

FACILITATOR GUIDE

Management



This work is openly licensed
via [CC BY-NC-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

ΔΕΙΚΤΗΣ

A.	2
B.	2
Γ.	3
Δ.	5
Μάθημα 1: Φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις	5
Μάθημα 1. Πρόσθετη άσκηση	12
Μάθημα 2: Lean startup 1	13
Μάθημα 2. Πρόσθετες ασκήσεις για τον άπαχο καμβά	23
Άσκηση 1	23
Άσκηση 2	27
Μάθημα 3: Ανάλυση αγοράς	28
Μάθημα 3. Πρόσθετες ασκήσεις	31
Μάθημα 4: Lean startup 2	33
Μάθημα 4. Πρόσθετες ασκήσεις	36
Άσκηση: Χάρτης πρότασης αξίας	36
Άσκηση: Δημιουργία και επικύρωση ενός ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος	37
Μάθημα 5: Στρατηγική μάρκετινγκ	38
Μάθημα 5. Πρόσθετες ασκήσεις	41
Μάθημα 6: Οικονομικά: διαχείριση ταμειακών ροών	42
Μάθημα 7: Χρηματοοικονομική δομή και πηγές χρηματοδότησης	47
Μάθημα 7: Επιπλέον ασκήσεις	55
Μάθημα 8: Διευθυντικό προσωπικό	66
Πρόσθετες Ασκήσεις	70
Μάθημα 9: Επιχειρηματικό σχέδιο	70

A. Οδηγός Εισαγωγή

Καλώς ορίσατε στους Οδηγούς Διαχείρισης Διαμεσολαβητών.

Στη DIBS, η δέσμευσή μας είναι να ενδυναμώσουμε τους μετανάστες που μπαίνουν στον επιχειρηματικό κόσμο και εκτιμούμε βαθύτατα τον ρόλο σας στην επίτευξη αυτής της αποστολής. Αυτός ο οδηγός διευκολυντή έχει δημιουργηθεί ρητά για την ενότητα "Διαχείριση", αναγνωρίζοντας τον κεντρικό ρόλο που παίζουν οι ήπιες δεξιότητες στις αποτελεσματικές διευθυντικές πρακτικές.

Οι δεξιότητες διαχείρισης, σε αυτό το πλαίσιο, περιλαμβάνουν ένα φάσμα χαρακτηριστικών που επιτρέπουν στα άτομα να ηγούνται, να επικοινωνούν και να συνεργάζονται αποτελεσματικά. Αυτές οι δεξιότητες υπερβαίνουν την τεχνική τεχνογνωσία, διαμορφώνοντας τα θεμέλια για τη δημιουργία ενός θετικού εργασιακού περιβάλλοντος, την ενίσχυση της παραγωγικότητας της ομάδας και την προώθηση της βιώσιμης ανάπτυξης.

Στον δυναμικό κόσμο της διαχείρισης, οι ήπιες δεξιότητες είναι καθοριστικές για την έμπειρη λήψη αποφάσεων και την επίλυση προβλημάτων. Οι διευθυντές πλοηγούνται σε περίπλοκες καταστάσεις, απαιτώντας προσαρμοστικότητα, ανθεκτικότητα και ικανότητα λήψης ορθών αποφάσεων εν μέσω αβεβαιότητας.

Αυτή η ενότητα εκτυλίσσεται σε οκτώ μαθήματα, το καθένα σχολαστικά σχεδιασμένο για να εμβαθύνει σε συγκεκριμένες μαλακές δεξιότητες που είναι απαραίτητες για αποτελεσματική διαχείριση. Σας προσκαλούμε να εξερευνήσετε αυτές τις αποχρώσεις, αναγνωρίζοντας τον κεντρικό ρόλο τους στην επιτυχημένη επιχειρηματικότητα και την αποτελεσματική ηγεσία στο συνεχώς εξελισσόμενο επιχειρηματικό τοπίο.

B. Μαθησιακά Αποτελέσματα Μαθημάτων (LOs)

Στο τέλος αυτού του μαθήματος, ο συμμετέχων θα:

- Θα κατανοήσει τη σημασία της βιωσιμότητας, θα γνωρίζει πώς να ενσωματώνει πράσινες πρακτικές και θα αναπτύσσει στρατηγικές για τη μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων.
- Κατανοήσει τις αρχές της Lean Startup, επικυρώστε τις επιχειρηματικές ιδέες και προσαρμόστε τα προϊόντα στις ανάγκες των πελατών.

- Θα είναι σε θέση να εκτελεί ανάλυση αγοράς, να εντοπίζει ευκαιρίες και απειλές και να κατανοεί τις ανάγκες των πελατών.
- Θα ξέρει πώς να επικυρώνει το επιχειρηματικό σας έργο για να ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο.
- Θα είναι σε θέση να αναπτύσσει στρατηγικές μάρκετινγκ, να κατανοεί διαφορετικά κανάλια και να μετράει την απόδοση.
- Θα είναι σε θέση να διαχειρίζεται τις ταμειακές ροές, τον προϋπολογισμό και να διατηρεί την οικονομική υγεία.
- Θα γνωρίζει επιλογές χρηματοδότησης, θα κατανοεί πώς να τις αποκτά και θα γνωρίζει πώς να παρουσιάζει προτάσεις στους επενδυτές.
- Θα έχει αναπτύξει ηγετικές ικανότητες, θα γνωρίζει πώς να διαχειρίζεται ομάδες και θα κατανοεί τη σημασία της εταιρικής κουλτούρας.
- Θα είναι σε θέση να αναπτύξει ένα επιχειρηματικό σχέδιο.

C. Περιγραφή μαθήματος

Περιγραφή μαθήματος	Μαθησιακά Αποτελέσματα
Μάθημα 1: Φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις.	<ul style="list-style-type: none"> • Τι είναι οι φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις; • «Βιώσιμοι Αναπτυξιακοί Στόχοι (SDGs)» και «Όραμα 2030» • Παραδείγματα πράσινων επιχειρήσεων • Αυτοκαθοδήγηση ως ιδιοκτήτης πράσινης επιχείρησης • Εισαγωγή στις Πράσινες Επιχειρήσεις και Επιχειρήσεις • Η σημασία των πράσινων δεξιοτήτων • Πώς να κάνετε μια επιχείρηση πιο πράσινη
Μάθημα 2: Lean startup 1	<ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε τι σημαίνει λιτή εκκίνηση. • Έχετε ένα εργαλείο για να αντιπροσωπεύσετε την επιχειρηματική σας ιδέα. • Γνωρίστε τη διαδικασία επικύρωσης
Μάθημα 3: Ανάλυση αγοράς	<ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε ποιος είναι ο πελάτης/τελικός χρήστης και πώς συμπεριφέρονται. • Έχετε επιλέξει ένα τμήμα της αγοράς. • Γνωρίζουν την αξία που προσφέρουν στους πελάτες/τελικούς χρήστες τους. • Διαφοροποιήστε τον εαυτό σας από τους ανταγωνιστές
Μάθημα 4: Lean startup 2	<ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε πώς να ορίσετε την Πρόταση Αξίας τους • Μάθετε πώς να δημιουργήσετε ένα MVP (Ελάχιστο βιώσιμο προϊόν) για να επικυρώσετε τη λύση.

Περιγραφή μαθήματος	Μαθησιακά Αποτελέσματα
Μάθημα 5: Στρατηγική μάρκετινγκ	<ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε τι είναι το μάρκετινγκ. • Σχεδιάστε τα 4 P του μείγματος μάρκετινγκ για την επιχείρησή σας. • Γνωρίστε τα στοιχεία που συνθέτουν ένα σχέδιο μάρκετινγκ
Μάθημα 6: Οικονομικά: διαχείριση ταμειακών ροών	<ul style="list-style-type: none"> • Να κατανοήσουν τη σημασία της λειτουργίας του ταμείου. • Να εξοικειωθούν με τις έννοιες των μετρητών και της ρευστότητας • Διαφοροποίηση μεταξύ τζίρου, κέρδους και ταμειακών ροών • Εργαλεία και τεχνικές για τη βελτίωση της διαχείρισης μετρητών
Μάθημα 7: Χρηματοοικονομική δομή και πηγές χρηματοδότησης	<ul style="list-style-type: none"> • Τι είναι τα Οικονομικά; • Πού μπορούμε να βρούμε Οικονομικά;
Μάθημα 8: Διευθυντικό προσωπικό	<ul style="list-style-type: none"> • Κατανοήστε τη σημασία της επικοινωνίας και της οικοδόμησης σχέσεων με συναδέλφους και ανωτέρους. • Μάθετε πώς να διαχειρίζεστε τις πολιτισμικές διαφορές στο χώρο εργασίας. • Αναπτύξτε στρατηγικές για να ξεπεράσετε τα γλωσσικά εμπόδια και να επικοινωνήσετε αποτελεσματικά με τους συναδέλφους. • Μάθετε πώς να χειρίζεστε τις συγκρούσεις με επαγγελματικό τρόπο και με σεβασμό. • Κατανοήστε τις νομικές απαιτήσεις και τις βέλτιστες πρακτικές για το διοικητικό προσωπικό.
Μάθημα 9: Επιχειρηματικό Σχέδιο	<ul style="list-style-type: none"> • Τι είναι το Επιχειρηματικό Σχέδιο; • Η σημασία ενός επιχειρηματικού σχεδίου • Ποιος χρειάζεται ένα επιχειρηματικό σχέδιο; • Στοιχεία ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου

D. Δομή του μαθήματος

Μάθημα 1: Φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις.

(Υποδιαίρεση) Μάθημα ή Δραστηριότητα τίτλος:	Τίτλος/Πηγή περιγραφή:	σημειώσεις
Εισαγωγή	<ul style="list-style-type: none"> • Τι είναι οι φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις; , • «Βιώσιμοι Αναπτυξιακοί Στόχοι (SDGs)» και «Όραμα 2030». • Παραδείγματα πράσινων επιχειρήσεων • Αυτοκαθοδήγηση ως ιδιοκτήτης πράσινης επιχείρησης • Εισαγωγή στις Πράσινες Επιχειρήσεις και Επιχειρήσεις • Η σημασία των πράσινων δεξιοτήτων • Πώς να κάνετε μια επιχείρηση πιο πράσινη <p>YT Video – Εισαγωγικό Μάθημα 2.1 Φιλικές προς το Περιβάλλον Επιχειρήσεις</p>	Αυτό το εισαγωγικό βίντεο παρουσιάζει το περίγραμμα και τους στόχους της ενότητας.
Συνεδρία 1 - Τι είναι φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις	<p>YT Video - Συνεδρία 1 - Τι είναι φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις</p>	Ορισμός και χαρακτηριστικά των φιλικών προς το περιβάλλον επιχειρήσεων, με αναφορά στην εξέλιξη της έννοιας. Είναι σημαντικό να γίνουν τα πλεονεκτήματα τόσο για την κοινωνία όσο και για την ίδια την επιχείρηση.

<p>Συνεδρία 1 – Τι είναι οι φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις σύντομο κουίζ</p>	<p style="text-align: center;">σύντομο κουίζ</p> <p>Ποιο από τα παρακάτω περιγράφει καλύτερα μια φιλική προς το περιβάλλον επιχείρηση;</p> <p>A) Μια επιχείρηση που εστιάζει αποκλειστικά στα οικονομικά κέρδη. B) Μια επιχείρηση που δίνει προτεραιότητα στις φιλικές προς το περιβάλλον πρακτικές και τη βιωσιμότητα. Γ) Μια επιχείρηση που επενδύει πολλά στη διαφήμιση και το μάρκετινγκ. Δ) Επιχείρηση που αδιαφορεί για κοινωνικές και περιβαλλοντικές ευθύνες.</p> <p>Γιατί είναι σημαντικές οι φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις;</p> <p>A) Απευθύνονται μόνο σε εξειδικευμένη αγορά. B) Συμβάλλουν σε ένα πιο βιώσιμο μέλλον και στη διατήρηση του περιβάλλοντος. Γ) Είναι λιγότερο κερδοφόρες σε σύγκριση με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Δ) Βασίζονται σε μεγάλο βαθμό από την κυβέρνηση για τη χρηματοδότηση των επιδοτήσεων.</p> <p>Τι σημαίνει για μια επιχείρηση να είναι ουδέτερη από εκπομπές άνθρακα;</p> <p>A) Η επιχείρηση δεν εκπέμπει καθόλου διοξείδιο του άνθρακα. B) Η επιχείρηση αντισταθμίζει τις εκπομπές άνθρακα μέσω περιβαλλοντικών έργων. Γ) Η επιχείρηση εξαιρείται από περιβαλλοντικούς κανονισμούς. Δ) Η επιχείρηση επικεντρώνεται αποκλειστικά στα οικονομικά κέρδη.</p> <p>Πώς μπορούν οι φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις να συμβάλουν στην κοινωνική ευθύνη;</p>	<p>Οι σωστές απαντήσεις είναι πράσινες. Εάν ο ορισμός και τα χαρακτηριστικά των φιλικών προς το εταιρίες είναι σ, η άσκηση θα πρ καθώς τονίζει ότι πρόκειται για εταιρείες που κάνουν προτεραιότητες στις πράσινες πρακτικές και ένα πιο βιώσιμο μελλοντικό περιβάλλον, ΔITS και στηρίζουν τις τοπικές κοινότητες. Οι λανθασμένες απαντήσεις θα πρέπει να ελέγχονται για να διαπιστωθεί για αυτό συμβαίνει, καθώς μπορεί να υποδηλώνουν ότι μια έννοια δεν έχει γίνει σωστά.</p>
---	---	--

	<p>A. Με τη συμμετοχή σε δίκαιες εργασιακές πρακτικές και την υποστήριξη των τοπικών κοινωνιών.</p> <p>B) Μεγιστοποιώντας τα κέρδη και ελαχιστοποιώντας τα οφέλη των εργαζομένων.</p> <p>Γ) Με την αποφυγή κάθε εμπλοκής στη διατήρηση του περιβάλλοντος.</p> <p>Δ) Αγνοώντας τον αντίκτυπο των λειτουργιών τους στην κοινότητα.</p> <p>Τι ρόλο παίζουν οι πράσινες πιστοποιήσεις σε φιλικές προς το περιβάλλον επιχειρήσεις;</p> <p>A) Είναι απαραίτητα μόνο για μεγάλες εταιρείες.</p> <p>B) Επιδεικνύουν δέσμευση για περιβαλλοντική ευθύνη και αειφορία.</p> <p>Γ) Δεν επηρεάζουν τη φήμη μιας επιχείρησης ή την αντίληψη των πελατών.</p> <p>Δ) Είναι κυρίως για σκοπούς μάρκετινγκ και δεν έχουν καμία αξία.</p>	
<p>Συνεδρία 2 - SDG και όραμα 2030</p>	<p>YT Video - Session 2 - SDG and 2030 vision</p>	<p>Αυτό το βίντεο είναι μια εισαγωγή στους στόχους της βιώσιμης ανάπτυξης. Η σημασία των sdgs θα πρέπει να τονιστεί Ως προς την ιανότητά τους να αντιμετωπίσουν μια ευρύτερη από την άποψη της φτώχειας και της πείνας έως την προώθηση της ενέργειας και της δράσης για το κλίμα. Οι στόχοι αυτοί δεν επικεντρώνονται μόνο στη βελτίωση της ποιότητας των ανθρώπων, αλλά προέρχονται επίσης από μια ολιστική προσέγγιση που ενσωματώνεται στις οικονομικές,</p>

		κοινωνικές και περιβαλλοντικές της ανάπτυξης.
Συνεδρία 2 - SDG και όραμα 2030 – σύντομο κουίζ	<p>Τι είναι οι ΣΒΑ;</p> <p>A) Ένα σύνολο παγκόσμιων στόχων που υιοθετήθηκαν από τις ευρωπαϊκές χώρες για το 2050.</p> <p>B) Ένα σύνολο παγκόσμιων στόχων που εγκρίθηκαν από όλα τα κράτη μέλη των Ηνωμένων Εθνών για το 2030.</p> <p>Γ) Ένα σύνολο στόχων ειδικά για το όραμα της Ευρώπης για το 2050.</p> <p>Δ) Ένα σύνολο στόχων ειδικά για το όραμα της Ευρώπης για το 2030.</p> <p>Ποιος είναι ο κύριος στόχος των ΣΒΑ;</p> <p>A) Να επιτευχθεί οικονομική ανάπτυξη και ανάπτυξη σε όλες τις χώρες.</p> <p>B) Προώθηση της προστασίας του περιβάλλοντος και της αειφορίας παγκοσμίως.</p> <p>Γ) Να τερματιστεί η φτώχεια, να προστατεύσουμε τον πλανήτη και να διασφαλίσουμε την ευημερία για όλους μέχρι το 2030.</p> <p>Δ) Να αντιμετωπίζει μόνο κοινωνικά ζητήματα και προκλήσεις παγκοσμίως.</p> <p>Σε τι εστιάζει το όραμα της Ευρώπης για το 2050;</p> <p>A) Επίτευξη οικονομικής ανάπτυξης μέσω της εκβιομηχάνισης.</p> <p>B) Μείωση των εκπομπών άνθρακα κατά 50% σε σύγκριση με τα επίπεδα του 1990.</p> <p>Γ) Βελτίωση των προγραμμάτων κοινωνικής πρόνοιας για όλους τους Ευρωπαίους πολίτες.</p> <p>Δ) Διεύρυνση των ευρωπαϊκών εδαφών και αύξηση της πολιτικής επιρροής παγκοσμίως.</p>	<p>Ορισμένες από τις ερωτήσεις αυτού του ερωτηματολογίου μπορεί να είναι συγκεχυμένες και περίπλοκες, επειδή περιλαμβάνουν πολλά δεδομένα. Συνιστάται να δώσετε προσοχή στις απαντήσεις προκειμένου να διευκρινίσετε τυχόν απορίες.</p>

	<p>Πώς σχεδιάζει η Ευρώπη να επιτύχει το όραμά της για το 2050;</p> <p>A) Εστιάζοντας μόνο στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας.</p> <p>B) Με την προώθηση της χρήσης ορυκτών καυσίμων και παραδοσιακών πηγών ενέργειας.</p> <p>Γ) Με την εφαρμογή της Ευρωπαϊκής Πράσινης Συμφωνίας και τη μετάβαση σε μια κλιματικά ουδέτερη οικονομία.</p> <p>Δ) Αγνοώντας την ανάγκη για προστασία και βιωσιμότητα του περιβάλλοντος.</p> <p>Ποια είναι η σημασία του οράματος της Ευρώπης για το 2050;</p> <p>A) Στοχεύει στην αντιμετώπιση παγκόσμιων προκλήσεων αλλά δεν έχει συγκεκριμένους στόχους.</p> <p>B) Χρησιμεύει ως σχέδιο για τις ευρωπαϊκές χώρες να επιτύχουν μόνο οικονομική ανάπτυξη.</p> <p>Γ) Καταδεικνύει τη δέσμευση της Ευρώπης για την καταπολέμηση της κλιματικής αλλαγής και την προώθηση της βιωσιμότητας.</p> <p>Δ) Επικεντρώνεται αποκλειστικά σε κοινωνικά ζητήματα χωρίς να λαμβάνει υπόψη τις περιβαλλοντικές ανησυχίες.</p>	
<p>Συνεδρία 3 - Αυτοκαθοδήγηση ως ιδιοκτήτης πράσινης επιχείρησης</p>	<p>YT Video - Συνεδρία 3 - Αυτοκαθοδήγηση ως ιδιοκτήτης πράσινης επιχείρησης</p>	<p>Αυτό το βίντεο παρουσιάζει ορισμένες συμβουλές για να είστε ένας πράσινος επιχειρηματίας με μια σειρά ερωτήσεων και συμβουλών. τονίζοντας ότι μ μια επιχείρηση που έχει κερδοσκοπικό χαρακτήρα δεν σημαίνει ότι δεν είναι περιβαλλοντικά υπεύθυνη. Τέλος,</p>

		αναλύει τις πράσινες δεξιότητες που πρέπει να διαθέτουν τόσο τα άτομα όσο και οι επιχειρήσεις.
<p>Συνεδρία 3 – Αυτοκαθοδήγηση ως Ιδιοκτήτης Πράσινης Επιχείρησης – σύντομο κουίζ</p>	<p style="text-align: center;">Σύντομο Κουίζ</p> <p>Τι είναι οι πράσινες επιχειρήσεις; Α) Εταιρείες που δίνουν προτεραιότητα στα οικονομικά κέρδη έναντι των περιβαλλοντικών ανησυχιών. Β) Επιχειρήσεις που επιδίδονται σε μη βιώσιμες πρακτικές και αγνοούν τις φιλικές προς το περιβάλλον πρωτοβουλίες. Γ) Επιχειρήσεις που εστιάζουν στη μείωση του οικολογικού τους αποτυπώματος και στην προώθηση της βιωσιμότητας. Δ) Επιχειρήσεις που απευθύνονται αποκλειστικά σε εξειδικευμένες αγορές χωρίς περιβαλλοντικές επιπτώσεις. Απάντηση: Γ) Επιχειρήσεις που εστιάζουν στη μείωση του οικολογικού τους αποτυπώματος και στην προώθηση της βιωσιμότητας.</p> <p>Τι αναφέρονται οι πράσινες δεξιότητες; Α) Δεξιότητες που σχετίζονται αποκλειστικά με την οικονομική διαχείριση και την κερδοφορία. Β) Δεξιότητες που είναι άσχετες με τη διατήρηση και τη βιωσιμότητα του περιβάλλοντος. Γ) Απαραίτητες δεξιότητες για την προώθηση πρακτικών φιλικών προς το περιβάλλον και την αντιμετώπιση περιβαλλοντικών προκλήσεων. Δ) Δεξιότητες που περιορίζονται σε παραδοσιακές επιχειρηματικές πρακτικές χωρίς να λαμβάνεται υπόψη το περιβάλλον.</p>	<p>Οι σωστές απαντήσεις είναι με πράσινο χρώμα. Υπάρχουν ερωτήσεις σε αυτό το ερωτηματολόγιο όπου η διαφορά μεταξύ των σωστών και των λανθασμένων απαντήσεων είναι ελάχιστη, οπότε μπορεί να γίνει περαιτέρω διευκρινίσεις.</p> <p>Μετά τη συμπλήρωση αυτού του ερωτηματολογίου είναι σημαντικό να νθεί ότι οι πράσινες επιχειρήσεις προέρχονται από την αειφορία και μειώνουν το περιβαλλοντικό τους αποτύπωμα, καθώς και να τονιστεί η σημασία των νων δεξιοτήτων, υπογραμμίζοντας ότι οι δεξιότητες αυτές είναι για την αντιμετώπιση των περιβαλλοντικών προκλήσεων.</p>

	<p>Γιατί είναι σημαντικές οι πράσινες επιχειρήσεις;</p> <p>A) Δεν είναι σημαντικές και απευθύνονται μόνο σε ένα μικρό τμήμα του πληθυσμού.</p> <p>B) Συμβάλλουν στην υποβάθμιση του περιβάλλοντος και δεν έχουν θετικό αντίκτυπο.</p> <p>Γ) Προωθούν τη βιωσιμότητα, βοηθούν στην καταπολέμηση της κλιματικής αλλαγής και προστατεύουν τους φυσικούς πόρους.</p> <p>Δ) Εστιάζουν αποκλειστικά σε κοινωνικά ζητήματα χωρίς να λαμβάνουν υπόψη τους περιβαλλοντικούς προβληματισμούς.</p> <p>Πώς μπορούν οι πράσινες δεξιότητες να ωφελήσουν άτομα και επιχειρήσεις;</p> <p>A) Δεν έχουν καμία επίδραση στην προσωπική ή επιχειρηματική ανάπτυξη.</p> <p>B) Μπορούν να ενισχύσουν τις προοπτικές σταδιοδρομίας και να οδηγήσουν την επιχειρηματική ανάπτυξη μέσω πρωτοβουλιών βιωσιμότητας.</p> <p>Γ) Περιορίζονται σε συγκεκριμένους κλάδους και έχουν μη μεταβιβάσιμη αξία.</p> <p>Δ) Είναι άσχετοι στο σύγχρονο επιχειρηματικό τοπίο και εμποδίζουν την κερδοφορία.</p> <p>Τι ρόλο παίζουν οι πράσινες δεξιότητες στην αντιμετώπιση παγκόσμιων προκλήσεων;</p> <p>A) Δεν έχουν κανένα αντίκτυπο στην αντιμετώπιση περιβαλλοντικών ή κοινωνικών προκλήσεων.</p> <p>B) Συμβάλλουν στην εξάντληση των πόρων και στην υποβάθμιση του περιβάλλοντος.</p> <p>Γ) Είναι απαραίτητα για την εξεύρεση καινοτόμων λύσεων και την προώθηση υπεύθυνων πρακτικών.</p>	
--	---	--

	Δ) Περιορίζονται σε τοπικά ζητήματα και δεν αντιμετωπίζουν παγκόσμιες ανησυχίες.	
Συνεδρία 4 - Πώς να κάνετε την επιχείρησή σας πιο πράσινη	YT Video - Συνεδρία 4 - Πώς να κάνετε την επιχείρησή σας πιο πράσινη	Σε αυτό το βίντεο, εξετάζουμε τον τρόπο με την οποία μια εταιρεία μπορεί να γίνει πιο πράσινη, περιγράφοντας τις δυσκολίες και αναφέροντας ορισμένους απλούς, με μικρό κόστος που μπορεί να εφαρμοστεί.
Πώς να κάνετε την επιχείρησή σας πιο πράσινη: σύντομο κουίζ	<p style="text-align: center;">σύντομο κουίζ</p> <p>Ποιο από τα παρακάτω είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος για να κάνετε μια επιχείρηση πιο πράσινη;</p> <p>A) Αυξήστε την κατανάλωση ενέργειας για αύξηση της παραγωγικότητας.</p> <p>B) Υιοθέτηση ενεργειακά αποδοτικών τεχνολογιών και πρακτικών.</p> <p>Γ) Χρησιμοποιήστε πλαστικά μιας χρήσης για συσκευασίες και προϊόντα.</p> <p>Δ) Απορρίψτε τις πρωτοβουλίες ανακύκλωσης για εξοικονόμηση κόστους.</p> <p>Πώς μπορεί μια επιχείρηση να μειώσει το αποτύπωμα άνθρακα;</p> <p>A) Αύξηση των αεροπορικών ταξιδιών για επαγγελματικές συναντήσεις και συνέδρια.</p> <p>B) Ενθάρρυνση των εργαζομένων να συνεπικουρούν ή να χρησιμοποιούν τα μέσα μαζικής μεταφοράς.</p> <p>Γ) Εγκατάσταση ενεργειακά αποδοτικού φωτισμού και συσκευών.</p> <p>Δ) Διεύρυνση της χρήσης μη ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.</p> <p>Τι σημαίνει η προμήθεια φιλικών προς το περιβάλλον υλικών για μια επιχείρηση;</p>	Οι σωστές απαντήσεις είναι με πράσινο χρώμα και είναι σχετικά ξεκάθαρες, οπότε αν υπάρχουν λανθασμένες απαντήσεις, θα άξιζε τον κόπο να ρωτήσεις γιατί.

	<p>A) Αγορά υλικών που έχουν αρνητικές επιπτώσεις στο περιβάλλον. B) Χρήση υλικών που είναι εύκολα διαθέσιμα, ανεξάρτητα από τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις τους. Γ) Επιλογή υλικών που είναι ανανεώσιμα, ανακυκλώσιμα ή βιοαποδομήσιμα. Δ) Εισαγωγή υλικών από μακρινές χώρες, ανεξαρτήτως εκπομπών κατά τη μεταφορά.</p> <p>Πώς μπορεί μια επιχείρηση να προωθήσει την υπεύθυνη διαχείριση απορριμμάτων; A) Απόρριψη απορριμμάτων σε χώρους υγειονομικής ταφής χωρίς να εξετάζονται οι επιλογές ανακύκλωσης. B) Παροχή κινήτρων στους εργαζόμενους για ανεύθυνη διάθεση των απορριμμάτων. Γ) Εφαρμογή ολοκληρωμένου προγράμματος ανακύκλωσης και μείωσης της παραγωγής απορριμμάτων. Δ) Πλήρης αγνόηση των πρακτικών διαχείρισης απορριμμάτων για εξοικονόμηση κόστους.</p> <p>Ποια είναι η σημασία της δέσμευσης των εργαζομένων στο να γίνει μια επιχείρηση πιο πράσινη; A) Η δέσμευση των εργαζομένων δεν έχει καμία επίδραση στις περιβαλλοντικές πρακτικές μιας επιχείρησης. Β) Οι αφοσιωμένοι εργαζόμενοι είναι πιο πιθανό να δώσουν προτεραιότητα σε πρωτοβουλίες βιωσιμότητας. Γ) Οι αποδεδουλευμένοι εργαζόμενοι είναι πιο πιθανό να υιοθετήσουν πρακτικές φιλικές προς το περιβάλλον.</p>	
--	--	--

	<p>Δ) Η δέσμευση των εργαζομένων έχει αρνητικό αντίκτυπο στις προσπάθειες βιωσιμότητας.</p>	
<p>Αναφορά + Θέλετε να μάθετε περισσότερα</p>	<p>https://www.enterprisenation.com/learn-something/small-business-sustainable-budget/</p> <p>https://www.greeneconomycoalition.org/news-and-resources/10-affordable-ways-to-become-a-green-business</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=JhbZ0b5PH10</p> <p>https://www.undp.org/sustainable-development-goals</p> <p>https://climate.ec.europa.eu/eu-action/european-green-deal/2030-climate-target-plan_en#:~:text=With%20the%202030%20Climate%20Target,below%201990%20levels%20κατά%202030.</p> <p>https://ied.eu/blog/green-entrepreneurship-sustainable-development-for-business/</p> <p>https://greenskillsresources.com/category/generic-green-skills</p>	

Μάθημα 1. Πρόσθετη άσκηση

Απαντήστε στις ακόλουθες τρεις ερωτήσεις με βάση την ενότητα:

Ερώτηση 1:

Ποιες είναι οι βασικές αρχές μιας πράσινης επιχείρησης και σε τι διαφέρουν από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις; Παρέχετε παραδείγματα φιλικών προς το περιβάλλον πρακτικών που υιοθετούν οι πράσινες επιχειρήσεις για να ελαχιστοποιήσουν τις περιβαλλοντικές τους επιπτώσεις.

Ερώτηση 2:

Εξηγήστε τη σημασία των πράσινων δεξιοτήτων και τη συνάφειά τους στο πλαίσιο των πράσινων επιχειρήσεων. Πώς μπορούν τα άτομα και οι εργαζόμενοι να αναπτύξουν πράσινες δεξιότητες και πώς αυτές οι δεξιότητες συμβάλλουν στην επιτυχία φιλικών προς το περιβάλλον επιχειρήσεων;

Ερώτηση 3:

Επιλέξτε μια συγκεκριμένη πράσινη επιχείρηση ή βιώσιμη πρωτοβουλία και πραγματοποιήστε μια μελέτη περίπτωσης σχετικά με την προσέγγισή της στη διατήρηση του περιβάλλοντος και την κοινωνική ευθύνη. Αναλύστε τις στρατηγικές της επιχείρησης, τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει και τον αντίκτυπο που είχε στην προώθηση της βιωσιμότητας. Συζητήστε πώς αυτή η συγκεκριμένη πράσινη επιχείρηση ευθυγραμμίζεται με τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης (SDGs) και συμβάλλει σε ένα πιο πράσινο και πιο βιώσιμο μέλλον.

Μάθημα 2: Lean startup 1

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	σημειώσεις για διευκολυντές
Εισαγωγή	Το παρακάτω μάθημα έχει ως στόχο να παρουσιάσει τα βασικά της μεθοδολογίας Lean Startup. Μετά την ολοκλήρωση αυτού του μαθήματος, οι εκπαιδευόμενοι θα:	

	<ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε τι σημαίνει λιτή εκκίνηση. • Έχετε ένα εργαλείο για να αντιπροσωπεύσετε την επιχειρηματική σας ιδέα. • Γνωρίστε τη διαδικασία επικύρωσης 	
	YT Video – Εισαγωγικό Μάθημα 2. Lean Startup I	
Διάλεξη 1. Εκκίνηση	YT Video - Διάλεξη 1. Εκκίνηση	<p>Βασικά σημεία</p> <ul style="list-style-type: none"> - Δεν είναι όλα τα εγχειρήματα νεοσύστατες επιχειρήσεις, ούτε χρειάζεται να είναι. Τόσο οι νεοσύστατες επιχειρήσεις όσο και οι SMEs συμβάλλουν στη δημιουργία θέσεων εργασίας και πλούτου. - Είναι σημαντικό για τους επιχειρηματίες να είναι ξεκάθαρο αν θέλουν μια νεοσύστατη επιχείρηση ή μια SMEs, διότι η δυναμική, τα επίπεδα κινδύνου, ο τύπος χρηματοδότησης κ.λπ. είναι διαφορετικά. - Η μεθοδολογία Lean Startup γεννήθηκε για να μειώσει τον κίνδυνο, την αβεβαιότητα και την αποτυχία των νεοσύστατων επιχειρήσεων, αλλά είναι εφαρμόσιμη σε κάθε έργο, είτε πρόκειται για μια μικρή εταιρεία, είτε για ένα έργο στο πλαίσιο μιας άλλης εταιρείας, είτε ακόμη και για προσωπικά έργα.
Έλεγχος γνώσεων	<p>Ποιες από τις παρακάτω προτάσεις είναι αληθείς;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Οι MME αναθέτουν σε εξωτερικούς συνεργάτες όλες τις θέσεις εργασίας τους για να μειώσουν το κόστος και να αυξήσουν την ευελιξία. • (*) Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις αναζητούν εκθετική ανάπτυξη για να επιτύχουν ηγετική θέση στην αγορά. 	<ul style="list-style-type: none"> - Οι MME αναθέτουν όλες τις εργασίες τους σε εξωτερικούς συνεργάτες για να μειώσουν το κόστος και να αυξήσουν την ευελιξία. <p>Λάθος. Ενώ είναι αλήθεια ότι η εξωτερική ανάθεση των εργασιών σας αυξάνει την ευελιξία, δεν είναι σύνηθες για μια SMEs να αναθέτει τα πάντα σε</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • (*) Οι ΜΜΕ δεν τείνουν να βασίζονται τόσο σε εξωτερικά κεφάλαια όσο οι νεοφυείς επιχειρήσεις. • Οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν μια ομοιογενή βάση ιδιοκτησίας, που αποτελείται μόνο από ιδρυτές ή στενά μέλη της οικογένειας. • (*) Η απασχόληση στις ΜΜΕ συχνά δεν μπορεί να εξωτερικευθεί λόγω περιορισμένων πόρων και δεξιοτήτων. • Οι startup επικεντρώνονται αποκλειστικά στις τοπικές αγορές για να αποφύγουν τον παγκόσμιο ανταγωνισμό. • Οι ΜΜΕ διαθέτουν υψηλό επίπεδο εξωτερικού κεφαλαίου λόγω της ικανότητάς τους να προσελκύουν επενδυτές. <p>(*) Σωστές απαντήσεις</p>	<p>εσωτερικές εταιρείες λόγω της απώλειας του ελέγχου που συνεπάγεται.</p> <p>- Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις επιδιώκουν εκθετική ανάπτυξη για να αποκωδικοποιήσουν την εγκριτική θέση στην αγορά.</p> <p>Σωστό. Εξ ορισμού, μια νεοσύστατη επιχείρηση επιδιώκει ένα κλιμακούμενο ιρηματικό μοντέλο, δηλαδή ένα μοντέλο που επιτρέπει να αναπτυχθεί γρήγορα με μικρές πρόσθετες επενδύσεις, επειδή η εκθετική ανάπτυξη είναι το πλεονέκτημα της για να κατέχει ηγετική θέση.</p> <p>- Οι ΜΜΕ συνήθως δεν εξαρτώνται τόσο πολύ από εξωτερικά κεφαλαία όσο οι οσύστατες επιχειρήσεις.</p> <p>Πράγματι, καθώς οι νεοφυείς επιχειρήσεις χρεώνονται πολλά εξωτερικά κεφάλαια για να γίνουν κερδοφόρες, έχουν ελάχιστα έσοδα τα πρώτα χρόνια, λόγω του γεγονότος ότι, στην αρχή, ο στόχος τους είναι να αναπτύσσονται.</p>
--	--	--

		<p>- Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις έχουν ομοιογενή ιδιοκτησιακήάση, η οπ οία αποτελείται μόνο από ιδρυτές ή στενά μέλη της οικογένειας.</p> <p>- Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις έχουν ομοιογενή ιδιοκτησιακήάση, η οπ οία αποτελείται μόνο από ιδρυτές ή στενά μέλη της οικογένειας.</p> <p>Λάθος. Σωστό για τις SMEs. Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις είναι αναγκασμένες να επεκταθούν και, ως εκ τούτου, χρειάζονται εξωτερική χρηματοδότηση.</p> <p>.Η απασχόληση στις ΜΜΕ συνήθως δεν μπορεί να ανατεθεί σε εξωτερικούς συνεργάτες λόγω περιορισμένων πόρων και δυνατών.</p> <p>Είναι αλήθεια η εξωτερική ανάθεση της απασχόλησης ότι έλεγχος που οι ΜΜΕ γενικά δεν μπορούν να ασκήσουν.</p> <p>- Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις επικεντρώνονται αποκλειστικά στις τοπικές αγορές για να αποφύγουν τον παγκόσμιο ανταγωνισμό.</p> <p>Λάθος, ο άσος που έχουν στο μανίκι τους οι νεοσύστατες επιχειρήσεις είναι ακριβώς ο παγκόσμιος ανταγωνισμός.</p> <p>- Οι ΜΜΕ διαθέτουν υψηλό επίπεδο εξωτερικών κεφαλαίων λόγω της ικανότητάς τους να προσελκύσουν επενδυτές.</p>
--	--	--

		<p>Λάθος. Ακριβώς λόγω των περιορισμών ανάπτυξης των ΜΜΕ, δεν είναι ελκυστικές για τους μεγάλους επενδυτές, οι οποίοι αναζητούν υψηλές αποδόσεις.</p>
<p>Διάλεξη 2. Lean Startup</p>	<p>Βίντεο ΥΤ - Διάλεξη 2. Lean Startup</p>	<p>Βασικά σημεία</p> <ul style="list-style-type: none"> - Οι αρχές της μεθοδολογίας: - Μείωση της σπατάλης. Αν και φαίνεται προφανές, πολλοί επιχειρηματίες σπαταλούν πολύ χρόνο και χρήμα επειδή θέλουν να έχουν ένα τέλειο προϊόν πριν το παρουσιάσουν και, συνήθως, το προϊόν είναι τέλειο αλλά μόνο από την άποψη του επιχειρηματία που ερωτεύεται το προϊόν του. Αν θέλουμε να αποφύγουμε τη σπατάλη πόρων, πρέπει να είμαστε πρακτικοί και να επικεντρωθούμε σε αυτό που είναι σημαντικό: τον πελάτη/χρήστη και τις ανάγκες του. <p>-Πελατοκεντρική. Στο τέλος της ημέρας, θέλουμε να πουλήσουμε και γι' αυτό πρέπει να γνωρίζουμε τις ανάγκες που έχει ο πελάτης και ο χρήστης.</p> <p>Στρατηγική προσέλκυσης. Η μεθοδολογία lean startup βασίζεται στη δημιουργία ενός προϊόντος/υπηρεσίας που προσελκύει τον πελάτη, γεγονός που θα έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των προσπαθειών (σπατάλη). Ένας επιχειρηματίας δεν έχει αρκετούς πόρους για να πραγματοποιήσει μια στρατηγική προώθησης, η οποία είναι ουσιαστικά αυτή που ακολουθούν, για παράδειγμα, ορισμένες τηλεφωνικές εταιρείες που μας τηλεφωνούν καθημερινά για να αγοράσουμε τα προϊόντα τους.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Συνεχής βελτίωση. Ποτέ δεν θα έχουμε ένα έτοιμο προϊόν, η αγορά αλλάζει, το περιβάλλον αλλάζει, οι

		<p>προτιμήσεις των καταναλωτών αλλάζουν... πρέπει να αναλύουμε συνεχώς τους πελάτες και τους χρήστες μας και να βελτιώνουμε τη λύση που προτείνουμε για τις ανάγκες τους.</p> <p>Για έμπνευση, αυτό το βίντεο του Ricardo Lop στην Inspiration Day 2013 (https://youtu.be/FmDnA8YE9gk). Είναι παλιό, αλλά είναι πολύ επίκαιρο, ειδικά όταν λέει "ευτυχώς που δεν είχαμε περισσότερα χρήματα" ή όταν αναφέρει την άρση των εμποδίων στην αγορά. Μπορεί να αποτελέσει ένα βίντεο έμπνευσης σε αυτό το τμήμα, το οποίο είναι αρκετά θεωρητικό.</p> <p>- Πείραμα: Δεν αξίζει αυτό που νομίζουμε, πρόκειται για θεωρίες που μπορεί να καταρρεύσουν όταν βγουν στον δρόμο. Πρέπει να εφαρμόσουμε την επιστημονική μέθοδο (θα τη δούμε στην ενότητα 5) και να κάνουμε δοκιμές για να επικυρώσουμε την ιδέα μας.</p>
Έλεγχος γνώσεων	<p>Μιλώντας για τις βασικές αρχές εκκίνησης, συμπληρώστε τα κενά με τη σωστή λέξη:</p> <p>Το να γνωρίζετε τι πραγματικά χρειάζεται ο πελάτης αντί να προσπαθείτε να τον πείσετε να αγοράσει το προϊόν σας είναι αυτό που κάνει η (στρατηγική έλξης , άμεση πώληση, στρατηγική ώθησης, συνεχής βελτίωση). Από την άλλη πλευρά, η προσπάθεια ελαχιστοποίησης των δαπανών και εξοικονόμησης χρόνου σχετίζεται με (συνεχή βελτίωση, στρατηγική έλξης, αποφυγή σπατάλης). Αλλά ένα από τα κλειδιά της μεθοδολογίας λιτής εκκίνησης είναι να γνωρίζεις τον πελάτη από κοντά για να τον προσεγγίσεις πιο εύκολα, κάτι που είναι γνωστό ως διαδικασία (συνεχής βελτίωση, πελατοκεντρική , στρατηγική έλξης).</p> <p>(τα σωστά είναι με πράσινο χρώμα)</p>	

<p>Διάλεξη 3. The Lean Canvas</p>	<p>Βίντεο ΥΤ - Διάλεξη 3. The Lean Canvas</p>	<p>Βασικά σημεία</p> <ul style="list-style-type: none"> - Συνιστούμε να συμπληρώνεται ο καμβάς χειροκίνητα και όχι με ψηφιακά λεία, καθώς η χειροκίνητη συμπλήρωση διεγείρει τη δημιουργικότητα. - Ο καμβάς αποτελεί αναπαράσταση του σχεδίου της επιχείρησης και θα πρέπει να έχει πάντα κατά νου, γι' αυτό σας συνιστούμε να τον τοποθετήσετε στον τοίχο του χώρου εργασίας σας σε μέγεθος A1 ή A2. - Ο λιτός καμβάς είναι ένα εργαλείο και, για να είναι χρήσιμος, πρέπει να είναι ευανάγνωστος: ή θα πρέπει να είναι γεμάτος με post-it ή αυτοκόλλητα. or Μία ιδέα σε κάθε post-it. ο ε τις ιδέες και να τις γράψετε με μεγάλα γράμματα. - Είναι ένα ζωντανό εργαλείο, πρέπει να ενημερώνεται καθώς μαθαίνουμε περισσότερα για την αγορά μας. - Όταν γίνεται το πρώτο σκίτσο του καμβά, δεν έχει σημασία αν υπάρχουν κενά μπλοκ. Είναι αρκετά συνηθισμένο να μην ξέρουμε εκείνη τη στιγμή τι να βάλουμε σε κάποιο μπλοκ, αν ναι, θα συμπληρωθεί αργότερα.
	<p>Κατεβάστε το πρότυπο Lean καμβά εδώ: https://leanstack.com/templates</p>	

		- αυτό που είναι βασικό είναι να ελέγχει τη συνοχή του αν «φοιτητές πανεπιστημίου» και το μέσο προσέγγισής τους ήταν το «Facebook».
Έλεγχος γνώσεων	<p>Άσκηση μεταφοράς και απόθεσης. Σε έναν λιτό καμβά εκκίνησης, τοποθετήστε τα παρακάτω στοιχεία στο αντίστοιχο μπλοκ τους. Αυτά είναι διαφορετικά στοιχεία που δεν σχετίζονται μεταξύ τους και δεν αποτελούν μέρος κάποιου συγκεκριμένου επιχειρηματικού μοντέλου. Ο στόχος είναι μόνο να σας βοηθήσει να κατανοήσετε τι πρέπει να ισχύει σε κάθε μπλοκ.</p> <p>Πελάτες και χρήστες:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Αστική νεολαία ● Μικρές επιχειρήσεις ● Καταναλωτές πολυτελείας <p>πρόβλημα</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Πρόβλημα διαχείρισης χρόνου <ol style="list-style-type: none"> 1. Δυσκολία εύρεσης σχετικών πληροφοριών 2. Έλλειψη επιλογών ψυχαγωγίας για τα παιδιά <p>Πρόταση αξίας</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Καινοτόμο προϊόν ● Υψηλής ποιότητας εξυπηρέτηση ● Γρήγορη και αποτελεσματική λύση στο πρόβλημα του πελάτη <p>Διάλυμα</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Λογισμικό διαχείρισης χρόνου ● Εξειδικευμένη μηχανή αναζήτησης 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Πλατφόρμα διαδικτυακών εκπαιδευτικών παιχνιδιών <p>Κανάλια</p> <ul style="list-style-type: none"> • ηλεκτρονικά καταστήματα • απευθείας πωλήσεις • Πωλήσεις σούπερ μάρκετ <p>Οδηγοί εσόδων</p> <ul style="list-style-type: none"> • Πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών • Μοντέλα συνδρομής • Προμήθειες συναλλαγών <p>Δικαστικά έξοδα</p> <ul style="list-style-type: none"> • Κόστος παραγωγής • Κόστος μάρκετινγκ • Δαπάνες προσωπικού <p>Μετρήσεις</p> <ul style="list-style-type: none"> • Οδηγήστε σε ποσοστό μετατροπών πελατών • Κόστος απόκτησης πελατών • Έσοδα ανά ενεργό χρήστη <p>Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ιδιόκτητη τεχνολογία • Ομάδα ανάπτυξης υψηλής εξειδίκευσης • Πωλήσεις μέσω αποκλειστικού καναλιού 	
<p>Διάλεξη 4. Παράδειγμα άπαχου καμβά Βίντεο ΥΤ - Διάλεξη 4. Παράδειγμα άπαχου καμβά</p>		<p>Σημειώστε ότι, κατά τη συμπλήρωση του καμβά, ακολουθείται η σειρά που γράφεται στην προηγούμενη ενότητα.</p>

		<p>Δεδομένου ότι υπάρχουν δύο κατηγορίες πελατών (ο πελάτης που πληρώνει και ο χρήστης), στα μπλοκάρντο πελί πελ α, πρόταση αξίας και δίκτυα, δημοσίευση αυτοκόλλητων διαφορετικών χρωμάτων για κάθε κατηγορία. Τα υπόλοιπα μπλοκ είναι κοινά και για τα δύο τμήματα.</p>
Έλεγχος γνώσεων	<p>Άσκηση μεταφοράς και απόθεσης. Σε έναν λιτό καμβά εκκίνησης, τοποθετήστε τα ακόλουθα στοιχεία στο αντίστοιχο τμήμα του επιχειρηματικού μοντέλου της Uber. Λάβετε υπόψη ότι αναλύουμε μόνο ένα από τα τμήματα πελατών της Uber: Τον πελάτη που πληρώνει</p> <p>πρόβλημα</p> <ul style="list-style-type: none"> • Δυσκολία στην εύρεση ταξί • Χωρίς να ξέρω τι θα μου κοστίσει η διαδρομή • Φτωχά, παλιά ή βρώμικα αυτοκίνητα <p>Διάλυμα</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ελέγξτε τη διαθεσιμότητα των αυτοκινήτων • Ελέγξτε το κόστος πριν μπειτε • Δείτε το μοντέλο του αυτοκινήτου και τη βαθμολογία του οδηγού <p>Βασικές μετρήσεις</p> <ul style="list-style-type: none"> • Εγκατεστημένες εφαρμογές • Λογαριασμοί που δημιουργήθηκαν • Ταξίδια που πραγματοποιήθηκαν • Μέσος όρος εσόδων ανά ταξίδι <p>Πρόταση αξίας</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> • Πηγαίνετε όπου θέλετε γνωρίζοντας πόσο θα κοστίσει και πόσο χρόνο θα πάρει με πολύ άνετο τρόπο. <p>Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ώριμη και ισχυρή τεχνολογική πλατφόρμα • Ένα μεγάλο δίκτυο οδηγών <p>Τμήματα πελατών</p> <ul style="list-style-type: none"> • Άνθρωποι χωρίς αυτοκίνητο • Άτομα που δεν θέλουν να οδηγήσουν • Άτομα που αναζητούν ασφάλεια στις μεταφορές <p>Κανάλια</p> <ul style="list-style-type: none"> • Εφαρμογή • Ιστός <p>Οδηγοί εσόδων</p> <ul style="list-style-type: none"> • Προμήθεια ανά ταξίδι <p>Δομή κόστους</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ανάπτυξη και συντήρηση πλατφόρμας. • Μισθοί. • Μάρκετινγκ και διαφήμιση. 	
Διάλεξη 5. Επικύρωση	YT Video - Διάλεξη 5. Επικύρωση	<p>Βασικά σημεία</p> <ul style="list-style-type: none"> - Όλες οι πληροφορίες στον λιτό καμβά είναι υποθέσεις. - Πρέπει να σχεδιάσουμε μια συστηματική διαδικασία για την επικύρωση κάθε μπλοκ (στα επόμενα θέματα θα δούμε πώς θα επικυρώσουμε συγκεκριμένα μπλοκ). - Για να επικυρώσουμε πρέπει να εγκαταλείψουμε το κτίριο.
Έλεγχος γνώσεων	<p>Από τις ακόλουθες υποθέσεις, ταξινομήστε ποια είναι υπόθεση προβλήματος, ποια υπόθεση πελάτη, ποια υπόθεση λύσης και ποια υπόθεση δημιουργίας εσόδων:</p> <p>Υπόθεση προβλήματος:</p>	

	<ul style="list-style-type: none">• Οι καταναλωτές γρήγορου φαγητού δεν έχουν πρόσβαση σε υγιεινές και προσιτές επιλογές τροφίμων.• Οι φοιτητές δεν μπορούν να βρουν ένα ήσυχο και άνετο μέρος για να σπουδάσουν στον ελεύθερο χρόνο τους.• Οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων δεν έχουν έναν εύκολο και προσιτό τρόπο να κάνουν διαδικτυακή διαφήμιση. <p>Υπόθεση πελάτη:</p> <ul style="list-style-type: none">• Οι νέοι ενήλικες μεταξύ 18 και 30 ετών ενδιαφέρονται περισσότερο να υιοθετήσουν έναν υγιεινό τρόπο ζωής.• Οι φοιτητές του κολεγίου ενδιαφέρονται περισσότερο να βρουν άνετα και ήσυχα μέρη για σπουδές.• Οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων που θέλουν να διευρύνουν το πεδίο εφαρμογής τους μέσω της διαδικτυακής διαφήμισης ενδιαφέρονται περισσότερο για μια οικονομικά αποδοτική λύση. <p>Υπόθεση λύσης:</p> <ul style="list-style-type: none">• Προσφέρετε ένα υγιεινό και προσιτό μενού φαγητού σε υπάρχοντα καταστήματα γρήγορου φαγητού .• Δημιουργήστε μια υπηρεσία κρατήσεων για ιδιωτικές και άνετες αίθουσες μελέτης σε κεντρικές πανεπιστημιακές τοποθεσίες.	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Δημιουργήστε μια οικονομικά αποδοτική αυτοματοποιημένη διαδικτυακή πλατφόρμα διαφήμισης για μικρές επιχειρήσεις. <p>Υπόθεση δημιουργίας εσόδων:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Προσφέρετε επιλογές υγιεινής διατροφής σε ελαφρώς υψηλότερη τιμή από τις κανονικές επιλογές γρήγορου φαγητού. • Χρεώστε ένα τέλος κράτησης για πρόσβαση σε ιδιωτικές και άνετες αίθουσες μελέτης. • Χρεώστε μια μηνιαία χρέωση για τη χρήση της αυτοματοποιημένης διαδικτυακής πλατφόρμας διαφήμισης. 	
Έλεγχος γνώσεων	<p>Άσκηση ζευγαρώματος. Συνδέστε κάθε υπόθεση με το πιο κατάλληλο πείραμα για την επικύρωσή της:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Οι φοιτητές δεν μπορούν να βρουν ένα ήσυχο και άνετο μέρος για να μελετήσουν τις ελεύθερες ώρες τους; προβληματική συνέντευξη. • Δημιουργήστε μια υπηρεσία κρατήσεων για ιδιωτικές και άνετες αίθουσες μελέτης σε κεντρικές τοποθεσίες πανεπιστημίου: τεστ καπνού. • Χρεώστε μηνιαία χρέωση για τη χρήση της αυτοματοποιημένης διαδικτυακής πλατφόρμας διαφήμισης; προσυμβόλαιο 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Προσφέρετε επιλογές υγιεινής διατροφής σε ελαφρώς υψηλότερη τιμή από τις κανονικές επιλογές γρήγορου φαγητού: σελίδα προορισμού 	
Θέλετε να μάθετε περισσότερα;	<p>Μερικά ιστολόγια που μπορούν να σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τις επιχειρηματικές σας δεξιότητες:</p> <p>https://steveblank.com/</p> <p>https://leanstack.com/books/runninglean</p> <p>http://www.startuplessonslearned.com/</p>	

Μάθημα 2. Πρόσθετες ασκήσεις για τον άπαχο καμβά

Άσκηση 1

Είναι η ίδια άσκηση όπως στην πλατφόρμα, αλλά πιο ολοκληρωμένη.

Δήλωση

Σε έναν λιτό καμβά εκκίνησης, τοποθετήστε τα παρακάτω στοιχεία στο αντίστοιχο μπλοκ τους. Αυτά είναι διαφορετικά στοιχεία που δεν σχετίζονται μεταξύ τους και δεν αποτελούν μέρος κάποιου συγκεκριμένου επιχειρηματικού μοντέλου. Ο στόχος είναι μόνο να σας βοηθήσει να κατανοήσετε τι πρέπει να ισχύει σε κάθε μπλοκ

1	Έλλειψη επιλογών ψυχαγωγίας για τα παιδιά
2	Μοντέλα συνδρομής

3	Πρόβλημα διαχείρισης χρόνου
4	Λογισμικό διαχείρισης χρόνου
5	Κόστος μάρκετινγκ
6	Κόστος απόκτησης πελατών
7	Δαπάνες προσωπικού
8	Υψηλής ποιότητας εξυπηρέτηση
9	Προμήθειες συναλλαγών
10	Πωλήσεις σούπερ μάρκετ
11	Πλατφόρμα διαδικτυακών εκπαιδευτικών παιχνιδιών
12	Έσοδα ανά ενεργό χρήστη
13	απευθείας πωλήσεις
14	Γρήγορη και αποτελεσματική λύση στο πρόβλημα του πελάτη
15	Κόστος παραγωγής
16	Πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών
17	Ιδιόκτητη τεχνολογία
18	Ομάδα ανάπτυξης υψηλής εξειδίκευσης
19	Πωλήσεις μέσω αποκλειστικού καναλιού
20	ηλεκτρονικά καταστήματα

21	Μικρές επιχειρήσεις
22	Αστική νεολαία
23	Καινοτόμο προϊόν
24	Δυσκολία εύρεσης σχετικών πληροφοριών
25	Καταναλωτές πολυτελείας
26	Εξειδικευμένη μηχανή αναζήτησης
27	Οδηγήστε σε ποσοστό μετατροπών πελατών

Διάγραμμα

πρόβλημα	Διάλυμα	Πρόταση αξίας	Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	Πελάτες και χρήστες
<p>Πρόβλημα διαχείρισης χρόνου</p> <p>Δυσκολία εύρεσης σχετικών πληροφοριών</p> <p>Έλλειψη επιλογών ψυχαγωγίας για τα παιδιά</p>	<p>Λογισμικό διαχείρισης χρόνου</p> <p>Εξειδικευμένη μηχανή αναζήτησης</p> <p>Πλατφόρμα διαδικτυακών εκπαιδευτικών παιχνιδιών</p>	<p>Καινοτόμο προϊόν</p> <p>Υψηλής ποιότητας εξυπηρέτηση</p> <p>Γρήγορη και αποτελεσματική λύση στο πρόβλημα του πελάτη</p>	<p>Ιδιόκτητη τεχνολογία</p> <p>Ομάδα ανάπτυξης υψηλής εξειδίκευσης</p> <p>Πωλήσεις μέσω αποκλειστικού καναλιού</p>	<p>Αστική νεολαία</p> <p>Μικρές επιχειρήσεις</p> <p>Καταναλωτές πολυτελείας</p>
	<p>Μετρήσεις</p> <p>Οδηγήστε σε ποσοστό μετατροπών πελατών</p> <p>Κόστος απόκτησης πελατών</p> <p>Έσοδα ανά ενεργό χρήστη</p>		<p>Κανάλια</p> <p>ηλεκτρονικά καταστήματα απευθείας πωλήσεις</p> <p>Πωλήσεις σούπερ μάρκετ</p>	
<p>Δικαστικά έξοδα</p> <p>Κόστος παραγωγής</p> <p>Κόστος μάρκετινγκ</p>		<p>Οδηγοί εσόδων</p> <p>Πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών</p> <p>Μοντέλα συνδρομής</p>		

Δαπάνες προσωπικού

Προμήθειες συναλλαγών

Άσκηση 2

Όπως και στην προηγούμενη άσκηση, παρουσιάζουμε μια πιο ολοκληρωμένη έκδοση της άσκησης Uber που περιέχεται στην πλατφόρμα DIBS.

Άσκηση μεταφοράς και απόθεσης. Σε έναν λιτό καμβά εκκίνησης, τοποθετήστε τα ακόλουθα στοιχεία στο αντίστοιχο τμήμα του επιχειρηματικού μοντέλου της Uber. Λάβετε υπόψη ότι αναλύουμε μόνο ένα από τα τμήματα πελατών της Uber: Τον πελάτη που πληρώνει

πρόβλημα

- Δυσκολία στην εύρεση ταξί
- Χωρίς να ξέρω τι θα μου κοστίσει η διαδρομή
- Φτωχά, παλιά ή βρώμικα αυτοκίνητα

Διάλυμα

- Ελέγξτε τη διαθεσιμότητα των αυτοκινήτων
- Ελέγξτε το κόστος πριν μπειτε
- Δείτε το μοντέλο του αυτοκινήτου και τη βαθμολογία του οδηγού

Βασικές μετρήσεις

- Εγκατεστημένες εφαρμογές
- Λογαριασμοί που δημιουργήθηκαν
- Ταξίδια που πραγματοποιήθηκαν
- Μέσος όρος εσόδων ανά ταξίδι

Πρόταση αξίας

- Πηγαίνετε όπου θέλετε γνωρίζοντας πόσο θα κοστίσει και πόσο χρόνο θα πάρει με πολύ άνετο τρόπο.

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

- Όριμη και ισχυρή τεχνολογική πλατφόρμα
- Ένα μεγάλο δίκτυο οδηγών

Τμήματα πελατών

- Άνθρωποι χωρίς αυτοκίνητο
- Άτομα που δεν θέλουν να οδηγήσουν
- Άτομα που αναζητούν ασφάλεια στις μεταφορές

Κανάλια

- Εφαρμογή
- Ιστός

Οδηγοί εσόδων

- Προμήθεια ανά ταξίδι

Δομή κόστους

- Ανάπτυξη και συντήρηση πλατφόρμας.
- Μισθοί.
- Μάρκετινγκ και διαφήμιση.

Μάθημα 3: Ανάλυση αγοράς

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα στοχεύει να υποστηρίξει τους μαθητές στο πρώτο τους βήμα επικύρωσης που σχετίζεται με τον πελάτη τους.</p> <p>Στο τέλος αυτού του μαθήματος, ο συμμετέχων θα:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε ποιος είναι ο πελάτης/τελικός χρήστης και πώς συμπεριφέρονται. 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Έχετε επιλέξει ένα τμήμα της αγοράς. • Γνωρίζουν την αξία που προσφέρουν στους πελάτες/τελικούς χρήστες τους. • Διαφοροποιήστε τον εαυτό σας από τους ανταγωνιστές 	
	YT Video - Εισαγωγικό Μάθημα 3. Ανάλυση αγοράς	
Διάλεξη 1. Τμηματοποίηση της αγοράς	YT Video - Διάλεξη 1. Τμηματοποίηση αγοράς	<p>Το βασικό σημείο σε αυτή την ενότητα είναι ότι πρέπει να ξεκινήσουμε με μια μικρή αγορά που μπορούμε. Αν θέλουμε να προσεγγίσουμε μια μεγάλη αγορά, το κόστος μας θα είναι υψηλότερο, αφού θα πρέπει να χρησιμοποιήσουμε πολλά δίκτυα και διαφορετικά μηνύματα.</p> <p>Επιπλέον, μια μικρή αγορά θα μας επιτρέψει να αποκτήσουμε πολλές γνώσεις για τον πελάτη μας σε σύντομο χρονικό διάστημα</p>
	DIBS-IO2-Module 2-Market Analysis-02-H Olivia χρειάζεται τη βοήθειά σας	<p>"Όποιος μια το moodle" είναι πολύ ευρεία και ετερογενής αγορά. Moodle πουδών, δεν είναι η ίδια από πτυχίο, σε πτυχίο ή σε μεταπτυχιακό.</p> <p>Από την άλλη πλευρά, ο τρόπος που χρησιμοποιείται επίσης από φοιτητές μηχανικής, για παράδειγμα, δεν χρησιμοποιούν την πλατφόρμα με τον ίδιο τρόπο όπως οι φοιτητές νομικής.</p> <p>Έτσι: Olivia, τμηματοποιήστε την αγορά σας και αναλύστε ένα μικρό τμήμα!</p>
	Τι συμβουλές θα δίνετε στην Olivia;	
Διάλεξη 2. Συνεντεύξεις	YT Video - Διάλεξη 2. Συνεντεύξεις	<p>Ζε κάθε νεοσύστατη επιχείρηση, καθώς παρέχει άριστη χρήση.</p>

	https://www.youtube.com/watch?v=Gglo3sGPjzk	Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να παρακολουθήσουν αυτά τα βίντεο όσες φ (όσο περισσότερες τόσο καλύτερο).
Διάλεξη 3. Προφίλ πελάτη	YT Video - Διάλεξη 3. Προφίλ πελάτη	Είναι βασικό ο συμμετέχων να δημιουργεί ένα προφίλ σχετικά με τον χρήστη και τον χρήστη του και να έχει πάντα στο μυαλό του.
	https://www.adobe.com/express/create/user-persona	Επιμείνετε ότι αυτό το προφίλ που πρέπει να αλλάζει όσο περισσότερες ηροφορίες γίνονται διαθέσιμες.
Διάλεξη 4. Συναγωνιστές	Βίντεο YT - Διάλεξη 4. Συναγωνιστές	
	DIBS-IO2-Module 2-Market Analysis-06-Belen. μια ιδιοφυής τεχνολογία	Συμβουλή 1: Επικεντρωθείτε σε μία αγορά, αν καλύπτετε πολλές, δεν έχετε επαρκή γνώση για καμία από αυτές. Συμβουλή 2: αγαπήστε τον πελάτη/χρήστη σας, γι 'αυτούς πρέπει να τους πάρετε συνέντευξη και να γνωρίσετε πS ανάγκες, τις συνήθειες κ.λπ. τους. Συμβουλή 3: Ξεχάστε, προς το παρόν, τη χρηματοδότηση. Είναι πολύ πιθανό να έχετε καλύτερη γνώση της αγοράς σας.
	Τι θα προτείνετε στην Belén;	

Θέλετε να μάθετε περισσότερα;	Σχετικά με τη λιτή επικύρωση: https://medium.com/lean-startup-circle/lean-validation-and-experimentation-b48eac3a1fbc Η Lyft θέλει να κάνει τη γιαγιά σας μια βόλτα (σχετικά με τις συνεντεύξεις): https://www.fastcompany.com/40471055/lyft-wants-to-give-your-grandma-a-ride	
-------------------------------	---	--

Μάθημα 3. Πρόσθετες ασκήσεις

Άσκηση 1

Η Helena έχει στο μυαλό της μια εφαρμογή που βοηθά τις οικογένειες να φροντίζουν τους ηλικιωμένους τους (να γνωρίζουν ποια φάρμακα πρέπει να παίρνουν, να γνωρίζουν αν έχουν πάρει τα χάπια τους, ιατρικά ραντεβού...). Οι χρήστες θα είναι ηλικιωμένοι και οι πελάτες που θα πληρώνουν θα είναι τα μέλη της οικογένειάς τους (γιοι και κόρες). Έχει ετοιμάσει το παρακάτω σενάριο για την προβληματική συνέντευξη με τους πελάτες:

Γεια σας, ευχαριστούμε για τον χρόνο σας, δημιουργούμε μια εφαρμογή για τηλέφωνα και tablet που θα σας βοηθήσει να ενημερώνεστε για την κατάσταση των ηλικιωμένων συγγενών σας και θέλαμε να μάθουμε πώς αναφέρετε τα προβλήματα υγείας τους.

Πόσες φορές τον τελευταίο χρόνο η μητέρα/ο πατέρας σας ξέχασε να πάρει φάρμακα;

Τι θα κάνατε αν μαθαίνατε ότι ο γονέας σας είχε χάσει το ραντεβού με τον γιατρό;

Τι είναι πιο σημαντικό για εσάς, γνωρίζοντας ότι παίρνουν τα φάρμακά τους, γνωρίζοντας ότι δεν χάνουν το ραντεβού με γιατρό ή ότι δεν χάνουν τακτικές εξετάσεις/αναλύσεις;

Πόσες εφαρμογές χρησιμοποιεί αυτή τη στιγμή ο γονέας σου;

Σας ευχαριστώ

Δώστε τη γνώμη σας στην Helena για το σενάριο που έχει ετοιμάσει. Είναι καλό; Έχει λάθη; Έχει καλές ερωτήσεις; Θα μπορούσατε να το βελτιώσετε;

Προτεινόμενη λύση

Γεια σας, ευχαριστούμε για τον χρόνο σας, δημιουργούμε μια εφαρμογή για τηλέφωνα και tablet που θα σας βοηθήσει να ενημερώνεστε για την κατάσταση των ηλικιωμένων συγγενών σας και θέλαμε να μάθουμε πώς αναφέρετε τα προβλήματα υγείας τους.

Πολύ καλό να ξεκινήσω λέγοντας ευχαριστώ.

Πολύ κακή παρουσίαση της λύσης σας καθώς εξαρτά τις απαντήσεις του ερωτώμενου.

Πόσες φορές τον τελευταίο χρόνο η μητέρα/ο πατέρας σας ξέχασε να πάρει φάρμακα;

Πολύ καλή ερώτηση για να ορίσετε τη συχνότητα του προβλήματος. Να θυμάστε ότι όσο πιο βαθύ και συχνό είναι ένα πρόβλημα, τόσο πιο πρόθυμος θα είναι ο πελάτης ή ο χρήστης να το λύσει.

Όταν ο πελάτης απαντά, θα μπορούσατε να τον ρωτήσετε αν θυμάται σε ποιες καταστάσεις/περιστάσεις ξέχασε να πάρει το χάπι, αν ξέρει γιατί το ξέχασε, αν υπήρξαν συνέπειες κ.λπ. μπίτε βαθύτερα στο πρόβλημα.

Τι θα κάνατε αν μάθατε ότι ο γονέας σας έχασε ένα ιατρικό ραντεβού;

Αυτή δεν είναι μια καλή ερώτηση, είναι μια ερώτηση για το μέλλον. Πολύ καλύτερα να ρωτήσετε τι έκανε στο παρελθόν όταν έχασε ένα ιατρικό ραντεβού και πώς ένωθε.

Τι είναι πιο σημαντικό για εσάς, το να γνωρίζετε ότι παίρνουν τα φάρμακά τους, να γνωρίζετε ότι δεν χάνουν το ραντεβού με τον γιατρό ή ότι δεν χάνουν τακτικές εξετάσεις/αναλύσεις;

Αυτή είναι μια κλειστή ερώτηση, επομένως δεν είναι καλή, καλύτερα να την κάνετε ανοιχτού τύπου.

Πόσες εφαρμογές χρησιμοποιεί αυτή τη στιγμή ο γονέας σου;

Καλή ερώτηση για να μάθετε αν ο χρήστης θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει μια εφαρμογή.

Ευχαριστώ

Άσκηση 2

Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να ετοιμάσουν ένα σενάριο της προβληματικής τους συνέντευξης.

Διαβάστε μαζί τους το σενάριο, έχοντας κατά νου τη συμβουλή του Justin Wilcox.

Τονίστε τους ότι η συνέντευξη είναι μια συζήτηση και ότι είναι σημαντικό να ρωτήσετε γιατί; συνεχώς.

Μάθημα 4: Lean startup 2

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα έχει ως στόχο</p> <p>Μετά την ολοκλήρωση αυτού του μαθήματος, οι εκπαιδευόμενοι θα:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε πώς να ορίσετε την Πρόταση Αξίας τους • Μάθετε πώς να δημιουργήσετε ένα MVP (Ελάχιστο βιώσιμο προϊόν) για να επικυρώσετε τη λύση. 	Εισαγωγικό βίντεο σχετικά με το περιεχόμενο του μαθήματος.
	YT Video - Introduction II Μάθημα 4. Lean Startup	
Διάλεξη 1. Πρόταση αξίας	YT Video - Διάλεξη 1. Πρόταση αξίας	Βίντεο σχετικά με την πρόταση αξίας. Τα βασικά σημεία αυτού του βίντεο είναι:

		<p>Η σημασία της ανάλυσης του ανταγωνισμού ως σημείο εκκίνησης, καθώς βοηθά στην καθοδήγηση και τον καθορισμό της πρότασης αξίας.</p> <p>Η προσπάθεια αποφυγής του συνδρόμου του ελβετικού σουγιά.</p> <p>Η σύνταξη που προτείνεται για τη συγγραφή της πρότασης αξίας δεν πρέπει να εκλαμβάνεται ως κάτι υποχρεωτικό, αλλά ως μια πραγματικά χρήσιμη πρόταση.</p> <p>Ο καμβάς της πρότασης αξίας είναι ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για τη δημιουργία της πρότασης, επειδή το κέντρο της διαδικασίας. Είναι σημαντικό να εξηγείται καλά ο τρόπος συμπλήρωσής του για να ιηθεί στο έπακρο η τεχνική.</p>
Έλεγχος γνώσεων	<p>Ποιες από τις παρακάτω προτάσεις τιμών είναι/είναι σωστές:</p> <ol style="list-style-type: none"> "Προσφέρουμε τα καλύτερα οικοδομικά υλικά σε χαμηλές τιμές." Ανατροφοδότηση: Αυτή η πρόταση αξίας είναι πολύ γενική και δεν παρέχει αρκετές πληροφορίες για να τη διαφοροποιήσει από τον ανταγωνισμό. Επιπλέον, μπορεί να μην είναι αξιόπιστο εάν δεν παρέχονται αποδείξεις ή αποδεικτικά στοιχεία που να υποστηρίζουν αυτόν τον ισχυρισμό. "Είμαστε η καλύτερη εταιρεία παροχής υπηρεσιών στην αγορά." Ανατροφοδότηση: Αυτή η πρόταση αξίας είναι πολύ ασαφής και δεν εξηγεί σε ποιους συγκεκριμένους τομείς υπερέχει η εταιρεία. 	<p>Η σωστή απάντηση είναι με πράσινο χρώμα. Κάθε απάντηση ανατροφοδότησης, αλλά μπορεί να εφαρμοστεί περαιτέρω.</p>

	<p>3. (*) "Για άτομα που εργάζονται σε εξωτερικούς χώρους, αποκτήστε πιο λείο δέρμα χωρίς ρυτίδες σε μόλις 4 εβδομάδες με τη θεραπεία προσώπου μας."</p> <p>Ανατροφοδότηση: Αυτή η πρόταση αξίας είναι σαφής και συγκεκριμένη. Αναφέρει τον πληθυσμό-στόχο, το πρόβλημα και τη λύση.</p> <p>4. «Προσφέρουμε εξατομικευμένες λύσεις για τα οικιακά σας προβλήματα».</p> <p>Σχόλια: Αυτή η πρόταση αξίας είναι πολύ ευρεία και δεν παρέχει πληροφορίες σχετικά με τις υπηρεσίες ή τα προϊόντα που προσφέρονται.</p> <p>5. "Προσφέρουμε έπιπλα υψηλής ποιότητας σε ανταγωνιστικές τιμές."</p> <p>Ανατροφοδότηση: Αυτή η πρόταση αξίας έχει ορισμένες θετικές πτυχές, καθώς αναδεικνύει την ποιότητα των προϊόντων και υποδηλώνει ότι οι τιμές είναι ανταγωνιστικές. Ωστόσο, έχει μια αδυναμία? είναι γενικό και δεν παρέχει επαρκείς πληροφορίες για το πώς τα προϊόντα είναι υψηλής ποιότητας και σε ποιο βαθμό οι τιμές είναι ανταγωνιστικές σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό.</p> <p>(*) Σωστή απάντηση</p>	
<p>Διάλεξη 2. Ελάχιστο βιώσιμο προϊόν</p>	<p>YT Video - Διάλεξη 2. Ελάχιστο βιώσιμο προϊόν</p>	<p>(MVP) με μια επισκόπηση ορισμένων νων από τα πιο συνηθισμένα MVP. Συχνά υπάρχει σύγχυση μεταξύ των τύπων του θυρωρού και του μάγου του Ο ζ και αυτό ίσως πρέπει να διευκρινιστεί. PMV η λύση σε πιθανούς πελάτες, διατηρώντας παράλληλα το κριτήριο ότι έχουμε λίγα για να μάθουμε πολλά. Τέλος, εξετάζονται τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει μια καλή σελίδα κίνησης. Συνιστάται η αναζήτηση στο διαδίκτυο για παραδείγματα</p>

		καλής σελίδας εκκίνησης ώστε να παρουσιαστούν ως παράδειγμα.
Έλεγχος γνώσεων	<p>Μιλώντας για τις βασικές αρχές εκκίνησης, συμπληρώστε τα κενά με τη σωστή λέξη:</p> <p>Το να γνωρίζετε τι πραγματικά χρειάζεται ο πελάτης αντί να προσπαθείτε να τον πείσετε να αγοράσει το προϊόν σας είναι αυτό που κάνει η (στρατηγική έλξης, άμεση πώληση, στρατηγική ώθησης, συνεχής βελτίωση). Από την άλλη πλευρά, η προσπάθεια ελαχιστοποίησης των δαπανών και εξοικονόμησης χρόνου σχετίζεται με (συνεχή βελτίωση, στρατηγική έλξης, αποφυγή σπατάλης). Αλλά ένα από τα κλειδιά της μεθοδολογίας λιτής εκκίνησης είναι να γνωρίζεις τον πελάτη από κοντά για να τον προσεγγίσεις πιο εύκολα, κάτι που είναι γνωστό ως διαδικασία (συνεχής βελτίωση, πελατοκεντρική, στρατηγική έλξης).</p> <p>(τα σωστά είναι με πράσινο χρώμα)</p>	Οι σωστές απαντήσεις με πράσινο χρώμα, είναι αρκετά σαφείς σε περίπτωση λάθους.
Έλεγχος γνώσεων	<p>Άσκηση ζευγαρώματος. Συνδέστε κάθε τύπο MVP με την περιγραφή ή τα χαρακτηριστικά του:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Βίντεο: επιτρέπει την περιγραφή της λειτουργικότητας του προϊόντος χωρίς να χρειάζεται να το κατασκευάσετε • Wizard of Oz: οι διαδικασίες είναι χειροκίνητες ενώ ελέγχεται εάν το προϊόν λειτουργεί • Crowdfunding: επιτρέπει τη λήψη χρηματοδότησης εκτός από την επικύρωση του αν η ιδέα αρέσει στους πιθανούς πελάτες • Σελίδα προορισμού: φθηνός και απλός τρόπος εμφάνισης της πρότασης αξίας • Εφαρμογή: πρέπει να σκεφτείς καλά αν θα το χρησιμοποιήσεις ως MVP γιατί είναι ήδη πολλοί 	Αυτή η άσκηση σύρε και άφησε είναι σχετικά απλή, αλλά μπορεί να χρειαστούν κάποιες διευκρινίσεις σε περίπτωση λάθους.

<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα;</p>	<p>Μερικά ιστολόγια που μπορούν να σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τις επιχειρηματικές σας δεξιότητες:</p> <p>https://steveblank.com/ https://leanstack.com/books/runninglean http://www.startuplessonslearned.com/</p> <p>Ορισμένοι ιστότοποι για τη δημιουργία ενός MVP</p> <p>https://www.softr.io/ https://www.wix.com/</p> <p>Και οι δύο έχουν ένα δωρεάν πακέτο για να ξεκινήσετε.</p>	
--------------------------------------	--	--

Μάθημα 4. Πρόσθετες ασκήσεις

Άσκηση: Χάρτης πρότασης αξίας

Ο στόχος αυτής της άσκησης είναι να αναπτύξει μια σαφή και συναρπαστική πρόταση αξίας για το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

Ταυτοποίηση Ιδανικού Πελάτη:

Περιγράψτε τον ιδανικό πελάτη σας - ποιοι είναι, ποιες είναι οι βασικές ανάγκες και επιθυμίες τους;

Προσδιορίστε τα συγκεκριμένα προβλήματα ή προκλήσεις που αντιμετωπίζουν.

Ανάλυση ανταγωνιστών:

Καταγράψτε τους άμεσους και έμμεσους ανταγωνιστές σας.

Αναλύστε πώς αντιμετωπίζουν τα προβλήματα του ιδανικού πελάτη σας.

Μοναδική πρόταση αξίας:

Με βάση την κατανόηση του πελάτη και του ανταγωνισμού, καθορίστε την πρόταση αξίας σας. Τι σε κάνει διαφορετικό και καλύτερο;

Καταγράψτε τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του προϊόντος/υπηρεσίας σας που αντιμετωπίζουν άμεσα τις ανάγκες και τα προβλήματα των πελατών σας.

Επικύρωση και σχόλια:

Δημιουργήστε μια απλή έκδοση της πρότασης αξίας σας (μπορεί να είναι μια περιγραφή, μια σύντομη παράγραφος ή ένα γραφικό).

Μοιραστείτε αυτήν την έκδοση με μια μικρή ομάδα πιθανών πελατών ή έμπιστων συμβούλων. Ζητήστε τα σχόλιά τους και παρατηρήστε τις αντιδράσεις τους.

Αυτή η άσκηση θα σας βοηθήσει να εστιάσετε την προσφορά σας με τρόπο που να έχει απήχηση στους πελάτες σας και να ξεχωρίζει στην αγορά. Το κλειδί είναι να κατανοήσετε σε βάθος τις ανάγκες των πελατών σας και πώς το προϊόν ή η υπηρεσία σας τις ανταποκρίνεται με μοναδικό τρόπο.

Άσκηση: Δημιουργία και επικύρωση ενός ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος

Ο στόχος αυτής της άσκησης είναι να αναπτύξετε ένα MVP για να ελέγξετε τις βασικές επιχειρηματικές υποθέσεις σας με ελάχιστη προσπάθεια και πόρους.

Προσδιορισμός βασικών υποθέσεων:

Καταγράψτε τις πιο σημαντικές υποθέσεις στις οποίες βασίζεται η επιχείρησή σας. Αυτά μπορεί να περιλαμβάνουν τις ανάγκες των πελατών, τη συμπεριφορά της αγοράς, τη λειτουργικότητα του προϊόντος κ.λπ.

Δώστε προτεραιότητα σε αυτές τις υποθέσεις από τις πιο κρίσιμες έως τις λιγότερο κρίσιμες.

Ορισμός MVP:

Σχεδιάστε μια βασική έκδοση του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας που σας επιτρέπει να δοκιμάσετε τις πιο κρίσιμες υποθέσεις. Αυτό θα πρέπει να είναι όσο το δυνατόν απλούστερο για να ελαχιστοποιηθεί το κόστος και ο χρόνος.

Προσδιορίστε ποια χαρακτηριστικά είναι απαραίτητα για αυτό το PMV και ποια μπορούν να παραληφθούν σε αυτό το στάδιο.

Ανάπτυξη του MVP:

Δημιουργήστε το PMV. Αυτό μπορεί να είναι ένα λειτουργικό πρωτότυπο, ένα μοντέλο κλίμακας, ένα βίντεο επίδειξης, μια σελίδα προορισμού κ.λπ., ανάλογα με το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

Βεβαιωθείτε ότι το PMV είναι αρκετό για να ελέγξει τις αναφερόμενες υποθέσεις.

Δοκιμές και συλλογή δεδομένων:

Παρουσιάστε το PMV σε μια μικρή αλλά αντιπροσωπευτική ομάδα πιθανών πελατών.

Παρατηρήστε πώς αλληλεπιδρούν με το προϊόν και συλλέξτε δεδομένα σχετικά με την εμπειρία, τις προτιμήσεις τους και εάν το προϊόν ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους.

Ανάλυση και Μάθηση:

Αναλύστε τα δεδομένα που συλλέγονται για να επικυρώσετε ή να διαψεύσετε τις υποθέσεις σας.

Προσδιορίστε ποιες πτυχές του MVP λειτούργησαν καλά και ποιες χρειάζονται βελτίωση ή αλλαγή.

Επανάληψη και Εξέλιξη:

Με βάση τις γνώσεις σας, κάντε προσαρμογές στο προϊόν ή τις υποθέσεις σας.

Επαναλάβετε τη διαδικασία δημιουργίας και δοκιμής του LMP με τις τροποποιήσεις που έγιναν, μέχρι να έχετε ένα προϊόν που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των πελατών και τις επιχειρηματικές σας υποθέσεις.

Αυτή η άσκηση θα σας βοηθήσει να αναπτύξετε μια βαθιά και πρακτική κατανόηση της βιωσιμότητας και της αποδοχής της επιχειρηματικής σας ιδέας από την αγορά, ελαχιστοποιώντας τον κίνδυνο και την αρχική επένδυση.

Μάθημα 5: Στρατηγική μάρκετινγκ

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα έχει ως στόχο να παρουσιάσει τις βασικές έννοιες του μάρκετινγκ.</p> <p>Μετά την ολοκλήρωση αυτού του μαθήματος, οι εκπαιδευόμενοι θα:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Μάθετε τι είναι το μάρκετινγκ. • Σχεδιάστε τα 4 P του μείγματος μάρκετινγκ για την επιχείρησή σας. • Γνωρίστε τα στοιχεία που συνθέτουν ένα σχέδιο μάρκετινγκ 	Ο συμμετέχων πρέπει να κατανοήσει ότι το Μάρκετινγκ δεν είναι διαφήμιση αλλά μια ευρύτερη και πιο συναρπαστική έννοια.
	Βίντεο ΥΤ - Εισαγωγικό Μάθημα 5. Στρατηγική Μάρκετινγκ	Εισαγωγή στο μάθημα. Στόχοι και θέματα που θα συζητηθούν.
Διάλεξη 1. Μάρκετινγκ. Τι είναι αυτό;	Βίντεο ΥΤ - Διάλεξη 1. Μάρκετινγκ. Τι είναι αυτό;	Σε αυτό το βίντεο, ο συμπαίκτης μπορεί να κατανοήσει το Μάρκετινγκ, γιατί είναι ζωτικής σημασίας για τη διοίκηση και τις βασικές του λειτουργίες.
Διάλεξη 2. Βασικά στοιχεία της αγοράς	Βίντεο ΥΤ - Διάλεξη 2. Βασικά στοιχεία της αγοράς	Αυτό το βίντεο παρουσιάζει διάφορες σχετικές έννοιες, όπως η αγορά, το μερίδιο αγοράς και τα βασικά ενδιαφερόμενα μέρη. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην ανάλυση των εν δυνάμει πελατών και του ανταγωνισμού.
Υλικό	https://youtu.be/yelM5lxvY-o	Μπορείτε να παρακολουθήσετε το παρακάτω βίντεο σχετικά με το πώς να βρείτε είτε μια "θέση στην αγορά" για το προϊόν σας.

<p>Διάλεξη 3. Μείγμα Μάρκετινγκ</p>	<p>Βίντεο ΥΤ - Διάλεξη 3. Μείγμα Μάρκετινγκ</p>	<p>Επεξηγηματικό ταξίδι μέσα από τις μεταβλητές του προϊόντος, της επικοινωνίας, της τιμολόγησης και της διανομής.</p>
<p>Έλεγχος γνώσεων</p>	<p>Το μάρκετινγκ σας βοηθά να προσελκύσετε, να συλλάβετε, να διατηρήσετε και να χτίσετε την αφοσίωση των πελατών. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Σωστό)</p>	<p>Ο στόχος του μάρκετινγκ είναι να διευκολύνει τις ανταλλαγές (προσέλκυση και απόκτηση) και να εξασφαλιστεί » οι επαναλαμβανόμενες με την παρορέ</p>
	<p>Το μάρκετινγκ είναι απλώς η επικοινωνία του προϊόντος ή της υπηρεσίας μας. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Λάθος)</p>	<p>Το μάρκετινγκ είναι μια ευρύτερη έννοια από την απλή επικοινωνία</p>
	<p>Η στρατηγική τμηματοποίησης συνίσταται στην προσφορά σε όλα τα τμήματα του ίδιου προϊόντος. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Λάθος)</p>	<p>Η τμηματοποίηση αποσκοπεί στη διαφοροποίηση των πελατών, των προτιμήσεων των αναγκών ή των επιθυμιών.</p>
	<p>Η ανταγωνιστική ανάλυση μας δίνει τη δυνατότητα να προσδιορίσουμε τη δήλωση θέσης μας. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Σωστό)</p>	<p>Αναλύοντας τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία των ανταγωνιστών, μπορεί κανείς να μην αντικαταστήσει τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στα οποία θα είναι beta του.</p>
	<p>Η αγορά-στόχος είναι η αγορά στην οποία μπορείτε να έχετε περισσότερες ευκαιρίες για ένα συγκεκριμένο προϊόν. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Λάθος)</p>	<p>Η στοχευμένη αγορά χρησιμοποιείται ως σημείο αναφοράς για το σχεδιασμό ή τη βελτίωση ενός προϊόντος του τύπου τοποθέτησης ενός προϊόντος που έχει ήδη προκαθοριστεί.</p>

	<p>Το κύριο χαρακτηριστικό ενός συνταγογράφου είναι να συστήνει την αγορά ενός προϊόντος. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Σωστό)</p>	Π. Ίον.
	<p>Το μερίδιο αγοράς υπολογίζεται ως τρέχουσα αγορά/τομέα της εταιρείας *100. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Σωστό)</p>	Το μερίδιο αγοράς αντιπροσωπεύει εταιρεία μάρκας/προϊόντος.
	<p>Μια συγκεντρωμένη στρατηγική που επικεντρώνεται σε ένα τμήμα είναι η πιο προτεινόμενη στρατηγική μάρκετινγκ όταν είστε επιχειρηματίας με λίγους πόρους. αληθής Ψευδής (Σωστή απάντηση: Σωστό)</p>	Όταν οι πόροι είναι περιορισμένοι, είναι προτιμότερο να είστε μια σημαντική επιλογή για μια συγκεκριμένη ομάδα πελατών παρά να προσπαθείτε να κάνετε μεγαλύτερες, πιο παγκόσμιες εταιρείες.
Επιχειρηματικές Σκέψεις	DIBS-IO2-Ενότητα 2.5-Σκέφτεστε τη δική σας επιχειρηματική ιδέα	Οι ερωτήσεις που τίθενται βοηθούν τους συμμετέχοντες να σκεφτούν πώς να συγκεκριμενοποιήσει τη στρατηγική μά μ ι ο της επιχειρηματικής του δραστηριότητας. Η συζήτηση με τον συντονιστή και, ιδανικά, με άλλους συμμετέχοντες σε μια κοινή συνεδρία.
Διάλεξη 4. Το Σχέδιο Μάρκετινγκ	YT Video - Διάλεξη 4. Το Σχέδιο Μάρκετινγκ	Σε αυτό το βίντεο παρέχεται μια εξήγηση σχετικά με το τι είναι ένα σχέδιο μάρκετινγκ, τη σημασία του και τις διάφορες φάσεις του.
Υλικό	<p>Πρότυπο σχεδίου μάρκετινγκ https://www.msbdc.org/marketing_plan.html Σχέδιο μάρκετινγκ.pdf</p>	Δωρεάν pdf ενσωματωμένο στο διαδίκτυο.

Θέλετε να μάθετε περισσότερα;	Μερικά ιστολόγια που μπορούν να σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τις δεξιότητές σας στο μάρκετινγκ: https://corporatefinanceinstitute.com/topic/management-skills/ https://blog.hubspot.com/?hubs_content=blog.hubspot.com%2Fmarketing%2Fsmall-business-marketing-guide&hubs_content-cta=null	
-------------------------------	--	--

Μάθημα 5. Πρόσθετες ασκήσεις

Σημείωση προς τον συντονιστή: Οι ερωτήσεις που τέθηκαν είχαν σκοπό να βοηθήσουν τον συμμετέχοντα να σκεφτεί πώς να συγκεκριμενοποιήσει τη στρατηγική μάρκετινγκ εντός της επιχειρηματικής του ιδέας. Η συμμετοχή σε συζητήσεις με τον συντονιστή και, ιδανικά, με άλλους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια μιας ομαδικής συνεδρίας είναι ζωτικής σημασίας.

Αναλογίζομαι τη δική μου στρατηγική μάρκετινγκ

Άσκηση 1: Απαντήστε σε αυτές τις ερωτήσεις και σκεφτείτε τις απαντήσεις σας:

1. Σε ποιες πηγές πληροφοριών μπορώ να βασιστώ;
2. Ποιοι θα είναι οι μελλοντικοί μου πελάτες; Ποιο είναι το φύλο, η ηλικία, το επάγγελμα, η τοποθεσία, το επίπεδο εισοδήματος, οι καταναλωτικές τους συνήθειες κ.λπ.;

3. Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές μου; Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους, τα κανάλια διανομής τους, οι τιμές, οι ποιότητές τους κ.λπ.;
4. Ποια διαφοροποιητικά πλεονεκτήματα προσφέρει το προϊόν ή η υπηρεσία μας;
5. Ποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά έχει το προϊόν μας: σχέδιο, χρώμα, συσκευασία, γκάμα υπηρεσιών κ.λπ.;
6. Ποια κανάλια διανομής θα χρησιμοποιήσουμε για να προσεγγίσουμε τον πελάτη; Ποιο θα είναι το κόστος τους;
7. Πώς θα καθορίσουμε την τιμολόγηση;
8. Τι σύστημα προώθησης και διαφήμισης θα χρησιμοποιήσουμε για να προωθήσουμε την εταιρεία μας και το προϊόν ή την υπηρεσία της;

Λαμβάνοντας υπόψη τις προηγούμενες σκέψεις, μοιραστείτε τις με τον συντονιστή σας και ζητήστε τη συμβολή και τη γνώμη του.

Μάθημα 6: Οικονομικά: διαχείριση ταμειακών ροών

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
Εισαγωγή	YT Video – Εισαγωγικό Μάθημα 6: Οικονομικά: διαχείριση ταμειακών ροών	
	Οι στόχοι αυτής της ενότητας είναι οι εξής: <ul style="list-style-type: none"> • Να κατανοήσουν τη σημασία της λειτουργίας του ταμείου. • Να εξοικειωθούν με τις έννοιες των μετρητών και της ρευστότητας • Διαφοροποίηση μεταξύ τζίρου, κέρδους και ταμειακών ροών • Εργαλεία και τεχνικές για τη βελτίωση της διαχείρισης μετρητών 	
Συνεδρία 1 - Υπουργείο Οικονομικών	Βίντεο YT - Συνεδρία 1 - Υπουργείο Οικονομικών	
	Ερώτηση 1	

	<p>Τι περιλαμβάνει η λειτουργία του ταμείου;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Προγραμματισμός εσόδων και εξόδων 2. Διαχείριση ρευστότητας 3. Διαχείριση εξωτερικής χρηματοδότησης 4. Όλα τα παραπάνω <p>Ερώτηση 2</p> <p>Τι είναι ένα ταμείο έκτακτης ανάγκης;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ένα αποθεματικό ταμείο για την αντιμετώπιση καταστάσεων αρνητικών ταμειακών ροών. 2. Ένα ταμείο για την εκ των προτέρων αγορά αγαθών 3. Ταμείο για επένδυση 	
<p>Συνεδρία 2 – Βασικές έννοιες</p>	<p>YT Video - Συνεδρία 2 – Βασικές έννοιες</p> <p>Ερώτηση 1:</p> <p>Τι είναι η ταμειακή ροή;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Τα χρήματα που μπαίνουν στα μετρητά 2. Τα χρήματα βγαίνουν από το ταμείο 3. Η διαφορά μεταξύ των χρημάτων που έρχονται και των χρημάτων που βγαίνουν. <p>Ερώτηση 2:</p> <p>Εάν μια εταιρεία έχει κέρδη και ταυτόχρονα αρνητικές ταμειακές ροές:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Είναι σε άριστη οικονομική κατάσταση 2. Θα μπορούσε να χρεοκοπήσει λόγω αδυναμίας λειτουργίας 3. Τίποτα από τα παραπάνω 	
<p>Συνεδρία 3 - Ταξινόμηση περιουσιακών στοιχείων</p>	<p>Βίντεο YT - Συνεδρία 3 - Ταξινόμηση περιουσιακών στοιχείων</p> <p>Ερώτηση 1</p>	

	<p>Τι σημαίνει για ένα περιουσιακό στοιχείο να είναι υψηλής ρευστότητας;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Μπορεί να μετατραπεί σε χρήματα γρήγορα και χωρίς να χάσει την αξία του. 2. Ότι είναι εύκολα επενδύσιμο 3. Ότι είναι μέρος του ταμείου έκτακτης ανάγκης <p>Ερώτηση 2: Ποια είναι η διαφορά μεταξύ τζίρου και κέρδους;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Δεν υπάρχει διαφορά, και οι δύο λέξεις σχετίζονται με την ίδια έννοια. 2. Ο κύκλος εργασιών είναι το σύνολο των πωλήσεων, το κέρδος είναι η διαφορά μεταξύ του κύκλου εργασιών μείον το κόστος. 3. Ο κύκλος εργασιών ισούται με τις ταμειακές ροές 	
<p>Συνεδρία 4 - Πρόβλεψη ταμειακών ροών</p>	<p>YT Video – Συνεδρία 4- Πρόβλεψη ταμειακών ροών</p> <p>Ερώτηση 1 Τι σημαίνει όταν οι ταμειακές ροές εμφανίζουν αρνητικό αποτέλεσμα;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Η εταιρεία έχει ζημιά 2. Ότι η εταιρεία χάνει πελάτες 3. Ότι η στρατηγική πωλήσεων χρειάζεται αναθεώρηση 4. Όλα τα παραπάνω 5. Τίποτα από τα παραπάνω <p>Ερώτηση 2 Ποιες από τις παρακάτω ενέργειες μπορείτε να κάνετε εάν η εταιρεία σας έχει αρνητικές ταμειακές ροές;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Διαπραγματευτείτε με τους προμηθευτές σας για μεγαλύτερη περίοδο πληρωμής. 	

	<p>2. Διαπραγματευτείτε με τους πελάτες σας για μεγαλύτερη περίοδο πληρωμής;</p> <p>3. Τίποτα από τα παραπάνω</p>	
Συνεδρία 5 - Βελτίωση των ταμειακών ροών	<p>YT Video – Συνεδρία 5 - Βελτίωση της ταμειακής ροής</p> <p>Ερώτηση 1. Η διαχείριση των ταμειακών ροών γίνεται καλύτερα χειροκίνητα. Σωστό ή Λάθος; αληθής</p> <p>Ερώτηση 2 Ο καλύτερος τρόπος για να ξεκινήσετε την οργάνωση της διαχείρισης ταμειακών ροών είναι να δημιουργήσετε ένα φύλλο Excel. Σωστό ή Λάθος; αληθής</p> <p>Ερώτηση 3 Ποιο από τα παρακάτω ψηφιακά εργαλεία μπορεί να σας βοηθήσει να διαχειριστείτε τις ταμειακές ροές;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. QuickBook 2. Ξερό 3. FreshBooks 4.Κύμα 5.Μέντα 6. Όλα τα παραπάνω 	
Αναφορές/ Θέλετε να μάθετε περισσότερα;	<p>Βίντεο: Πώς να κάνετε τον προϋπολογισμό μετρητών στο Excel https://www.youtube.com/watch?v=Uf6iy1UbdkM</p> <p>Διαχείριση διαθεσίμων: Ένας πλήρης οδηγός https://www.youtube.com/watch?v=AOIm117KVx0</p>	

	<p>Οφέλη των ταμειακών ροών στην επιχείρηση https://www.shopify.com/blog/cash-flow-management</p> <p>Ψηφιακά εργαλεία διαχείρισης ταμειακών ροών και εφαρμογές διαθέσιμα στην πλατφόρμα Android. https://play.google.com/store/apps/details?id=com.netdonkeylabs.cashflow&hl=el&gl=US https://play.google.com/store/apps/details?id=com.realbyteapps.moneymanagerfree&hl=el&gl=US https://play.google.com/store/apps/details?id=com.benoitletondor.easycbudgetapp&hl=el&gl=US https://play.google.com/store/apps/details?id=com.onetwoapps.mh&hl=el&gl=US</p> <p>Παραπομπές:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Λογιστική και χρηματοδότηση για ανδρείκελα https://www.casadellibro.com/libro-contabilidad-y-finanzas-para-dummies/9788432903533/51857044 • Βασική χρηματοδότηση για πολύ μικρές επιχειρήσεις: https://www.youtube.com/watch?v=7Wszlqmmmp5YY • Χρηματοδότηση για μικροεπιχειρηματίες: https://www.youtube.com/watch?v=CEd9qO3n9n8 • Πώς να αναπτύξετε γρήγορα ταμειακές ροές : https://www.youtube.com/watch?v=nG_OkJaLMHI • Εισαγωγή στην τήρηση βιβλίων και λογιστική https://www.open.edu/openlearn/money-business/introduction-bookkeeping-and-accounting/content-section-0?active-tab=description-tab 	
--	--	--

πρότυπο excel	ΠΡΟΤΥΠΟ-Προβολή ταμειακών ροών μικρών επιχειρήσεων-2.xlsx	Αυτό το πρότυπο θα χρησιμοποιηθεί για την πρακτική άσκηση

Μάθημα 7: Χρηματοοικονομική δομή και πηγές χρηματοδότησης

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	<p>Σε αυτό το μάθημα θα μάθουμε:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Τι είναι τα Οικονομικά; • Πού μπορούμε να βρούμε Οικονομικά; 	<p>Παρέχετε τα εφόδια για το μάθημα των Οικονομικών:</p> <p>Ξεκινήστε εξηγώντας ότι τα χρηματοοικονομικά είναι η διαχείριση των ρημάτων και των επενδύσεων, τόσο για τα άτομα όσο και για τους οργανισμούς.</p> <p>Πιστεύω ότι τα χρηματοοικονομικά δεν αναφέρονται μόνο στα χρήματα, αλλά και η ήψη που σχετίζονται με τα χρήματα, όπως οι επενδύσεις, ο λογισμός και ο οικονομικός προγραμματισμός.</p>

	<p>YT Video – Εισαγωγικό Μάθημα 7: Χρηματοοικονομική δομή και πηγές χρηματοδότησης</p>	<p>Παίξτε αυτό το εισαγωγικό βίντεο στους συμμετέχοντες και τονίστε τη μασία της κατανόησης της χρηματοοικονομικής δομής και των πηγών χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις.</p> <p>Συζητήστε τις πηγές χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες στις επιχειρήσεις.</p>
<p>Διάλεξη 1: Τι είναι χρηματοδότηση</p>	<p>YT Video - Διάλεξη 1: Τι είναι χρηματοδότηση</p>	<p>Δώστε έμφαση στη σημασία της κατανόησης του τι είναι η χρηματοδότηση και πού μπορεί να αποκτηθεί.</p>
	<p>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</p> <p>λογαριασμό τα χρήματα στα οποία θέλετε να αποκτήσετε πρόσβαση ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • αληθής <p>Ή</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ψευδής <p>Απάντηση: Λάθος</p> <p>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</p> <p>Τι προφίλ θα έχει συνήθως ένα επιχειρηματικό τραπεζικό δάνειο ;</p>	<p>Συζητήστε την ερώτηση 1 και βεβαιωθείτε για την αποσαφήνιση της εσφαλμένης αντίληψης ότι οι τραπεζικές υπεραναλήψεις προϋποθέτουν ύπαρξη χρημάτων στο λογαριασμό.</p> <p>σύνθεση της σωστής απάντησης: Τράπεζα υπεραναλήψεις σας να ξοδεύετε περισσότερα χρή από ό,τι είναι διαθέσιμο στον λογαριασμό σας, δημιουργώντας ένα αρνητικό ισοζύγιο. Είναι μια μορφή βραχυπρόθεσμου</p>

	<p>α) εξοφλούνται σε σταθερή περίοδο 20 ετών, ορίζονται επιτόκια, και τα δύο μέρη συμφωνούν για τις αποπληρωμές</p> <p>β) δεν χρειάζεται αποπληρωμή, σταθερά ή κυμαινόμενα επιτόκια, δεν υπάρχει πρόγραμμα αποπληρωμής</p> <p>γ) αποπληρωμή μεταξύ 1 και 5 ετών, και τα δύο μέρη συμφωνούν σε ένα πρόγραμμα πληρωμών, μπορεί να είναι σταθερά ή μεταβλητά επιτόκια</p> <p>δ) αποπληρωμή μεταξύ 1 και 5 ετών, μόνο μεταβλητά επιτόκια, η τράπεζα μπορεί να αλλάξει το πρόγραμμα αποπληρωμής</p> <p>Απάντηση: γ) αποπληρωμή μεταξύ 1 και 5 ετών, και τα δύο μέρη συμφωνούν σε ένα πρόγραμμα πληρωμών, μπορεί να είναι σταθερά ή μεταβλητά επιτόκια</p> <p>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε το κενό:</p> <p>Ο ιδιοκτήτης επενδύει τα δικά του χρήματα στην επιχείρηση, συνήθως με τη μορφή προσωπικής αποταμίευσης ή πώλησης προσωπικών _____ για τη χρηματοδότηση μιας εκκίνησης επιχείρησης.</p> <p>Απάντηση: περιουσιακά στοιχεία</p>	<p>δανεισμού, καθιστώντας τη δήλωση ψευδή.</p> <p>Εξερευνήστε την ερώτηση 2, δίνοντας έμφαση στα βασικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματικού τραπεζικού δανείου.</p> <p>σύνθεση της σωστής απάντησης: Τα επιχειρηματικά τραπεζικά δάνεια έχουν συνήθως καθορισμένη περίοδο αποπληρωμής, αμοιβαία συμφωνία σχετικά με δ ιτοκίων.</p> <p>Συζητήστε την ερώτηση 3, επισημαίνοντας τους τρόπους με τους</p>
--	--	---

		<p>οποίους οι ιδιοκτήτες μπορούν να χρηματοδοτήσουν την έναρξη μιας επιχείρησης.</p> <p>η απάντηση της σωστής απάντησης: Οι ιδιοκτήτες μπορούν να επενδύσουν στις προσωπικές τους αποταμιεύσεις ή να πουλήσουν προσωπικά περιουσιαστικά στοιχεία της επιχείρησης.</p>
Διάλεξη 2: Είδη χρηματοδότησης	YT Video - Διάλεξη 2: Τύποι χρηματοδότησης	Παίξτε το βίντεο YT "Διάλεξη 2: Τύποι χρηματοδότησης".
	<p>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</p> <p>1. Ο οικονομικός προγραμματισμός είναι μια σημαντική πτυχή όταν πρόκειται για τη λειτουργία μιας επιχείρησης;</p> <p>Απάντηση: Σωστό</p> <p>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</p>	<p>Τονίστε τη σημασία του οικονομικού προγραμματισμού</p> <p>απάντηση της απάντησης: Ο οικονομικός προγραμματισμός περιλαμβάνεται στον καθορισμό του προϋπολογισμού και τη λήψη της σωστής οικονομικής απόφασης για τη διασφάλιση της επιτυχίας μιας διαχείρισης.</p>

	<p>2. Ποια τρία από αυτά θεωρούνται ως επένδυση σε περιουσιακά στοιχεία για την επιχείρηση;</p> <p>α) Μολύβια β) Καρέκλες γ) Αυτοκίνητο δ) Μίσθωση κτιρίου</p> <p>Απάντηση: α, β, γ</p> <p>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε το κενό:</p> <p>Το νεκρό σημείο είναι το σημείο στο οποίο οι πωλήσεις σας καλύπτουν ακριβώς το _____ σας;</p> <p>Απάντηση: έξοδα</p>	<p>Εξετάστε την ερώτηση 2, συζητώντας τι επαναλαμβάνετε σε περιουσιακά στοιχεία για την επιχείρηση.</p> <p>Λύση της σωστής απάντησης: Η επένδυση σε περιουσιακά στοιχεία α για μια επιχείρηση περιλαμβάνει την απόκτηση υλικών βήτα τα έπιπλα (καρέκλες) και τα οχήματα (αυτοκίνητο).</p>
<p>Διάλεξη 3: Χρηματοοικονομική Στρατηγική</p>	<p>YT Video - Διάλεξη 3: Χρηματοοικονομική Στρατηγική</p>	<p>Εξερευνήστε την ερώτηση 3, εξηγώντας την έννοια του νεκρού σημείου.</p> <p><i>η απάντηση της σωστής απάντησης: Το νεκρό σημείο επιτυγχάνεται όταν τα συνολικά έσοδα πληρώνονται με τα συνολικά έξοδα. Σε αυτό το σημείο, η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδη ούτε ζημίες.</i></p> <p>Παρουσιάστε το βίντεο YT "Διάλεξη 3: Χρηματοοικονομική στρατηγική".</p>

	<p>1. Σωστό ή ψευδές</p> <p>Τόσο ο ατομικός έμπορος όσο και τα άτομα σε μια εταιρική σχέση ευθύνονται για όλα τα χρέη και τις υποχρεώσεις της επιχείρησής τους;</p> <p>Απάντηση: Σωστό</p> <p>2. Πολλαπλή επιλογή</p> <p>Η γρηγορότερη και ευκολότερη επιχειρηματική δομή για δημιουργία είναι:</p> <ol style="list-style-type: none"> Συνεταιρισμός Εταιρεία Ατομική Επιχείρηση Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης <p>Απάντηση γ) Ατομική επιχείρηση</p> <p>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε το κενό:</p> <p>Ένα ____ είναι όταν τουλάχιστον δύο άτομα σχηματίζουν μια εταιρεία και είναι συνήθως εξίσου υπεύθυνοι για τις επιχειρηματικές αποφάσεις.</p> <p>Απάντηση: εταιρική σχέση</p>	<p>Συζητήστε την υπευθυνότητα των ατομικών επιχειρήσεων και των προσωπικών εταιρειών</p> <p>Η απάντηση της σωστής απάντησης: οι ατομικές επιχειρήσεις όσο και οι εταιρείες σε μια ομόρρυθμη εταιρεία έχουν απεριόριστη ευθύνη, είναι προσωπικά υπεύθυνοι για τα χρέη και τις υποχρεώσεις της επιχείρησής τους.</p> <p>Διερευνήστε την ερώτηση 2, δίνοντας έμφαση στην ευκολία δημιουργίας διαφορετικών επιχειρηματικών δομών.</p> <p>Αιτιολόγητους ιδιοκτήτες χωρίς τις πολυπλοκότητες των συμφωνιών εταιρικής σχέσης ή τ τ τ ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή ή sed</p> <p>Συζητήστε την ερώτηση 3, εξηγώντας την έννοια της εταιρικής σχέσης.</p> <p>η απάντηση της σωστής απάντησης: Σε μια εταιρική σχέση, δύο ή περισσότερα άτομα έρχονται μαζί για να λειτουργήσουν μια επιχείρηση,</p>
--	---	--

		μοιράζοντας τις ευθύνες και, συχνά, τη λήψη αποφάσεων.
<p>Διάλεξη 4: Πλεονεκτήματα & Μειονεκτήματα της χρηματοδότησης</p>	<p>YT Video - Διάλεξη 4: Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης</p>	"Παρουσιάστε το βίντεο YT "Διάλεξη 4: χρηματοδότησης".
	<p>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</p> <p>Η χρηματοδότηση χρέους απαιτεί από εσάς να περιβάλλετε τον έλεγχο της εταιρείας σας.</p> <p>Απάντηση: Λάθος</p> <p>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</p> <p>Ποια 3 από αυτά περιγράφουν τη διαδικασία χρηματοδότησης <i>χρέους</i> ;</p>	<p>Διευκρινίστε την παρανόηση στην ερώτηση 1</p> <p>σύνθεση της σωστής απάντησης: Η δανειακή χρηματοδότηση περιλαμβάνετε τον δανεισμό κεφαλαίων, συνήθως μέσω δανείων, χωρίς να παραχωρείται ο λεγόμενος της ιδιοκτησίας. Ο δανειστής λαμβάνει αποπληρωμή με τόκο, αλλά ο έλεγχος παραμένει στην οκτίτη της επιχείρησης.</p>

	<p>α) Δανεισμός κεφαλαίων από δανειστή</p> <p>β) Οι τόκοι πρέπει να αποπληρωθούν για οποιοδήποτε δάνειο</p> <p>γ) Δεν ορίζεται ποτέ καθορισμένη περίοδος αποπληρωμής</p> <p>δ) Αυτή η χρηματοδότηση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αγορά περιουσιακών στοιχείων για την επιχείρηση</p> <p>Απάντηση: α, β, δ</p> <p>Ερώτηση 3: Αντιστοίχιση:</p> <p>Αντιστοιχίστε το είδος της χρηματοδότησης με την περιγραφή του.</p> <p>να. Χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια</p> <p>σι. Χρηματοδότηση χρέους</p> <p>ντο. Η πώληση ενός μειοψηφικού μεριδίου στην εταιρεία σας</p> <p>ρε. Οικονομικά εξασφαλισμένα σε περιουσιακά στοιχεία</p> <p>Ταίριασμα με τις περιγραφές:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● είναι πιο κατάλληλη για τη χρηματοδότηση χρέους ● Επηρεάζεται από ένα κακό πιστωτικό σκορ ● περιγράφει καλύτερα τη χρηματοδότηση με μετοχικό κεφάλαιο ● είναι πιο κατάλληλο για εποχιακές επιχειρήσεις 	<p>Επανεξετάστε την ερώτηση 2, δίνοντας έμφαση στα στάδια της διαδικασίας χρηματοδότησης του χρέους.</p> <p>προτάσεις της σωστής απάντησης: Η χρηματοδότηση χρέους περιλάμβανε τις επενδύσεις σε περιουσιακά στοιχεία που μπορούν να αποφέρουν αποδόσεις.</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ● σύνθεση της απάντησης: Χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια (Α): Περιγραφή: "Είναι πιο κατάλληλη για εποχιακές επιχειρήσεις." παραγωγή: Η χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια περιλαμβάνει την άντληση κεφαλαίων με την πώληση μετοχών ιδιοκτησίας στην επιχείρηση. Για τις εποχιακές επιχειρήσεις με κυμαινόμενο εισόδημα, η χρηματοδότηση Ωρίς την πίεση των σταθερών αποπληρωμών κατά τη διάρκεια των χαμηλών περιόδων. <p>Χρεολυτική χρηματοδότηση (Β):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Περιγραφή: "Επηρεάζεται από κακή πιστοληπτική ικανότητα."
--	--	--

	<p>Απαντήσεις</p> <p>A. Equity Financing – είναι πιο κατάλληλη για εποχιακές επιχειρήσεις</p> <p>B. Χρηματοδότηση χρέους – επηρεάζεται από κακό πιστωτικό σκορ</p> <p>Γ. Η πώληση ενός μειοψηφικού μεριδίου στην εταιρεία σας - περιγράφει καλύτερα τη διαδικασία της μετοχικής χρηματοδότησης</p> <p>Δ. Χρηματοδότηση με εξασφάλιση περιουσιακών στοιχείων – είναι πιο κατάλληλη για τη χρηματοδότηση με χρέος</p>	<p>σχέδιο: Η χρηματοδότηση χρέους βασίζεται στο δανεισμό κεφαλαίων που πρέπει να αποπληρωθούν με τόκους. Ένα κακό πιστωτικό σκορ μπορεί να περιορίσει την ικανότητα μιας επιχείρησής να δανείσει ευνοϊκούς όρους ή ακόμη και να έχει πρόσβαση σε χρηματοδότηση, καθιστώντας την επηρεασμένη από την πιστοληπτική ικανότητα.</p> <p>Πώληση μειοψηφικού μεριδίου (Γ):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Περιγραφή της με ίδια κεφάλαια». ● πρόταση: Όταν μια επιχείρηση πωλεί ένα μειοψηφικό μερίδιο, που συμμετέχει σε χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια. Οι επενδυτές αγοράζουν ένα μέρος της ιδιοκτησίας της επιχείρησης και σε αντάλλαγμα, η επιχείρηση αποκτά κεφάλαιο χωρίς να αναλαμβάνει χρέος. Αυτό ευθυγραμμίζεται με την έννοια της χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια. <p>(Δ):</p>
--	---	---

		<ul style="list-style-type: none"> • Περιγραφή: "Είναι καταλληλότερο για χρηματοδότηση μέσω χρέους." • προετοιμασία: Η χρηματοδότηση μέσω χρέους περιλαμβάνει συχνά την εξασφάλιση του δανείου με βεβαιώσεις, όπως περιουσιακά στοιχεία. Εάν ο δανειολήπτης αδυνατεί να αποπληρώσει, ο δανειστής μπορεί να κάνει τα συγκεκριμένα περιουσιακά στοιχεία. Αυτό το χαρακτηριστικό της σύνδεσης της χρηματοδότησης με ευθυγραμμίζεται με την έννοια της χρηματοδότησης χρέους.
<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα & Αναφορές</p>	<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα Βίντεο "Πηγές επιχειρηματικής χρηματοδότησης εξηγούνται" https://www.youtube.com/watch?v=DAZi6XcTZzE Βίντεο "Βασικά στοιχεία για τις μικρές επιχειρήσεις" https://www.youtube.com/watch?v=Wzwpou8d7v4 Βίντεο "Βρίσκοντας τη σωστή επιχειρηματική δομή" https://www.youtube.com/watch?v=A-Up-JUkaj0 Ίδια κεφάλαια έναντι χρηματοδότησης χρέους https://www.youtube.com/watch?v=toUYmsUob4Y Crowdfunding για εκκίνηση επιχείρησης</p>	<p>Σας ενθαρρύνουμε να εμπλουτίσετε τα οικονομικά σας μαθήματα διατηρώντας έναν ενημερωμένο και ποικίλο κατάλο πεδίο υπερπεριλαμβανομένων θεμελιών τραγουδιών ου πολυμέσων.</p>

<https://www.youtube.com/watch?v=o65ZH-Cr9ok>

Αναφορές

Jacksonville State University (2023). Τι είναι τα Οικονομικά; Ανακτήθηκε από <https://www.jsu.edu/business/fea/finance/index.html>

Fresh Books (2023). Τι είναι τα Οικονομικά; Ορισμός και είδη χρηματοδότησης. Ανακτήθηκε από

<https://www.freshbooks.com/hub/accounting/what-is-finance>

British Business Bank (2023). Πέντε οφέλη από τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων. Ανακτήθηκε από <https://www.british-business-bank.co.uk/finance-hub/five-benefits-of-business-finance/>

Ομάδα CFP (2023). Η χρηματοδότηση επιχειρήσεων και τα οφέλη της. Ανακτήθηκε από <https://cfpgroup.co.uk/blogs/business-finance-and-its-benefits/>

Μάθημα 7: Επιπλέον ασκήσεις

Άσκηση 1:

να. Ταιριάξτε τους τύπους χρηματοδότησης με τα αντίστοιχα χαρακτηριστικά τους: εύκολο να τακτοποιήσετε, υψηλού κινδύνου, μακροπρόθεσμα ή κρατήστε περισσότερα από την εταιρεία σας. Γράψτε ένα X στο κατάλληλο πλαίσιο.

Πηγές Οικονομικών	Εύκολο στην τακτοποίηση	Υψηλός κίνδυνος	Μακροπρόθεσμη Χρηματοδότηση	Κρατήστε περισσότερο από την παρέα σας
Επιχειρηματικό κεφάλαιο				
Τραπεζική υπεράναληψη				
Τραπεζικό Δάνειο				
Κεφάλαιο ιδιοκτητών				
Εμπορική Πίστωση				

Σωστά ταίρια

Επιχειρηματικό κεφάλαιο: Μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, υψηλού κινδύνου

Τραπεζική υπερανάληψη: εύκολη διευθέτηση, κρατήστε περισσότερα από την εταιρεία σας

Τραπεζικό δάνειο: μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση υψηλού κινδύνου

Κεφάλαιο Ιδιοκτήτη: κρατήστε περισσότερα από την εταιρεία σας, μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, εύκολη διευθέτηση

Εμπορική πίστωση: εύκολο να τακτοποιήσετε, κρατήστε περισσότερα από την εταιρεία σας

Άσκηση 2:

Αριθμήστε αυτές τις πηγές χρηματοδότησης ως προς τις πιο επικίνδυνες, ξεκινώντας από την ασφαλέστερη (1) έως την πιο επικίνδυνη (5).

Υπερανάληψη	---	
Επιχειρηματικό κεφάλαιο		---
Crowdfunding	---	
Τραπεζικό δάνειο		---
Εμπορική πίστωση	---	

Απάντηση: 3, 5, 1, 4, 2

Άσκηση 3:

Κατά την έναρξη μιας επιχείρησης, υπάρχουν εφάπαξ έξοδα και τρέχουσες δαπάνες που πρέπει να γνωρίζετε κατά την εκτίμηση της χρηματοδότησης που θα χρειαστείτε για να διασφαλίσετε ότι το εγχείρημα θα παραμείνει ζωντανό.

Αντιστοιχίστε αυτά τα έξοδα επιχείρησης εστιατορίου με αυτό που αντιπροσωπεύουν – Π.χ. Εφάπαξ Έξοδα ή Διαρκή Έξοδα. (3 για κάθε κατηγορία)

Είδος Δαπάνης	Εφάπαξ Δαπάνη	Συνεχής Δαπάνη
Τέλος εγγραφής		
Φόροι		
Μισθοδοσία για σερβιτόρους		

Επαγγελματικές κάρτες		
Βοηθητικά προγράμματα όπως αέριο για μαγείρεμα		
Προκαταβολή ενοικίου για χώρους σε υψηλές οδούς		

Απάντηση

Έξοδα εφάπαξ: τέλος εγγραφής, επαγγελματικές κάρτες, προκαταβολή ενοικίου

Τρέχουσα δαπάνη: φόροι, μισθοδοσία, κοινόχρηστα

Άσκηση 4:

Το **νεκρό σημείο** είναι ένα σημαντικό σημείο στον οικονομικό προγραμματισμό, επειδή σας ενημερώνει πότε μπορείτε να αρχίσετε να αποκομίζετε κέρδος από τις επιχειρηματικές σας δραστηριότητες. Για να λύσετε αυτό το σημείο, επιλέξτε τη σχετική φόρμουλα για να βοηθήσετε αυτή τη νέα νεοσύστατη εταιρεία παπουτσιών να υπολογίσει πόσα ζευγάρια παπούτσια θα χρειαστεί να πουλήσει για να ξεπεράσει την ισορροπία.



Πάγια Έξοδα – €25.000

Μεταβλητό κόστος – €20 ανά ζευγάρι παπούτσια

Τιμή πώλησης – €80 ανά ζευγάρι παπούτσια

1. Μεταβλητά έξοδα

- _____ = Ανώτατο όριο σε Μονάδες (ζεύγος παπούτσια)
- Σταθερά Κόστος

•

2. Τιμή παπουτσιών

- _____ = Ανώτατο όριο σε Μονάδες (ζεύγος παπούτσια)
- Μεταβλητό κόστος + πάγιο κόστος

•

3. Πάγια έξοδα

- _____ = Αντίστοιχο σημείο σε μονάδες (ζεύγος παπούτσια)

•

• Μεταβλητά έξοδα

•

4. Πάγια έξοδα

- _____ = Αντίστοιχο σημείο σε μονάδες (ζεύγος παπούτσια)

•

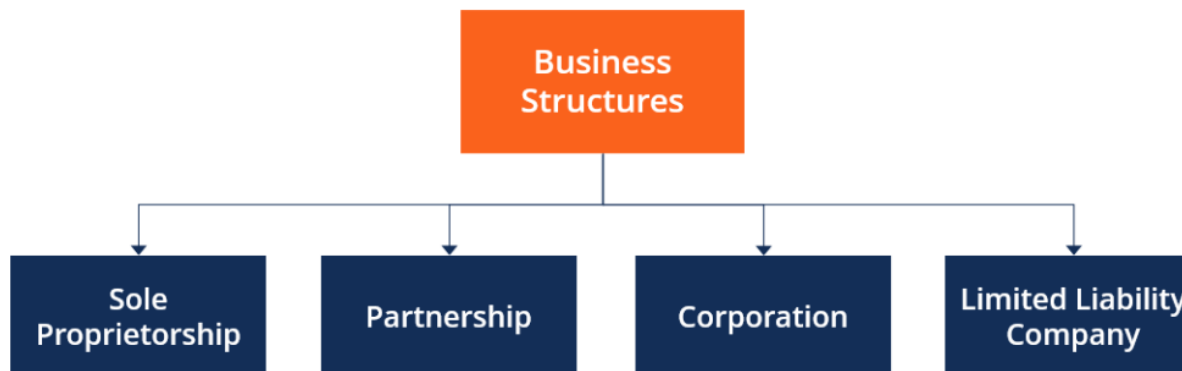
• Τιμή ανά μονάδα - Μεταβλητό κόστος

Απάντηση: 4

Άσκηση 5:

Εάν ανοίγετε μια επιχείρηση, σημειώστε όλους τους διαφορετικούς τύπους επιχειρηματικών δομών και βεβαιωθείτε ότι κατανοείτε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του καθενός. Με αυτόν τον τρόπο, θα έχετε καλύτερη ιδέα ποια ταιριάζει με την ιδέα ή τους στόχους σας.

Ελέγξτε ποια προσφέρουν **περισσότερη προστασία** σε περίπτωση που κάτι πάει στραβά, ποια προσφέρουν καλύτερα **φορολογικά κίνητρα** και ποια απαιτούν **τέλη εγγραφής ή συμπλήρωσης**.



Άσκηση 6:

Αποφασίσατε να ιδρύσετε ένα νέο κατάστημα που ειδικεύεται στην πώληση και ενοικίαση αθλητικού εξοπλισμού. Για αυτό, πιθανότατα θα χρειαστείτε μια χούφτα προσωπικό καθώς σχεδιάζετε να ανοίξετε το κατάστημά σας σε μια πολυσύχναστη τοποθεσία με άφθονο κόσμο.

Ωστόσο, δεν θέλετε να αναλάβετε αυτήν την πρόκληση μόνοι σας και θα θέλατε να φέρετε κάποιον στο πλοίο για να σας βοηθήσει να κάνετε το εγχείρημα επιτυχημένο – 2 κεφάλια είναι καλύτερα από ένα, πιστεύετε, και περισσότερα αν είναι δυνατόν!

Σε ποια δομή πρέπει να πάτε; Γράψτε μια παράγραφο σχετικά με το ποια θα ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες σας και γιατί;



Άσκηση 7:

Με χαρτί και στυλό, καταγράψτε τις διαφορές μεταξύ της χρηματοδότησης **με ίδια κεφάλαια** και **χρέους** στις ακόλουθες επικεφαλίδες:

- Διαφορετικές πηγές χρηματοδότησης

- Ποια πηγή είναι η καταλληλότερη για κάθε είδος χρηματοδότησης;
- Τα υπέρ και τα κατά του καθενός

Άσκηση 8:

Υπάρχουν μερικά ζητήματα που πρέπει να τηρηθούν προτού αποφασίσετε εάν θα πρέπει να επιλέξετε χρηματοδότηση με χρέος ή μετοχικό κεφάλαιο. Για έναν ατομικό έμπορο, το κύριο ζήτημα με τη χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου είναι το ζήτημα της παραίτησης από τον έλεγχο της επιχείρησης.

Σε αυτήν την άσκηση, φανταστείτε ότι σχεδιάζετε να ανοίξετε μια αλυσίδα **καταστημάτων εξειδικευμένων τροφίμων υψηλής ποιότητας** σε εμπορικά κέντρα σε όλο το Λονδίνο. Αυτά τα καταστήματα θα πωλούν προϊόντα χειροποίητου τύπου που δεν μπορείτε να βρείτε σε ένα τυπικό σούπερ μάρκετ.

Φυσικά, πριν ανοίξετε τα καταστήματά σας θα χρειαστείτε **χρηματοδότηση** – και μάλιστα αρκετά. Αυτή η πρωτοβουλία είναι επίσης αρκετά επικίνδυνη, καθώς δεν γνωρίζετε ακριβώς αν θα είναι το «φλιτζάνι του τσαγιού» όλων ή αν αρκετοί άνθρωποι θα έχουν το διαθέσιμο εισόδημα για να αγοράσουν τρόφιμα υψηλότερης ποιότητας και «ευγενικά».

Για να μπορέσετε να επιλέξετε μεταξύ **χρηματοδότησης με χρέος ή μετοχικό κεφάλαιο**, απαντήστε λεπτομερώς στις παρακάτω ερωτήσεις που θα σας βοηθήσουν στην απόφασή σας.

- Πόσα χρήματα θα χρειαστώ;
- Τι περίοδο θα έχω για να επιστρέψω τα χρήματα;
- Ποια είναι η τελική χρήση των χρημάτων που δανείζομαι;
- Έχω κάποια εγγύηση να προσφέρω;
- Ποια είναι η ικανότητά μου να αποπληρώσω τους τόκους του δανείου;
- Είμαι διατεθειμένος να χάσω τον έλεγχο του εγχειρήματος;
- Θα είχε αξία να προσθέσετε έναν από τους περισσότερους συνεργάτες;

Άσκηση 9:

Φανταστείτε ότι ιδρύετε μια εταιρεία που βασίζεται σε προϊόντα, ας πούμε κατασκευάζει κοσμήματα υψηλής ποιότητας που συμπληρώνουν την τελευταία λέξη της ευρωπαϊκής μόδας αιχμής. Θα χρειαστείτε Ε50.000 για να ανοίξετε ένα φυσικό κατάστημα και ένα ηλεκτρονικό κατάστημα ηλεκτρονικού εμπορίου στο οποίο θα πουλήσετε τις δημιουργίες σας, οι οποίες είναι εξαιρετικά μοναδικές για τα σημερινά πρότυπα. Θα χρειαστεί επίσης να αγοράσετε τις πρώτες ύλες που θα χρησιμοποιήσετε για να φτιάξετε τα κοσμήματα.

Χρησιμοποιώντας αυτές τις πληροφορίες, απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις για να κατανοήσετε καλύτερα τον κόσμο του crowdfunding και πώς μπορεί να σας βοηθήσει να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας!

1. Είναι το crowdfunding που βασίζεται σε ανταμοιβές ή το crowdfunding βάσει ιδίων κεφαλαίων πιο κατάλληλο για τους στόχους σας και γιατί;
2. Ποια διαθέσιμη πλατφόρμα θα ήταν καλό να χρησιμοποιήσω;
3. Υπάρχει ένα ελάχιστο ή μέγιστο ποσό που μπορείτε να ζητήσετε;
4. Ποιες είναι οι υποχρεώσεις σας απέναντι στους υποστηρικτές σας;

Άσκηση 10:

Όταν εδραιωθείτε στην αγορά, πρέπει να είστε άνετοι με πράγματα όπως το μάρκετινγκ και η προώθηση. Αυτά επιτρέπουν στους κατάλληλους ανθρώπους να ακούσουν για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας και σας δίνουν μια ευκαιρία να πετύχετε μακροπρόθεσμα.

Σε αυτήν την άσκηση, θα καταγράψετε ένα σύντομο βίντεο crowdfunding που θα λέει στον κόσμο για την προσφορά σας. Θα χρειαστεί να το κάνετε τόσο πειστικό όσο και γνήσιο για να κεντρίσετε το ενδιαφέρον της ομάδας-στόχου σας προκειμένου να εξασφαλίσετε την απαιτούμενη χρηματοδότηση για τη νέα σας startup. Φροντίστε να χρησιμοποιείτε εικόνες και gif στο βίντεό σας, καθώς αυτά βοηθούν πολύ στην αφήγηση της ιστορίας σας!



Αυτό **το βίντεο** πρέπει να αγγίζει πράγματα όπως,

- I. Ποιο είναι το προϊόν/υπηρεσία σας;
- II. Ταξιδεύετε μόνοι σας ή έχετε έναν σύντροφο ή ομάδα πίσω σας;
- III. Πόσο ψάχνεις;
- IV. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά και οι θήκες χρήσης του (τι το κάνει μοναδικό);
- V. Γιατί να σε υποστηρίξει ο κόσμος;
- VI. Τι θα πάρουν σε αντάλλαγμα για να σου αποδείξουν τα οικονομικά;

Μάθημα 8: Διευθυντικό προσωπικό

(Υποδιαίρεση) Μάθημα ή Δραστηριότητα τίτλος:	Τίτλος/Πηγή περιγραφή:	σημειώσεις για διευκολυντές
Εισαγωγή	<ul style="list-style-type: none"> • Κατανοήστε τη σημασία της επικοινωνίας και της οικοδόμησης σχέσεων με συναδέλφους και ανωτέρους. • Μάθετε πώς να διαχειρίζεστε τις πολιτισμικές διαφορές στο χώρο εργασίας. • Αναπτύξτε στρατηγικές για να ξεπεράσετε τα γλωσσικά εμπόδια και να επικοινωνήσετε αποτελεσματικά με τους συναδέλφους. • Μάθετε πώς να χειρίζεστε τις συγκρούσεις με επαγγελματικό τρόπο και με σεβασμό. • Κατανοήστε τις νομικές απαιτήσεις και τις βέλτιστες πρακτικές για το διοικητικό προσωπικό. 	<p>Ως εκπαιδευτής είναι σημαντικό να αναγνωρίσετε την προηγούμενη εργασιακή εμπειρία των εκπαιδευομένων σας σαζ ρόπους για να επικυρώσετε τις υπάρχουσες δεξιότητές τους με την άρση των εμποδίων Λαμ σκοπών και στοίχων του μαθήματος σας.</p>
	<p>Εισαγωγικό Μάθημα 2.8 Διευθυντικό προσωπικό https://www.youtube.com/watch?v=caZ3UogxLNQ&list=PLTNCKW4BdnkWyml5nKwKXQZxRLmGtoEsM&index=1</p>	<p>Οι στόχοι των έμπειρων εκπαιδευτών είναι να προσανατολίσουν τους εκπαιδευόμενους και να τους προσφέρουν τις άπλες ητες και γνώσεις για την αποτελεσματική διαχείριση των στελεχών τους με τον επαγγελματισμό και τον σεβασμό.</p>
Συνεδρία 1-Βασικές έννοιες	<p>Συνεδρία 1-Βασικές έννοιες https://www.youtube.com/watch?v=AyDIDXKluo0&list=PLTNCKW4BdnkWyml5nKwKXQZxRLmGtoEsM&index=2</p>	<p>Οι ενήλικοι μετανάστες εκπαιδευόμενοι μπορούν να μην έχουν γλωσσική ικανότητα να προσπαθήσετε να χρησιμοποιήσετε</p>

		<p>διάφορες τεχνικές διδασκαμίας λεξιλογίου ή ακόμη και προβομένων εικόνων και βίντεο. Κρατήστε αυτές τις συμβουλές και τον πολιτισμό των μαθητών προς το βήμα με τους το θεωρητικό υπόβαθρο της αποτελεσματικής επικοινωνίας, της ευαισθητοποίησης και της επίλυσης συγκρούσεων</p>
	<p>Ερώτηση 1: Οι καλές δεξιότητες επικοινωνίας είναι απαραίτητες τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό περιβάλλον και μπορούν να ενισχύσουν σημαντικά τις σχέσεις σας και την επιτυχία της σταδιοδρομίας σας. Σωστό ή Λάθος; (Αληθής) Ερώτηση 2: Η πολιτιστική συνειδητοποίηση και ευαισθησία συνεπάγονται την κατανόηση και το σεβασμό διαφορετικών πολιτισμών, αξιών, πεποιθήσεων και εθίμων. Σωστό ή Λάθος; (Αληθής) Ερώτηση 3: Επίλυση συγκρούσεων είναι η διαδικασία διασφάλισης ότι άτομα και οργανισμοί τηρούν τους νόμους. Σωστό ή Λάθος; (Ψευδής) Ερώτηση 4: Η μη συμμόρφωση μπορεί να οδηγήσει σε νομικές κυρώσεις, οικονομική απώλεια και βλάβη στη φήμη. Σωστό ή Λάθος;</p>	<p>«μαθήματα με επίκεντρο τον συμμετ έχοντα». Μια χρήσιμη εκπαιδευτική στρατηγική και μέθοδος που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε κατά τη διάρκεια των εργαστηρίων Inclusive Business Laboratory στις προηγούμενες γνώσεις των σπουδαστών σας είναι να τους βοηθήσετε με τις ερωτήσεις της αυτοαξιολόγησης.</p>

	(Αληθής) Ερώτηση 5: Ο εργασιακός χώρος με σεβασμό καλλιεργεί μια κουλτούρα αμοιβαίου σεβασμού, όπου οι άνθρωποι αισθάνονται ασφαλείς και άνετα εκφράζοντας τις απόψεις και τις ιδέες τους. Σωστό ή Λάθος; (Αληθής)	
Συνεδρία 2 - Στρατηγικές διαχείρισης	Συνεδρία 2 - Στρατηγικές διαχείρισης https://www.youtube.com/watch?v=HopJudEs7A&list=PLTNCKW4BdnkWyml5nKwKXQZxRLmGtoEsM&index=3	Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίασης είναι σημαντικό να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με τους συμμετέχοντες και να μην εκφράσετε τις σκέψεις σας και να τους παρακινήσετε να εκφράσετε τις απόψεις τους με τις σχετικές βασικές διαχειριστικές του προσωπικού.
	Ερώτηση 1: Είναι η επικοινωνία με το προσωπικό μια βασική στρατηγική για το διοικητικό προσωπικό; Ναι ή Όχι; (Πιρόυνια) Ερώτηση 2: Είναι αλήθεια ότι η οικοδόμηση μιας σχέσης εμπιστοσύνης με τους υπαλλήλους δεν δημιουργεί καλύτερο περιβάλλον για συνεργασία; Ναι ή Όχι; (Όχι) Ερώτηση 3: Η εποικοδομητική κριτική ή η ανατροφοδότηση βοηθά τους εργαζόμενους να βελτιώσουν τους τομείς ευκαιριών τους; Ναι ή Όχι; (Πιρόυνια)	Είναι κρίσιμο να δημιουργηθεί ένα περιβάλλον μάθησης χωρίς αποκλεισμούς από την αρχή της κατάρτισης, δεδομένου ότι άστες εκφορές που επιστρέφουν στην εργασία κ.λπ.) μπορεί επίσης να κινδυνεύουν από κοινωνικό αποκλεισμό. Ένα καλό δδεις δεν προσπαθείτε να χρησιμοποιήσετε μεθόδους μέσω της συνεδρίας των ερωτήσεων αυτοαξιολόγησης.

	<p>Ερώτηση 4: Είναι αλήθεια ότι μια κουλτούρα μάθησης και ανάπτυξης συμβάλλει στην αναβάθμιση των δεξιοτήτων του εργατικού σας δυναμικού; Ναι ή Όχι; (Πιρόνια)</p> <p>Ερώτηση 5: Είναι αλήθεια ότι μια κουλτούρα μάθησης μερικές φορές εμποδίζει έναν οργανισμό να βελτιώσει τις δεξιότητές του; Ναι ή Όχι; (Όχι)</p>	
Συνεδρία 3 - Πρακτικές εφαρμογής	<p>Συνεδρία 3 - Πρακτικές εφαρμογής https://www.youtube.com/watch?v=ggaUBVXC57w&list=PLTNCKW4BdnkWyml5nKwKXQZxRLmGtoEsM&index=4</p>	<p>Ακολουθούν ορισμένες πρακτικές εφαρμογές μηνών σε τάξη, προκειμένου να βοηθήσουν τους εκπαιδευόμενους να αποκτήσουν τις δεξιότητες ενεργητικής ακρόασης, νομικές ρυθμίσεις και να αναπτύξουν ένα προσωπικό σχέδιο δράσης σχετικά με τον τρόπο αποκάλυψης του χώρου στο χώρο εργασίας.</p>
Θέλετε να μάθετε περισσότερα	<p>Harvard Business Review: Το Harvard Business Review προσφέρει ένα ευρύ φάσμα άρθρων και πόρων για το διοικητικό προσωπικό, από το πώς να παρακινήσετε και να αναπτύξετε τους υπαλλήλους μέχρι τον τρόπο χειρισμού δύσκολων συζητήσεων και συγκρούσεων.</p> <p>Society for Human Resource Management (SHRM): Η SHRM είναι μια επαγγελματική ένωση για επαγγελματίες ανθρώπινου δυναμικού, αλλά ο ιστότοπός της προσφέρει πληθώρα πόρων για οποιονδήποτε ασχολείται με το προσωπικό. Προσφέρουν άρθρα, διαδικτυακά σεμινάρια και διαδικτυακά μαθήματα για ποικίλα θέματα που σχετίζονται με τη διαχείριση εργαζομένων.</p>	<p>Υποστηρίξτε τους εκπαιδευόμενους σας με σχετικές πηγές μέσω αυτής της συνεδρίας και δημιουργήστε τους ε είνουν με ευέλικτο τρόπο.</p>

	<p>LinkedIn Learning: Το LinkedIn Learning προσφέρει μαθήματα σε ένα ευρύ φάσμα θεμάτων που σχετίζονται με τη διαχείριση του προσωπικού, όπως ηγεσία, επικοινωνία, επίλυση συγκρούσεων και διαχείριση απόδοσης.</p> <p>The Muse: Το Muse είναι ένας ιστότοπος σταδιοδρομίας που προσφέρει άρθρα και πόρους για τη διαχείριση του προσωπικού, συμπεριλαμβανομένων συμβουλών για πρόσληψη, ενσωμάτωση και διαχείριση απομακρυσμένων ομάδων.</p> <p>Zenefits: Η Zenefits είναι μια εταιρεία λογισμικού ανθρώπινου δυναμικού που προσφέρει ποικίλους πόρους για το διοικητικό προσωπικό, συμπεριλαμβανομένων άρθρων, διαδικτυακών σεμιναρίων και προτύπων για πολιτικές και διαδικασίες HR.</p> <p>Διοίκηση Μικρών Επιχειρήσεων (SBA): Η SBA προσφέρει πόρους για ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων σχετικά με το διοικητικό προσωπικό, συμπεριλαμβανομένων συμβουλών για πρόσληψη, εκπαίδευση και διαχείριση εργαζομένων.</p>	
<p>Αναφορές</p>	<p>Αναφορές Coursera: https://www.coursera.org/articles/communication-effectiveness MindTools: https://www.mindtools.com Επιχειρηματική Επιθεώρηση του Χάρβαρντ: https://hbr.org Society for Human Resource Management (SHRM): https://www.shrm.org Forbes: https://www.forbes.com Ομιλίες TED: https://www.ted.com/talks Personio: https://www.personio.com/hr-lexicon/staff-management-strategies Φωτογραφίες: https://www.freepik.com</p>	<p>Εδώ οι εκπαιδευτές μπορεί να βρουν όλες τις βιβλιογραφικές αναφορές αυτής της ενότητας .</p>

Πρόσθετες Ασκήσεις

Εδώ μπορείτε να βρείτε το βίντεο των **πρακτικών εφαρμογής** (Αγγλική έκδοση):

<https://www.youtube.com/watch?v=qgaUBVXC57w&list=PLTNCKW4BdnkWymL5nKwKXQZxRLmGtoEsM&index=4>

Μάθημα 9: Επιχειρηματικό Σχέδιο

(Υποδιαίρεση) Μάθημα ή Δραστηριότητα τίτλος:	Τίτλος/Πηγή περιγραφή:	σημειώσεις για διευκολυντές
Εισαγωγή	<p>Μαθησιακοί Στόχοι</p> <ul style="list-style-type: none"> • Τι είναι το Επιχειρηματικό Σχέδιο; • Η σημασία ενός επιχειρηματικού σχεδίου • Ποιος χρειάζεται ένα επιχειρηματικό σχέδιο; • Στοιχεία ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου 	Αυτό το βίντεο χρησιμοποιείται ως εισαγωγικό μάθημα για την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου
	<p>YT Video - Εισαγωγή Μάθημα 2.9 Επιχειρηματικό σχέδιο</p>	

Εισαγωγή: Σύντομο κουίζ	<p>1- Ποιος είναι ο πρωταρχικός σκοπός ενός επιχειρηματικού σχεδίου; α) Εξασφάλιση χρηματοδότησης από επενδυτές β) Περιγράψτε την οργανωτική δομή της εταιρείας γ) Παρέχετε λεπτομερή ανάλυση αγοράς δ) Περιγράψτε το προσωπικό υπόβαθρο των ιδρυτών</p>	Σωστή απάντηση είναι Α
	<p>2- Ποιο είναι το κύριο όφελος από τη διεξαγωγή ανάλυσης SWOT σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο; α) Προσδιορίστε πιθανούς επενδυτές β) Αξιολογήστε τις στρατηγικές μάρκετινγκ του ανταγωνισμού γ) Αξιολογήστε την οικονομική απόδοση της εταιρείας δ) Κατανοήστε τις εσωτερικές δυνάμεις και αδυναμίες, καθώς και τις εξωτερικές ευκαιρίες και απειλές</p>	Σωστή απάντηση είναι Δ
	<p>3- Γιατί είναι σημαντική η έρευνα αγοράς σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο; α) Εκτίμηση της μελλοντικής αξίας μετοχών της εταιρείας β) Να προσδιοριστεί η θέση των επαγγελματικών χώρων γ) Να κατανοήσουν τις ανάγκες και τις προτιμήσεις των πελατών δ) Να αξιολογήσει τους μισθούς των ανώτατων στελεχών</p>	Σωστή απάντηση είναι Γ
	<p>4- Ποια ενότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου παρέχει συνήθως ένα στιγμιότυπο ολόκληρου του εγγράφου; α) Οικονομικές Προβολές β) Στρατηγική Μάρκετινγκ γ) Ανάλυση SWOT δ) Περίληψη</p>	Σωστή απάντηση είναι Δ

	<p>5- Ποιος είναι ο πρωταρχικός στόχος μιας μοναδικής πρότασης πώλησης (USP) μιας επιχείρησης; α) Αύξηση της εργασιακής ικανοποίησης των εργαζομένων β) Ελαχιστοποιήστε το λειτουργικό κόστος γ) Διαφοροποίηση της επιχείρησης από τους ανταγωνιστές δ) Παρακολουθήστε τα σχόλια των πελατών</p> <p>6- Γιατί είναι απαραίτητο να συμπεριλάβετε ένα τμήμα της ομάδας διαχείρισης σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο; α) Να περιγράψει τη φυσική τοποθεσία της επιχείρησης β) Να σκιαγραφήσει τη στρατηγική μάρκετινγκ της εταιρείας γ) Να παρέχει λεπτομερή περιγραφή του προϊόντος δ) Εισαγωγή βασικών μελών που είναι υπεύθυνα για τη λειτουργία της επιχείρησης</p> <p>7- Πώς μπορεί ένα καλά δομημένο επιχειρηματικό σχέδιο να ωφελήσει έναν επιχειρηματία που αναζητά χρηματοδότηση; α) Με την εγγύηση έγκρισης δανείου ή επένδυσης β) Επιδεικνύοντας την εμπειρία τους σε έναν συγκεκριμένο κλάδο γ) Με την προβολή των μοναδικών πολιτιστικών αξιών της εταιρείας δ) Με την αύξηση των πιθανοτήτων εξασφάλισης οικονομικής στήριξης από επενδυτές ή δανειστές</p>	<p>Σωστή απάντηση είναι Γ</p> <p>Σωστή απάντηση είναι Δ</p> <p>Σωστή απάντηση είναι Δ</p>
<p>Συνεδρία 1 – Τι είναι ένα επιχειρηματικό σχέδιο</p>	<p>Βίντεο ΥΤ - Συνεδρία 1 – Τι είναι ένα επιχειρηματικό σχέδιο</p>	<p>Στόχος αυτού του βίντεο είναι να παράσχει μια ολοκληρωμένη κατανόηση των ελιωδών έννοιών του.</p>

<p>Σύντομο κουίζ - Συνεδρία 1 – Τι είναι ένα επιχειρηματικό σχέδιο</p>	<p>Σύντομο Κουίζ</p>	
	<p>1) Σε ποια ενότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου θα βρείτε μια λεπτομερή ανάλυση της αγοράς-στόχου, των ανταγωνιστών και των τάσεων του κλάδου; α) Οικονομικές Προβολές β) Περίληψη γ) Ανάλυση Αγοράς δ) Προσφορά προϊόντος/υπηρεσίας</p>	Σωστή απάντηση είναι Γ
	<p>2) Ποια ενότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου περιγράφει την οργανωτική δομή της εταιρείας, τα βασικά μέλη της ομάδας και τους ρόλους τους; α) Στρατηγική μάρκετινγκ β) Οικονομικές Προβολές γ) Ομάδα Διοίκησης δ) Περιγραφή εταιρείας</p>	Η σωστή απάντηση είναι Γ
	<p>3) Ποια ενότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου περιλαμβάνει προβλεπόμενα έσοδα, έξοδα και ταμειακές ροές για τα επόμενα χρόνια; α) Οικονομικές Προβολές β) Ανάλυση Αγοράς γ) Περίληψη δ) Περιγραφή εταιρείας</p>	Η σωστή απάντηση είναι Α
<p>4) Σε ποια ενότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου θα βρείτε μια ανάλυση των στρατηγικών μάρκετινγκ και πωλήσεων της εταιρείας;</p>	Η σωστή απάντηση είναι Γ	

	<p>α) Ανάλυση Αγοράς β) Οικονομικές Προβολές γ) Στρατηγική Μάρκετινγκ δ) Διοικητική Ομάδα</p>	<p>Η σωστή απάντηση είναι Α</p>
	<p>5) Η περίληψη είναι συνήθως η πρώτη ενότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου και παρέχει μια ολοκληρωμένη επισκόπηση ολόκληρου του εγγράφου. α) Σωστό β) Λάθος</p>	<p>Η σωστή απάντηση είναι Β</p>
	<p>6) Η ενότητα Ανάλυση Αγοράς ενός επιχειρηματικού σχεδίου περιλαμβάνει μια λεπτομερή ανάλυση των οικονομικών προβλέψεων και των προβλέψεων εσόδων της εταιρείας. α) Σωστό β) Λάθος</p>	<p>Η σωστή απάντηση είναι Β</p>
	<p>7) Η ενότητα Προσφορά Προϊόντος/Υπηρεσίας περιγράφει την αποστολή, το όραμα και τις αξίες της εταιρείας, καθορίζοντας τον σκοπό και τους μακροπρόθεσμους στόχους της. α) Σωστό β) Λάθος</p> <p>8) Η ενότητα της Ομάδας Διαχείρισης ενός επιχειρηματικού σχεδίου παρέχει πληροφορίες σχετικά με τα βασικά μέλη της ομάδας και τους ρόλους τους εντός του οργανισμού. α) Σωστό</p>	<p>Η σωστή απάντηση είναι Α</p>

	β) Λάθος	
Συνεδρία 2 - Αναπτύξτε ένα επιχειρηματικό σχέδιο	Βίντεο YT - Συνεδρία 2 - Αναπτύξτε ένα επιχειρηματικό σχέδιο	Στόχος αυτού του βίντεο είναι να προσφέρει πληροφορίες σχετικά με την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου.
	<p>Μελέτη περίπτωσης: Sarah's EcoFresh Produce Delivery</p> <p>Φόντο: Η Sarah, μια παθιασμένη περιβαλλοντολόγος και ευαισθητοποιημένη για την υγεία άτομο, παρατήρησε μια αυξανόμενη ζήτηση για φρέσκα, βιολογικά προϊόντα στην τοπική της κοινότητα. Ανησυχώντας για το αποτύπωμα άνθρακα των παραδοσιακών αγορών παντοπωλείου και την έλλειψη εύκολης πρόσβασης σε βιολογικά προϊόντα, η Σάρα είδε την ευκαιρία να ξεκινήσει μια βιώσιμη υπηρεσία παράδοσης προϊόντων που θα έφερνε φρέσκα, τοπικής προέλευσης και φιλικά προς το περιβάλλον φρούτα και λαχανικά απευθείας στις πόρτες των πελατών .</p> <p>Επιχειρηματική ιδέα: Το EcoFresh Produce Delivery είναι μια συνδρομητική υπηρεσία που προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία από τοπικά βιολογικά φρούτα και λαχανικά που παραδίδονται σε οικολογική συσκευασία. Οι πελάτες μπορούν να προσαρμόσουν τις παραγγελίες τους online, επιλέγοντας από εποχιακά προϊόντα και εξειδικευμένα είδη, όπως βιολογικά βότανα</p>	Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες μέσω αυτής της μελέτης περίπτωσης. Διαβάστε το ιστορικό, καθώς και την επιχειρηματική ιδέα. ΠροΩ δανειστής ολοκληρωμένη διερεύνηση της περίπτωσης.

	<p>και εξωτικά φρούτα. Η επιχείρηση στοχεύει στην προώθηση της υγιεινής ζωής, στην υποστήριξη των τοπικών αγροτών και στη μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων ελαχιστοποιώντας τα απόβλητα τροφίμων και τα απόβλητα συσκευασίας.</p> <p>Άσκηση: Με βάση τη δική σας έρευνα και ιδέες, παρακαλούμε να υποβάλετε τις απαντήσεις σας για τις ακόλουθες ερωτήσεις εντός της εκπαιδευτικής πλατφόρμας:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ποιο πιστεύετε ότι πρέπει να είναι το κοινό-στόχος της Sarah; Μοιραστείτε την αιτιολόγησή σας για τον λόγο που επιλέξατε μια συγκεκριμένη ομάδα-στόχο (με βάση τα δημογραφικά στοιχεία, την τοποθεσία, τον τρόπο ζωής και τις συνήθειές τους). 2. Δώστε στη Σάρα τρεις ιδέες για πιθανές δραστηριότητες μάρκετινγκ που μπορεί να εφαρμόσει κατά την έναρξη της νέας της επιχείρησης. 3. Τι είδους μέλη της ομάδας πιστεύετε ότι θα χρειαστεί η Σάρα για να μπορέσει να ξεκινήσει αποτελεσματικά την επιχείρησή της; 	
<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα</p>	<p>Ακολουθούν μερικές ομιλίες TED που ήταν δημοφιλείς και διορατικές για τους επιχειρηματίες:</p> <p>Tim Berry - "Ξεκινώντας μια επιχείρηση; Ετοιμαστείτε για το ταξίδι": Ο Tim Berry, ο ιδρυτής του λογισμικού Palo Alto, συζητά το ταξίδι της έναρξης μιας επιχείρησης και τη σημασία του να έχετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο ως οδηγό.</p> <p>Bill Gross - "The Single Biggest Reason Why Startups Succeed": Ο Bill Gross, ένας σειριακός επιχειρηματίας και ιδρυτής της Idealab, μοιράζεται</p>	<p>Εδώ οι εκπαιδευτές μπορούν να βρουν όλες τις αναφορές και μερικές ομιλίες TED σχετικά με αυτό το μάθημα.</p>

	<p>τις γνώσεις του σχετικά με τους παράγοντες που συμβάλλουν στην επιτυχία της εκκίνησης, συμπεριλαμβανομένου του χρόνου και του επιχειρηματικού μοντέλου.</p> <p>Ricardo Semler - "Πώς να διευθύνετε μια εταιρεία χωρίς (σχεδόν) κανόνες": Ο Ricardo Semler, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Semco Partners, μιλά για μη συμβατικές επιχειρηματικές πρακτικές και τη σημασία της προσαρμογής στην αλλαγή και την αβεβαιότητα στις επιχειρήσεις.</p> <p>ShaoLan Hsueh - "Μάθετε να διαβάζετε κινέζικα... με ευκολία!": Αν και δεν αφορά άμεσα επιχειρηματικά σχέδια, αυτή η ομιλία TED από τον ShaoLan Hsueh υπογραμμίζει τη σημασία της απλότητας και της σαφήνειας στην επικοινωνία, η οποία μπορεί επίσης να ισχύει για τη δημιουργία μιας ξεκάθαρης και αποτελεσματικής επιχείρησης σχέδιο.</p> <p>Simon Sinek - "How Great Leaders Inspire Action": Η ομιλία του Simon Sinek επικεντρώνεται στον "Χρυσό Κύκλο" και στη σημασία του να ξεκινάς με το "γιατί" κατά τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου, το οποίο μπορεί να βοηθήσει τους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν ένα συναρπαστικό όραμα και σκοπό για το εγχείρημά τους. ,</p>	
<p>Αναφορές</p>	<p>Αναφορές https://www.wellersaccountants.co.uk/blog/8-key-elements-of-a-business-plan-you-need-to-know#description https://www.entrepreneur.com/starting-a-business/an-introduction-to-business-plans/38290</p>	

	https://www.sbdc.duq.edu/Blog-Item-The-Importance-of-a-Business-Plan#:~:text=A%20business%20plan%20is%20a,term%20and%20long%2Dterm%20στόχοι.	
--	---	--