις ανάγκες και τις ανησυχίες του κοινού σας. Αυτό μπορεί να σας βοηθήσει να προσαρμόσετε τη διαπραγμάτευσή σας.
3. Δημιουργία Κοινής Βάσης: Προσπαθήστε να βρείτε κοινά σημεία συμφωνίας και να δημιουργήσετε μια κοινή βάση για τη διαπραγμάτευση.
4. Δημιουργία Win-Win Λύσεων: Στόχος είναι να βρείτε λύσεις που εξυπηρετούν και τα δύο μέρη. Οι λύσεις "win-win" είναι συνήθως πιο βιώσιμες και βελτιώνουν τις σχέσεις.
5. Ανοικτότητα και Ειλικρίνεια: Η ειλικρίνεια είναι σημαντική για την διαπραγμάτευση. Αντιμετωπίστε τα ζητήματα με ανοικτό και ειλικρινή τρόπο.

Η επικοινωνία και η διαπραγμάτευση αποτελούν βασικά εργαλεία για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων και την επίλυση προβλημάτων. Με την εφαρμογή των παραπάνω αρχών, μπορείτε να βελτιώσετε τις ικανότητές σας στον τομέα αυτό και να επιτύχετε πιο αποτελεσματικές σχέσεις και συμφωνίες.

## 2.5 Ανάλυση δεδομένων και στατιστική

Η ανάλυση δεδομένων και η στατιστική είναι σημαντικές δεξιότητες για τους επιχειρηματίες, καθώς παρέχουν τη δυνατότητα να λαμβάνουν αποφάσεις με

βάση τα δεδομένα και την ανάλυση των πληροφοριών. Ας εξετάσουμε ορισμένες σημαντικές αρχές και εφαρμογές της ανάλυσης δεδομένων και της στατιστικής:

**Ανάλυση Δεδομένων:**

1. Συλλογή Δεδομένων: Η πρώτη και σημαντικότερη διαδικασία είναι η συλλογή των απαιτούμενων δεδομένων. Αυτά μπορεί να προέρχονται από διάφορες πηγές, όπως έρευνες, αναφορές, και πληροφορίες από την επιχείρησή σας.

2. Καθαρισμός Δεδομένων: Συχνά, τα δεδομένα χρειάζονται καθαρισμό για να αφαιρεθούν ανωμαλίες και λάθη. Αυτό απαιτεί την αφαίρεση διπλότυπων και τη διόρθωση σφαλμάτων.

3. Οπτικοποίηση Δεδομένων: Η οπτικοποίηση των δεδομένων μέσω γραφημάτων και γραφικών βοηθά στην καλύτερη κατανόηση των πληροφοριών και των τάσεων.

**Στατιστική:**

1. Μέσος Όρος και Διακύμανση: Ο μέσος όρος είναι ο αριθμητικός μέσος των δεδομένων, ενώ η διακύμανση μετρά το εύρος των δεδομένων και την ποικιλία τους.

2. Συσχέτιση και Ανάλυση Διασποράς: Η ανάλυση της συσχέτισης μεταξύ διάφορων μεταβλητών και η ανάλυση διασποράς βοηθάνε στην κατανόηση των σχέσεων μεταξύ δεδομένων.

3. Δοκιμές Υπόθεσης: Οι στατιστικές δοκιμές υπόθεσης επιτρέπουν να εξάγουμε συμπεράσματα για μια πληθυσμιακή τάση βασιζόμενοι σε ένα δείγμα δεδομένων.

Η ανάλυση δεδομένων και η στατιστική βοηθούν τους επιχειρηματίες να λαμβάνουν αποφάσεις βασισμένες σε πραγματικά στοιχεία και γεγονότα. Αυτό βελτιώνει την ακρίβεια και την αποδοτικότητα στον επιχειρηματικό τομέα και μπορεί να οδηγήσει σε ανάπτυξη και επιτυχία.

## **2.6 Διοίκηση Ρίσκου και Επιχειρηματικότητα**

Η διοίκηση του ρίσκου είναι μια ουσιαστική δεξιότητα για κάθε επιχειρηματία. Η επιχειρηματικότητα συχνά συνοδεύεται από αβεβαιότητες και ρίσκα, και η ικανότητα να διαχειριστείτε αυτά τα ρίσκα μπορεί να καθορίσει την επιτυχία της επιχείρησής σας. Ας εξετάσουμε ορισμένες βασικές αρχές σχετικά με τη διοίκηση του ρίσκου και την επιχειρηματικότητα:



### **Διοίκηση Ρίσκου:**

1. Αναγνώριση Ρίσκου: Ο πρώτος βήματα είναι η αναγνώριση των πιθανών ρίσκων που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει χρηματοοικονομικά, λειτουργικά, και ανθρώπινα ρίσκα.

2. Αξιολόγηση Ρίσκου: Αξιολογήστε τη σοβαρότητα και την πιθανότητα εκδήλωσης του κάθε ρίσκου. Αυτό θα σας βοηθήσει να καθορίσετε ποια ρίσκα απαιτούν προτεραιότητα.

3. Διαχείριση Ρίσκου: Αφού αναγνωρίσετε και αξιολογήσετε τα ρίσκα, αναπτύξτε στρατηγικές για τη διοίκησή τους. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει τη λήψη προληπτικών μέτρων ή την ανάπτυξη εναλλακτικών σχεδίων.

### **Επιχειρηματικότητα:**

1. Ανάπτυξη Πνεύματος Επιχειρηματικότητας: Η επιχειρηματικότητα απαιτεί διάθεση για ανάληψη ρίσκου. Πρέπει να είστε έτοιμοι να αντιμετωπίσετε το άγνωστο και να πάρετε πρωτοβουλίες.

2. Καινοτομία: Η καινοτομία είναι συχνά συνυφασμένη με την επιχειρηματικότητα. Η ικανότητα να αναγνωρίσετε ευκαιρίες και να αναπτύξετε νέες ιδέες είναι κρίσιμη.

3. Επιχειρηματικό Σχέδιο: Ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο βοηθά στον προσδιορισμό των στόχων, των στρατηγικών, και της διαχείρισης ρίσκου.

Η διοίκηση του ρίσκου και η επιχειρηματικότητα είναι στενά συνδεδεμένες. Η δυνατότητα να αναγνωρίζετε, να αξιολογείτε και να διοικείτε τα ρίσκα είναι κρίσιμη για την επίτευξη των επιχειρηματικών σας στόχων.

## **Ενότητα 3: Κατανόηση της Αγοράς**

### **3.1 Μελέτη Αγοράς και Ανταγωνισμού**

**Κατανόηση της Αγοράς:** Πρέπει να κατανοήσετε τον στόχο της αγοράς, τις ανάγκες των καταναλωτών, και τις τάσεις που επικρατούν.

**Κοινός Στόχος:** Ορίστε την κύρια ομάδα στόχο, δηλαδή το προσδιορισμένο κοινό που θέλετε να εξυπηρετήσετε.

**Ανάλυση Ανταγωνισμού:** Εξετάστε τους ανταγωνιστές σας και τη θέση σας στην αγορά. Κατανοήστε τι προσφέρουν οι ανταγωνιστές, τι διαφοροποιεί εσάς, και τι πλεονεκτήματα μπορείτε να έχετε.

Ανταγωνισμός:

Διαφοροποίηση: Εξετάστε πώς μπορείτε να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές σας. Είναι σημαντικό να προσφέρετε κάτι μοναδικό στην αγορά.

Εκτέλεση: Η ανταγωνιστική επιτυχία εξαρτάται από την καλή εκτέλεση. Είναι σημαντικό να παράγετε ποιοτικά προϊόντα ή να παρέχετε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

Στρατηγική Τιμολόγηση: Καθορίστε μια στρατηγική τιμολόγησης που αντανakλά την αξία που παρέχετε και τη ζήτηση της αγοράς.

Η μελέτη αγοράς και ο ανταγωνισμός αποτελούν τη βάση για την ανάπτυξη μιας αποτελεσματικής στρατηγικής επιχειρηματικότητας. Κατανοήστε την αγορά σας και τον ανταγωνισμό για να μπορέσετε να προσφέρετε προϊόντα ή υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των καταναλωτών και να επιτύχετε στην επιχειρηματική σας προσπάθεια.

### **3.2 Στρατηγική Τιμολόγησης**

Η στρατηγική τιμολόγησης είναι ένα σημαντικό κομμάτι της επιχειρηματικής στρατηγικής και μπορεί να έχει σημαντική επίδραση στην επιτυχία της επιχείρησής σας. Ας εξετάσουμε ορισμένες βασικές αρχές σχετικά με τη στρατηγική τιμολόγηση:

Κατανόηση του Κόστους: Πριν ορίσετε τις τιμές σας, πρέπει να κατανοήσετε πλήρως τα κόστη που συνδέονται με την παραγωγή ή την παροχή των προϊόντων ή υπηρεσιών σας.

Ανταγωνιστική Ανάλυση: Εξετάστε τις τιμές των ανταγωνιστών σας και κατανοήστε πώς καθορίζουν τις τιμές τους. Αυτό μπορεί να σας βοηθήσει να καθορίσετε μια ανταγωνιστική στρατηγική τιμολόγησης.

Στόχοι Κέρδους: Καθορίστε ποιο κέρδος θέλετε να επιτύχετε ανά μονάδα προϊόντος ή υπηρεσίας. Αυτό θα σας βοηθήσει να καθορίσετε την ελάχιστη τιμή που χρειάζεστε για να επιτύχετε τον στόχο σας.

Τιμολόγηση Βάσει Αξίας: Σκεφτείτε να τιμολογήσετε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας βάσει της αξίας που προσφέρουν στους πελάτες. Οι πελάτες είναι πρόθυμοι να πληρώσουν περισσότερα για προϊόντα που προσφέρουν υψηλή αξία.

Διαχείριση Τιμολογητή: Αποφασίστε ποιος θα διαχειρίζεται τον ρόλο του τιμολογητή στην επιχείρησή σας. Αυτός ο ρόλος είναι κρίσιμος για τον προσδιορισμό και την εφαρμογή της στρατηγικής τιμολόγησης.

Ανταγωνισμός:

Διαφοροποίηση: Εξετάστε πώς μπορείτε να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές σας. Είναι σημαντικό να προσφέρετε κάτι μοναδικό στην αγορά.

**Εκτέλεση:** Η ανταγωνιστική επιτυχία εξαρτάται από την καλή εκτέλεση. Είναι σημαντικό να παράγετε ποιοτικά προϊόντα ή να παρέχετε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

**Στρατηγική Τιμολόγηση:** Καθορίστε μια στρατηγική τιμολόγησης που αντανakλά την αξία που παρέχετε και τη ζήτηση της αγοράς.

Η μελέτη αγοράς και ο ανταγωνισμός αποτελούν τη βάση για την ανάπτυξη μιας αποτελεσματικής στρατηγικής επιχειρηματικότητας. Κατανοήστε την αγορά σας και τον ανταγωνισμό για να μπορέσετε να προσφέρετε προϊόντα ή υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των καταναλωτών και να επιτύχετε στην επιχειρηματική σας προσπάθεια.

### 3.3 Μάρκετινγκ και Προώθηση

Το μάρκετινγκ και η προώθηση είναι κρίσιμοι παράγοντες για την επιτυχία της επιχείρησής σας, καθώς σας βοηθούν να προσελκύσετε πελάτες και να δημιουργήσετε αναγνώριση της μάρκας σας. Ας εξετάσουμε ορισμένες βασικές αρχές σχετικά με το μάρκετινγκ και την προώθηση:

#### Μάρκετινγκ:

**Κατανόηση του Κοινού:** Κατανοήστε τους πελάτες σας, τις ανάγκες τους και τις προτιμήσεις τους. Αυτό θα σας βοηθήσει να δημιουργήσετε μάρκετινγκ μηνύματα που απευθύνονται στον στόχο σας.

**Διακριτικότητα Μάρκας:** Κατανοήστε τον τρόπο με τον οποίο η επιχείρησή σας διακρίνεται από τους ανταγωνιστές σας. Κατασκευάστε μια ισχυρή μάρκα που θα είναι αναγνωρίσιμη από το κοινό.

**Στρατηγική Προώθησης:** Αναπτύξτε μια στρατηγική προώθησης που θα περιλαμβάνει διάφορα μέσα, όπως διαφήμιση, κοινωνικά μέσα, δημόσιες σχέσεις και προώθηση σε εκδηλώσεις.

#### Προώθηση:

**Δημιουργία Προώθησης:** Δημιουργήστε ελκυστικές προσφορές και εκπτώσεις για να προσελκύσετε νέους πελάτες και να διατηρήσετε τους υπάρχοντες.

**Διαδικτυακή Παρουσία:** Δημιουργήστε και διατηρήστε μια ισχυρή παρουσία στο διαδίκτυο μέσω της δικής σας ιστοσελίδας και των κοινωνικών μέσων.

**Μέτρηση και Αξιολόγηση:** Μετρήστε τα αποτελέσματα των προωθητικών ενεργειών σας και αξιολογήστε την αποδοτικότητά τους. Αυτό σας επιτρέπει να προσαρμόσετε τις στρατηγικές σας.

**Επικοινωνία με τους Πελάτες:** Δημιουργήστε έναν κανάλι επικοινωνίας με τους πελάτες σας και ανταποκριθείτε στα σχόλιά τους και τις ανησυχίες τους.

Η επιτυχία στο μάρκετινγκ και την προώθηση απαιτεί στρατηγική σκέψη, κατανόηση του κοινού σας και συνεχή παρακολούθηση των αποτελεσμάτων. Αυτές οι δραστηριότητες σας βοηθούν να επικοινωνήσετε με τους πελάτες σας και να αυξήσετε την αναγνώριση της επιχείρησής σας.

### **3.4 Σχέση με τους πελάτες**

Οι σχέσεις με τους πελάτες είναι κρίσιμες για τη μακροχρόνια επιτυχία της επιχείρησής σας. Η δημιουργία θετικών και διαρκών σχέσεων με τους πελάτες σας μπορεί να οδηγήσει σε πιστούς πελάτες, επαναλαμβανόμενες πωλήσεις και θετικές συστάσεις. Ας εξετάσουμε ορισμένες βασικές αρχές σχετικά με τις σχέσεις με τους πελάτες:

**Κατανόηση των Αναγκών τους:** Κατανοήστε τις ανάγκες και τις προσδοκίες των πελατών σας. Κάθε πελάτης είναι μοναδικός, και η εξυπηρέτηση των αναγκών τους είναι προτεραιότητα.

**Επικοινωνία:** Διατηρήστε ανοιχτές γραμμές επικοινωνίας με τους πελάτες. Ακούστε τα σχόλια τους, απαντήστε στις ερωτήσεις τους και αντιμετωπίστε τυχόν προβλήματα γρήγορα.

## **Ενότητα 4: Εκκίνηση και Διαχείριση Επιχείρησης ή startup**

### **4.1 Δημιουργία Επιχειρηματικού Σχεδίου-Business Plan**

Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα καίριο εργαλείο που σας βοηθά να καθορίσετε την κατεύθυνση και τη στρατηγική της επιχείρησής σας. Είναι εξίσου σημαντικό για νέες επιχειρήσεις όπως και για την αναβάθμιση των υπαρχουσών. Ας εξετάσουμε τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε κατά τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου:

**Εισαγωγή:**

- Παρουσίαση της επιχείρησής σας, των στόχων σας και του λόγου ύπαρξής σας.

**Περιγραφή της Επιχείρησης:**

- Παρουσίαση των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας.
- Περιγραφή της αγοράς στην οποία δραστηριοποιείστε.
- Πληροφορίες για τη νομική δομή της επιχείρησής σας.

**Ανάλυση της Αγοράς:**

- Έρευνα αγοράς για τον καθορισμό του κοινού στο οποίο απευθύνεστε.
- Ανάλυση του ανταγωνισμού.

#### Στρατηγία και Στόχοι:

- Καθορισμός των στόχων της επιχείρησής σας.
- Καθορισμός της στρατηγίας που θα ακολουθήσετε για την επίτευξη των στόχων αυτών.

#### Δομή και Διοίκηση:

- Πληροφορίες για τη δομή της επιχείρησής σας.
- Παρουσίαση του διοικητικού συμβουλίου, της διοίκησης και των κλειδικών μελών της ομάδας σας.

#### Προϋπολογισμός και Χρηματοδότηση:

- Προϋπολογισμός της επιχείρησής σας, συμπεριλαμβανομένων των εσόδων, των εξόδων και των προβλέψεων για το μέλλον.
- Πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση που θα χρειαστείτε για να υλοποιήσετε το σχέδιό σας.

#### Μάρκετινγκ και Προώθηση:

- Στρατηγική μάρκετινγκ για την προώθηση των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας.
- Πλάνο εκτέλεσης των προωθητικών δράσεων.

#### Χρονοδιάγραμμα και Προβλέψεις:

- Καθορισμός του χρονοδιαγράμματος εφαρμογής του σχεδίου σας.
- Προβλέψεις για τα μελλοντικά οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησής σας.

#### Αξιολόγηση και Επισκόπηση:

- Μέτρα αξιολόγησης προόδου και αποτελεσμάτων.
- Προβλέψεις για την αναθεώρηση και την ενημέρωση του επιχειρηματικού σχεδίου.

Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα ζωτικό έγγραφο που σας βοηθά να κατανοήσετε και να καθορίσετε το μέλλον της επιχείρησής σας. Πρόκειται για ένα

εργαλείο που σας καθοδηγεί κατά τη διάρκεια της επιχειρηματικής σας πορείας και σας βοηθά να προετοιμαστείτε για πιθανές προκλήσεις και ευκαιρίες.

## **4.2 Χρηματοδότηση και Οικονομική Διαχείριση**

Η χρηματοδότηση και η οικονομική διαχείριση αποτελούν κρίσιμους παράγοντες για την επιτυχία μιας επιχείρησης. Είναι σημαντικό να κατανοήσετε πώς θα χρηματοδοτήσετε την επιχείρησή σας και πώς θα διαχειριστείτε τα οικονομικά της. Ακολουθούν βασικά βήματα για τη χρηματοδότηση και την οικονομική διαχείριση:

**Χρηματοδότηση:**

**Αυτοχρηματοδότηση:** Εξετάστε τις προσωπικές επενδύσεις, κεφάλαια από φίλους και οικογένεια, καθώς και τα κέρδη από την επιχείρησή σας ως πηγές αυτοχρηματοδότησης.

**Εξωτερική Χρηματοδότηση:** Εξετάστε επιλογές όπως τα δάνεια από τράπεζες, επενδυτές, επιχειρηματικοί αγγελιοδότες, κεφάλαια από κεφαλαιοκαταθέτες και προγράμματα επιχορήγησης.

**Επιχειρηματικό Σχέδιο:** Δημιουργήστε ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο που περιλαμβάνει τις χρηματοδοτικές ανάγκες σας και τον τρόπο που θα χρηματοδοτήσετε την επιχείρησή σας.

**Χρηματοδοτικός Έλεγχος:** Εκτιμήστε τις χρηματοοικονομικές ανάγκες της επιχείρησής σας και προετοιμαστείτε για τον έλεγχο των επενδυτών ή των δανειστών.

**Οικονομική Διαχείριση:**

**Δημιουργία Προϋπολογισμού:** Δημιουργήστε έναν αναλυτικό προϋπολογισμό που περιλαμβάνει τα έσοδα, τα έξοδα και τα προβλεπόμενα κέρδη για κάθε μήνα και έτος.

**Παρακολούθηση και Έλεγχος:** Παρακολουθήστε τα οικονομικά σας στοιχεία και συγκρίνετέ τα με τον προϋπολογισμό σας. Ελέγχετε τις δαπάνες και προσαρμόζετε τη στρατηγία σας αναλόγως.

**Προγραμματισμός Ταμείου:** Δημιουργήστε έναν προγραμματισμό ταμείου για τη διαχείριση των ρευστών πόρων σας και τη διασφάλιση της ρευστότητας της επιχείρησής σας.

**Φορολογική Διαχείριση:** Κατανοήστε τις φορολογικές υποχρεώσεις της επιχείρησής σας και προετοιμαστείτε για την καταβολή φόρων και την υποβολή αναφορών.

**Ανάλυση Αποτελεσμάτων:** Κάντε ανάλυση των οικονομικών αποτελεσμάτων για να αξιολογήσετε την απόδοση της επιχείρησής σας και να προσαρμόσετε τη στρατηγία σας.

**Προγραμματισμός Επενδύσεων:** Επενδύστε σε τρόπους που θα ενισχύσουν την ανάπτυξη της επιχείρησής σας.

Η χρηματοδότηση και η οικονομική διαχείριση απαιτούν προσεκτικό σχεδιασμό και παρακολούθηση. Με τη σωστή διαχείριση των οικονομικών, μπορείτε να εξασφαλίσετε την οικονομική ευημερία και την αειφόρο ανάπτυξη της επιχείρησής σας.

### **4.3 Ανάπτυξη Ομάδας-Διαχείριση Προσωπικού**

**Ανάπτυξη Ομάδας**

Οδηγήστε την Κουλτούρα της Επιχείρησής:

- Καθορίστε και προωθήστε τις αξίες και την κουλτούρα της επιχείρησής σας.
- Δημιουργήστε ένα περιβάλλον εργασίας που προάγει τη συνεργασία και την καινοτομία.

**Διαχείριση Επιδόσεων και Αντιμετώπιση Προβλημάτων:**

- Αντιμετωπίστε τα προβλήματα των υπαλλήλων και παρέχετε την αναγκαία υποστήριξη.
- Διαχειριστείτε τις διαφορές και τα προβλήματα στον χώρο εργασίας με διαφάνεια και δικαιοσύνη.

**Σχεδιασμός Συνεργατικών Ομάδων:**

- Δημιουργήστε ομάδες εργασίας που θα βοηθήσουν στην επίλυση συγκεκριμένων προκλήσεων.

**Προώθηση της Καινοτομίας:**

- Ενθαρρύνετε τους υπαλλήλους να προτείνουν νέες ιδέες και καινοτόμες λύσεις.

Η διαχείριση προσωπικού είναι σημαντική για την δημιουργία μιας αποδοτικής και καινοτόμου οργανωτικής δομής. Η ανάπτυξη και η υποστήριξη των υπαλλήλων είναι κρίσιμες για την επιτυχία της επιχείρησής σας.

**Διαχείριση Προσωπικού**

Η διαχείριση του προσωπικού είναι ουσιαστική για την επιτυχία της επιχείρησής σας. Η αποτελεσματική διαχείριση προσωπικού βοηθά στη δημιουργία μιας υγιούς οργανωτικής κουλτούρας και στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων των υπαλλήλων. Ακολουθούν ορισμένα βήματα για τη διαχείριση προσωπικού:

#### Πρόσληψη και Επιλογή Προσωπικού:

- Καθορίστε τις ανάγκες σε προσωπικό και δημιουργήστε λεπτομερείς προφίλ θέσεων.
- Πραγματοποιήστε διαδικασίες πρόσληψης και αξιολόγησης προσωπικού με προσοχή στις δεξιότητες και τη συμβατότητα με την επιχείρησή σας.

#### Κατάρτιση και Ανάπτυξη:

- Παράσχετε εκπαίδευση και κατάρτιση στο προσωπικό σας για τη βελτίωση των δεξιοτήτων τους.
- Καλλιεργήστε την επαγγελματική ανάπτυξη και την προσωπική ανέλιξη των υπαλλήλων.

#### Αξιολόγηση και Ανταμοιβή:

- Δημιουργήστε ένα σύστημα αξιολόγησης απόδοσης για τους υπαλλήλους σας.
- Ανταμείψτε την υψηλή απόδοση και αναγνωρίστε την προσπάθεια των υπαλλήλων.

#### Οδηγήστε την Κουλτούρα της Επιχείρησής:

- Καθορίστε και προωθήστε τις αξίες και την κουλτούρα της επιχείρησής σας.
- Δημιουργείστε ένα περιβάλλον εργασίας που προάγει τη συνεργασία και την καινοτομία.

#### Διαχείριση Επιδόσεων και Αντιμετώπιση Προβλημάτων:

- Αντιμετωπίστε τα προβλήματα των υπαλλήλων και παρέχετε την αναγκαία υποστήριξη.
- Διαχειριστείτε τις διαφορές και τα προβλήματα στον χώρο εργασίας με διαφάνεια και δικαιοσύνη.

#### Σχεδιασμός Συνεργατικών Ομάδων:

- Δημιουργήστε ομάδες εργασίας που θα βοηθήσουν στην επίλυση συγκεκριμένων προκλήσεων.



Πρωώθηση της Καινοτομίας:

- Ενθαρρύνετε τους υπαλλήλους να προτείνουν νέες ιδέες και καινοτόμες λύσεις.

- Η διαχείριση προσωπικού είναι σημαντική για την δημιουργία μιας αποδοτικής και καινοτόμου οργανωτικής δομής. Η ανάπτυξη και η υποστήριξη των υπαλλήλων είναι κρίσιμες για την επιτυχία της επιχείρησής σας.

#### **4.4 Νομικά και Φορολογικά Θέματα**

Η κατανόηση των νομικών και φορολογικών θεμάτων είναι απαραίτητη για την επιχειρηματική επιτυχία. Εδώ είναι ορισμένα βήματα και σημεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη:

##### Νομικά Θέματα

Επιλογή Δομής Επιχείρησης: Καθορίστε ποια είναι η κατάλληλη δομή για την επιχείρησή σας, όπως εταιρεία, ατομική επιχείρηση, ή εταιρεία με περιορισμένη ευθύνη (ΕΠΕ).

Εγγραφή και Άδειες: Κατανοήστε ποιες είναι οι νομικές απαιτήσεις για την εγγραφή και τη λήψη απαραίτητων αδειών για τη δραστηριότητά σας.

Συμβόλαια: Δημιουργήστε και αξιολογήστε συμβόλαια, όπως συμβόλαια μίσθωσης, συμβόλαια προμηθειών, και συμβόλαια εργασίας.

Πνευματικά Δικαιώματα: Προστατεύστε τα πνευματικά δικαιώματα, όπως τα εμπορικά σήματα και τα πνευματικά δικαιώματα.

Ευθύνη: Κατανοήστε τις νομικές ευθύνες της επιχείρησής σας και λάβετε τα κατάλληλα μέτρα για την προστασία του προσωπικού και του επαγγελματικού σας περιουσιακού συμφέροντος.

##### Φορολογικά Θέματα

Φορολογική Ταξινόμηση: Καθορίστε ποιες φορολογικές κατηγορίες ισχύουν για την επιχείρησή σας, όπως το ΦΠΑ, το φόρο εισοδήματος, και τους φόρους επί των επιχειρήσεων.

Κατανοήστε τις Ελάχιστες Απαιτήσεις:

Γνωρίστε ποιες είναι οι ελάχιστες απαιτήσεις για την καταβολή φόρων και τις υποβολές αναφορών.

Σχεδιάστε Μια Φορολογική Στρατηγική: Εξετάστε πώς μπορείτε να μειώσετε το φορολογικό σας βάρος, όπως μέσω αποφυγής φορολογικών κενών.

Παρακολούθηση και Υποβολή Φορολογικών Δηλώσεων: Παρακολουθείτε τα χρηματοοικονομικά σας και υποβάλλετε τις φορολογικές δηλώσεις στην ώρα τους.

Φορολογικός Σύμβουλος: Συνεργαστείτε με έναν ειδικό φορολογικού δικαίου για να σας βοηθήσει να εφαρμόσετε τις βέλτιστες φορολογικές στρατηγικές.

Η κατανόηση και η τήρηση των νομικών και φορολογικών υποχρεώσεών σας είναι ουσιώδης για την εξάσφαλη της συμμόρφωσης και την αποτροπή προβλημάτων στο μέλλον.

## Ενότητα 5: Εμπνευσμένα Παραδείγματα

### 5.1 Ιστορίες Επιτυχίας Επιχειρηματιών

Melanie Perkins της Canva

Το 2007, η Melanie Perkins εργαζόταν part-time ενώ φοιτούσε στο Περθ, Αυστραλία, διδάσκοντας σε φοιτητές πώς να χρησιμοποιούν λογισμικό σχεδιασμού για υπολογιστές. Το λογισμικό ήταν ακριβό, περίπλοκο και απαιτούσε ένα ολόκληρο εξάμηνο εκπαίδευσης για να μάθει κάποιος πώς να το χρησιμοποιήσει, κάτι που έκανε την Perkins να αναρωτηθεί: "Υπάρχει τρόπος να είναι αυτό πιο απλό και φθηνό;"

Αρχικά, ο στόχος της Perkins να δημιουργήσει ένα προσιτό, απλό, online εργαλείο σχεδιασμού απορρίφθηκε από πάνω από 100 επενδυτές. Δεν ήταν παρά μετά από τρία χρόνια στη διαδικασία παρουσίασής της που η Canva έλαβε την πρώτη της επένδυση.

Η Perkins αποδίδει αυτή την επένδυση σε μια αλλαγή στη στρατηγική παρουσίασής της: άρχισε να επικεφαλής τον αφομοιώσιμο προβληματισμό που προσπαθεί να λύσει η Canva.

"Πολλοί άνθρωποι μπορούν να συνδεθούν με το να μπαίνουν σε κάτι σαν το Photoshop και να νιώθουν εντελώς ξεπερασμένοι", δήλωσε η Perkins σε συνέντευξη για το Inc. "Είναι σημαντικό να διηγείσαι την ιστορία, γιατί αν η κοινότητά σου δεν καταλαβαίνει το πρόβλημα, δεν θα καταλάβει τη λύση."

Σήμερα, 60 εκατομμύρια πελάτες χρησιμοποιούν το Canva για να δημιουργούν όλα όσα χρειάζονται σε 190 χώρες.

Η ιστορία της Perkins αντικατοπτρίζει τη σημασία του να επικοινωνεί κανείς αποτελεσματικά την αξία μιας επιχειρηματικής ιδέας, καθώς και την αντοχή και την ανθεκτικότητα που απαιτούνται για την επιτυχία μιας επιχείρησης.

## Καμβάς Επιχειρηματικού Σχεδίου

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο περιγράφει τον τρόπο με τον οποίο μια επιχείρηση δημιουργεί, παραδίδει και συλλαμβάνει αξία. Μέσω του καμβά ο επιχειρηματίας καλείται να απεικονίσει σχηματικά το επιχειρηματικό του σχέδιο σε 9 θεματικές ενότητες, οι οποίες σχετίζονται με το παρεχόμενο προϊόν/υπηρεσίες, τα τμήματα αγοράς, τις πελατειακές σχέσεις, τα κανάλια διανομής, τους πόρους /διαδικασίες, τις συνεργασίες καθώς και τα έσοδα και κόστη του εγχειρήματος.

Ο Alexander Osterwalder και Yve sPigneur στο βιβλίο τους με τίτλο *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers* (2010) ανέπτυξαν τον Καμβά Επιχειρηματικού Σχεδίου (*Business Model Canvas*).

### Προετοιμασία για τη χρήση του Καμβά

Σχεδιάστε τον καμβά σε ένα άσπρο πίνακα και προμηθευτείτε πολύχρωμα αυτοκόλλητα χαρτάκια. Συγκεντρώστε την ομάδα σας και κάντε brainstorming για να συμπληρώσετε με ιδέες τα εννέα μέρη του καμβά. Στα πολύχρωμα χαρτάκια μπορείτε να απεικονίσετε τη γνώμη σας χρησιμοποιώντας ζωγραφιές ή δύο- τρεις λέξεις. Η απεικόνιση εννοιών με τη χρήση των παραπάνω μεθόδων αποσκοπεί στην καλύτερη επικοινωνία της ομάδας και στην αποφυγή παρερμηνειών. Παράλληλα προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε ίδιου χρώματος αυτοκόλλητα χαρτάκια για να αποτυπώσετε τα συστατικά μέρη διαδικασιών της επιχειρηματικής σας λειτουργίας, καθώς και διάφορων ροών εσόδων που τυχόν προκύπτουν από τη δραστηριότητά σας.

### Τα 9 μέρη του καμβά

#### 1. Τα Τμήματα της αγοράς

Μια επιχείρηση ικανοποιεί ένα ή περισσότερα τμήματα της αγοράς.

- ❖ Για ποιους δημιουργείτε αξία;
- ❖ Ποιοι είναι οι σημαντικότεροι πελάτες σας;
- ❖ Από που θα προέρχονται τα έσοδά σας;
- ❖ Υπάρχουν διάφορα είδη τμημάτων της αγοράς- για παράδειγμα:
  - μαζική αγορά
  - μικρή (εξειδικευμένη) αγορά
  - κατακερματισμένη αγορά
  - διαφοροποιημένη
  - πολύπλευρες πλατφόρμες - αγορές



#### 2. Αξία/Χρησιμότητα

Τα προϊόντα/υπηρεσίες που παράγουν αξία για ένα συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς.

- ❖ Τι αξία παρέχετε στους πελάτες σας;
- ❖ Ποια προβλήματα τους βοηθάτε να αντιμετωπίσουν;
- ❖ Ποιο είναι το σύνολο των προϊόντων ή των υπηρεσιών που παρέχετε;

- ❖ Ποιες ανάγκες των πελατών σας ικανοποιείτε;

### **3. Κανάλια διανομής**

Το προϊόν ή οι υπηρεσίες σας παραδίδεται στους πελάτες σας μέσω καναλιών επικοινωνίας, διανομής.

- ❖ Μέσω ποιων καναλιών προσεγγίζετε την αγορά σας;
- ❖ Πως ενοποιείται τα κανάλια διανομής με την καθημερινότητά των πελατών σας;
- ❖ Ποια κανάλια είναι αποτελεσματικότερα συναρτήσει του κόστους;

### **4. Σχέσεις με τους πελάτες**

- ❖ Τι σχέσεις δημιουργείτε με κάθε τμήμα της αγοράς σας;
- ❖ Ποιες από αυτές έχουν παγιωθεί;
- ❖ Πώς ενοποιούνται με το υπόλοιπο επιχειρηματικό σχέδιο;

### **5. Ροές εσόδων**

Προέρχονται από την παροχή του προϊόντος ή της υπηρεσίας στους πελάτες/ωφελούμενους

- ❖ Ποια τιμή είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες σας;
- ❖ Τα έσοδά σας προέρχονται μέσω περιοδικών συναλλαγών ή είναι επαναλαμβανόμενα;
- ❖ Τύπο εσόδων:
  - Τιμοκατάλογος
  - Εξαρτώμενη από τα χαρακτηριστικά του προϊόντος/υπηρεσία
  - Εξαρτώμενη από το τμήμα της αγοράς
  - Απόδοση μέσω διαπραγματεύσεων (ΕΚΕ)
  - Κρατική χρηματοδότηση
  - Άλλο...

### **6. Κυριότεροι Πόροι**

Οι κύριοι πόροι για την παροχή του προϊόντος ή της υπηρεσίας στους πελάτες/ωφελούμενους

- ❖ Ποιοι πόροι είναι απαραίτητοι για τη δημιουργία της παρεχόμενης αξίας στους πελάτες;
- ❖ Τύπο πόρων:
  - Φυσικοί
  - Άυλοι (επωνυμία, φήμη )
  - Ανθρώπινο Δυναμικό
  - Χρηματικοί

### **7. Κυριότερες Δραστηριότητες**

Χαρακτηρίζονται οι ενέργειες που σε συνδυασμό με τους πόρους της επιχείρησης συντελούν στη δημιουργία του περιεχομένου του προϊόντος/υπηρεσιών.

- ❖ Ποιες δραστηριότητες πρέπει να εκτελέσετε πολύ καλά στο επιχειρηματικό σας σχέδιο; Τι είναι σημαντικό;
- ❖ Κατηγορίες:
  - Παραγωγή
  - Επίλυση προβλημάτων
  - Πλατφόρμα/δίκτυο

### **8. Κυριότερες Συνεργασίες**

Ορισμένες δραστηριότητες της επιχείρησης ανατίθενται σε εξωτερικούς συνεργάτες καθώς και κύριοι πόροι αποκτούνται έξω από την επιχείρηση.

- ❖ Ποιοι συνεργάτες και προμηθευτές ασκούν επιρροή στο επιχειρηματικό σας σχέδιο;
- ❖ Ποιους κύριους πόρους αποκτούμε από συνεργάτες;
- ❖ Ποιες κύριες δραστηριότητες πραγματοποιούνται από συνεργάτες;
- ❖ Κίνητρα για συνεργασίες:
  - Εξοικονόμηση πόρων
  - Μείωση ρίσκου και αβεβαιότητας
  - Απόκτηση ιδιαίτερων πόρων και δραστηριοτήτων

### **9. Διάρθρωση του κόστους**

- ❖ Ποια είναι τα κυριότερα κόστη του επιχειρηματικού σας σχεδίου;
- ❖ Ποιο είναι οι κυριότεροι πόροι του επιχειρηματικού σας σχεδίου;
- ❖ Ορισμένα χαρακτηριστικά για τα είδη του κόστους:
  - Σταθερά κόστη (ενοίκιο, μισθοί, αναλώσιμα ..)
  - Μεταβλητά κόστη
  - Οικονομίες εύρους/κλίμακας

## Εργαλείο αξιολόγησης του μελλοντικού επιχειρηματία

Απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις με ΝΑΙ, ΙΣΩΣ, ΟΧΙ (σημειώστε δίπλα την απάντηση).

Ερωτήματα / Θέσεις	ΝΑΙ	ΙΣΩΣ	ΟΧΙ
Εξετάζω τα λάθη μου και μαθαίνω από αυτά			
Μου αρέσει ο αυτοέλεγχος			
Είμαι θετικός άνθρωπος			
Συχνά μου είναι ευχάριστο να είμαι μόνος			
Η επιτυχία είναι μία δυνατή προσωπική μου ανάγκη			
Βλέπω τα προβλήματα σαν προκλήσεις			
Μπορώ να ξεπεράσω τα συναισθηματικά εμπόδια			
Όταν υπάρχει κάτι που θέλω προσπαθώ να σκεφτώ το τελικό αποτέλεσμα			
Αναλαμβάνω ρίσκα			
Ρισκάρω με μία ιδέα και αν αυτή ενέχει ένα ποσοστό αβεβαιότητας			
Αισθάνομαι σίγουρος για τον εαυτό μου			
Είμαι ευπροσάρμοστος			
Είμαι διαισθητικός			
Κρατώ τις αποφάσεις που παίρνω			
Για να μάθω κάτι καινούργιο ψάχνω σε αυτό που δε γνώριζα μέχρι σήμερα			
Πειραματίζομαι με νέους τρόπους για να επιτύχω κάποια πράγματα			
Συνήθως κάνω πράγματα με το δικό μου τρόπο			
Έχω νέες και διαφορετικές ιδέες			
Είμαι περίεργος/η			
Έχω την τάση να αντιστέκομαι σε κάτι που θεωρείται αυθεντία			
Είμαι επίμονος/η, «δεν εγκαταλείπω»			
Εάν κάτι δεν μπορεί να γίνει βρίσκω τον τρόπο να το κάνω			
Υπάρχει φήμη ότι είμαι πεισματάρης(α)			

Όταν με ενδιαφέρει κάτι δεν μπορώ να κοιμηθώ			
Μπορώ να κάνω θυσίες για να κερδίσω πιθανές μακροπρόθεσμες αμοιβές			

*Οι απαντήσεις είναι ενδεικτικές και δείχνουν βασικές τάσεις στα χαρακτηριστικά ενός υποψήφιου επιχειρηματία.*

Αθροίστε τις απαντήσεις σας:

- ❖ Κάθε απάντηση ΝΑΙ ισοδυναμεί με 3 βαθμούς
- ❖ Κάθε απάντηση ΙΣΩΣ ισοδυναμεί με 2 βαθμούς
- ❖ Κάθε απάντηση ΟΧΙ ισοδυναμεί με 1 βαθμό

Αν έχετε άθροισμα :

- ❖ 60-75: Διαθέτετε τα βασικά χαρακτηριστικά ενός επιχειρηματία
- ❖ 48-59: Χρειάζεται να αναπτυχθούν οι ικανότητες στα πιο αδύνατα σημεία
- ❖ 37-47: Απομακρυνόμαστε από το προφίλ του επιχειρηματία
- ❖ 37-1 : Πλησιάζουμε το προφίλ του μισθωτού

## Επιχειρηματικό Σχέδιο μιας σελίδας

Απαντήστε στις παρακάτω απαντήσεις πολύ σύντομα (3 σειρές κάθε απάντηση)

1. Τι προϊόν /υπηρεσία θα πουλήσεις;

.....  
.....  
.....

2. Ποιοι θα αγοράσουν /ενδιαφερθούν για το προϊόν/υπηρεσία σου;

.....  
.....  
.....

3. Πώς η επιχειρηματική σου ιδέα θα βοηθήσει τους πελάτες σου;

.....  
.....  
.....

4. Πόσο θα κοστίζει το προϊόν/υπηρεσία;

.....  
.....  
.....

5. Με ποιον τρόπο θα πληρώνεσαι;

.....  
.....  
.....

6. Πώς αλλιώς μπορείς να βγάλεις χρήματα από την επιχειρηματικότητα σου δραστηριότητα;

.....  
.....  
.....

7. Πως θα μάθουν οι πελάτες σου για τη δουλειά σου;

.....  
.....  
.....

8. Πώς μπορείς να προκαλέσεις συστάσεις τρίτων για τα προϊόντα /υπηρεσίες σου;

.....  
.....  
.....



**9. Ποιος είναι ο στόχος σου, ώστε να θεωρήσεις την επιχείρησή σου πετυχημένη (αριθμός πελατών, ετήσιος τζίρος);**

.....  
.....  
.....

**10. Ποια είναι τα εμπόδια/ευκαιρίες/ ιδιαιτερότητες της επιχειρηματικής σας ιδέας; Ποιες λύσεις προτείνετε;**

.....  
.....  
.....

*Πηγή: Chris Guillebeau “The 100 startup” (Random House Inc., New York, 2012)*

Καμβάς Επιχειρηματικού Σχεδίου		Τίτλος Επιχειρηματικής Ιδέας:		
Ποιοι είναι οι κυριότεροι συνεργάτες/προμηθευτές;	Ποιες είναι οι κυριότερες δραστηριότητες για την ανάπτυξη του προϊόντος /υπηρεσίας σας;	Τι προϊόν /υπηρεσία παρέχετε;	Τι σχέσεις δημιουργείτε με τους πελάτες σας;	Ποιες ομάδες πελατών μπορείτε να διακρίνετε; .....
	Τι πόρους θα χρειαστείτε για τη δημιουργία του προϊόντος/υπηρεσίας σας;		Ποια είναι τα κανάλια διανομής του προϊόντος /υπηρεσίας;	
Ποιοι είναι οι κυριότεροι παράγοντες κόστους;		Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των εσόδων;		
Πηγή Alexander Osterwalder's Business Model Canvas <a href="http://www.businessmodelgeneration.com">www.businessmodelgeneration.com</a>				

## Επίλογος

Με την ολοκλήρωση αυτού του βιβλιαρίου, ελπίζουμε ότι βρήκατε όχι μόνο πολύτιμες πληροφορίες αλλά και έναν οδηγό και έμπνευση για τον καταπληκτικό κόσμο της επιχειρηματικότητας.

Η πορεία που οδηγεί στην επιτυχία είναι μια συναρπαστική περιπέτεια που απαιτεί πάθος, αφοσίωση και συνεχή εκπαίδευση. Στην πορεία αυτή, η εκμάθηση από τους επιτυχημένους επιχειρηματίες, η ανάπτυξη των δεξιοτήτων και η αντιμετώπιση των προκλήσεων θα διαμορφώσουν το επαγγελματικό σας μέλλον.

Να θυμάστε πάντα ότι κάθε αποτυχία είναι ένα βήμα προς την επιτυχία, και κάθε πρόκληση είναι μια ευκαιρία για μάθηση. Με την πορεία του χρόνου, και με τη σύνεση που αποκτήσατε, θα διαπιστώσετε ότι η επιχειρηματικότητα είναι όχι μόνο τρόπος ζωής, αλλά και ένα ταξίδι αυτογνωσίας και επίτευξης.

Σας ευχόμαστε κάθε επιτυχία στα επαγγελματικά σας και επιχειρηματικά ταξίδια. Μη φοβάστε να ονειρεύεστε μεγάλα και να δράτε με πάθος.

Το μέλλον ανήκει σε εσάς.



## Επικοινωνία

Δομή Απασχόλησης & Σταδιοδρομίας  
Πανεπιστημίου Ιωαννίνων  
Πανεπιστημιούπολη Ιωαννίνων,  
Ιωάννινα, Τ.Κ. 45110  
Ισόγειο Κτιρίου Διοίκησης

Τηλ. 2651007278, 8454, 9046

Email: [dasta@uoi.gr](mailto:dasta@uoi.gr), [career@uoi.gr](mailto:career@uoi.gr)

<https://career.uoi.gr/>

Ο παρών οδηγός δημιουργήθηκε στο πλαίσιο του έργου «Γραφείο Διασύνδεσης Πανεπιστημίου Ιωαννίνων», το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ελλάδα και την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του «Ε.Π. Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού, Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση», MIS 5070809