

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ



Δρ. Αναστάσιος Βασιλειάδης
ΠΕΜΠΤΗ 27 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 2015
ΛΑΡΙΣΑ



Innovate
with us



Στα 10 χρόνια του ΙΝΑΝΕΠ:

ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ

01

Υλοποιήσαμε πάνω από **100** Ευρωπαϊκά και εθνικά έργα.

03

Υποστηρίξαμε πάνω από **2000** επιχειρήσεις και startup.

05

Αναπτύξαμε δίκτυο με πάνω από **1000** συνεργαζόμενους φορείς σε όλη την Ευρώπη.

02

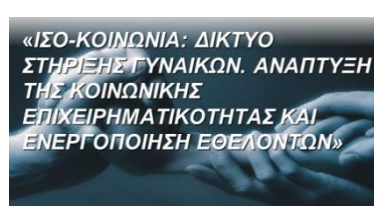
Αναπτύξαμε πάνω από **20** καινοτόμα πακέτα εργαλείων και προϊόντων.

04

Υποστηρίξαμε πάνω από **500** γυναίκες με σκοπό την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας της.



ΤΟ ΙΕΔ ΚΑΙ Η ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ



Γυναικεία Κοινωνική Επιχειρηματικότητα
«A path to equality»



Youth in Action

Workshop in Youth Entrepreneurship
An opportunity in the eyes of youth unemployment



Youth Unemployment:
Fostering Entrepreneurial SI



ANAPTYΞΙΑΚΗ ΣΥΜΠΡΑΞΗ «ΔΙΚΤΥΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ»



innovate with us!



Γυναίκες Κοινωνική Επιχειρηματικότητα
«A path to equality»

8

2 ενέργειες επιχειρηματικής προσομοίωσης σε ομάδες γυναικών

1

35 συνεδρίες ομαδικής συμβουλευτικής για τη δημιουργία νέων Γυναικείων Συνεταιρισμών ή την υποστήριξη των ήδη υφιστάμενων

2

31 συνεδρίες ατομικής συμβουλευτικής για τη στήριξη της τοπικής γυναικείας επιχειρηματικότητας

Έργο

“Γυναίκες Κοινωνική

Επιχειρηματικότητα:

A path to equality”

3

1 website του έργου με πλούσιο υλικό (www.equalwomen.gr)
3 website για την προβολή των ομάδων γυναικών

7

6 επισκέψεις σε κοινωνικές επιχειρήσεις για την ανταλλαγή καλών πρακτικών

4

9 θεματικές συναντήσεις σχετικά με την επιχειρηματικότητα και το έργο

6

3 εκδηλώσεις διάχυσης των αποτελεσμάτων του έργου

5

2 κινητές μονάδες ενημέρωσης με τον απαραίτητο εξοπλισμό

Agrostartup



Ίδρυσε τη δική σου
επιχείρηση στον αγροτικό
τομέα!



Που απευθύνεται

- Νέους που σχεδιάζουν τώρα την επιχειρηματική τους καριέρα
- Επαγγελματίες που θέλουν να αναπροσανατολίσουν τη δράση τους με κατεύθυνση, πάντα, τον αγροδιατροφικό τομέα.



innovate with us!

Agrostartup

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΔΡΑΣΗΣ 3 «ΤΟΠΙΚΕΣ ΔΡΑΣΕΙΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΝΤΑΞΗΣ ΓΙΑ ΕΥΑΛΩΤΕΣ ΟΜΑΔΕΣ» ΤΗΣ Α.Σ. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ



ΔΙΚΤΥΩΣΗ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ
ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ
ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

για τη στήριξη ατόμων
Ευάλωτων Κοινωνικά Ομάδων (ΕΚΟ)
στην Περιφερειακή Ενότητα Λάρισας

ΕΝΕΡΓΕΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ

Ομάδα στόχος: Δώδεκα (12) ωφελούμενοι

Στόχος: η ίδρυση επιχειρήσεων από τους ωφελούμενους σε αντικείμενα που συναρτώνται με εξειδικεύσεις που αυτοί διέθεταν

Παραδοτέα: 12 Επιχειρηματικά Σχέδια (Business plan)

Πραγματοποιήθηκαν: 2 ομαδικές & 2 ατομικές συναντήσεις συμβουλευτικής με τον κάθε έναν ωφελούμενο

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ

- ✓ Συνεχής & Δυναμική διαδικασία
- ✓ Συγκεκριμένη ομάδα-στόχος
- ✓ Ανιχνεύει προσωπικά χαρακτηριστικά
- ✓ Διαγιγνώσκει ανάγκες
- ✓ Αναπτύσσει δεξιότητες
- ✓ Εντοπίζει ευκαιρίες
- ✓ Προετοιμάζει για απειλές
- ✓ Ενημερώνει

ΣΤΟΧΟΣ: Το άτομο μέσω της συμβουλευτικής διαδικασίας να διαμορφώσει πλήρως την επιχειρηματική του ιδέα και να βοηθηθεί στα πρώτα βήματα έναρξης της επιχείρησής του

ΒΗΜΑ 1

ΒΗΜΑ 1 - Πριν ξεκινήσετε

Σε σε αυτό το βήμα μπορείτε να δείτε αν είστε έτοιμοι να ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση μετρώντας μερικές βασικές επιχειρηματικές δεξιότητες.



Έχω την πρόθεση να γίνω επιχειρηματίας?

Έχω τα προσόντα για να γίνω επιχειρηματίας?

Είμαι ριψοκίνδυνος?

Έχω τις απαραίτητες οργανωτικές δεξιότητες?

Έχω τα απαραίτητα προσόντα προγραμματισμού?

Τι ειδούς αποφάσεις παίρνω?

ΒΗΜΑ 2

ΒΗΜΑ 2 - Πριν ξεκινήσετε
Σε σε αυτό το βήμα μπορείτε να αξιολογήσετε κάποιες βασικές μεταβλητές που χρησιμεύουν στην εκκίνηση της επιχείρησής σας.



Μπορώ να αναγνωρίσω μια επιχειρηματική ευκαιρία?

Είναι επιχειρηματική ιδέα μου βιώσιμη?

Ανάλυση του ανταγωνισμού μου

Επιλέγοντας το σωστό όνομα για την εταιρεία μου

Επιλέγοντας τη σωστή τοποθεσία για την εταιρεία μου

ΒΗΜΑ 3

ΒΗΜΑ 3 - Διαχείριση χρημάτων

Σε σε αυτό το βήμα μπορείτε να πάρετε τον έλεγχο των οικονομικών της επιχείρησής σας, και επίσης να υπολογίσετε το κεφάλαιο εκκίνησης σας.



Επιλέγοντας την καλύτερη χρηματοδότηση για μένα

Υπολογισμός του κεφαλαίου εκκίνησης

Πρόβλεψη των ταμειακών μου ροών

Υπολογισμός του νεκρού σημείου

ΒΗΜΑ 4

ΒΗΜΑ 4 - Στρατηγικές μάρκετινγκ
Σε σε αυτό το βήμα μπορείτε να αποφασίσετε ποια
στρατηγική μάρκετινγκ θα πρέπει να ακολουθήσετε
για να έχετε μια επιτυχημένη επιχείρηση.



Λήψη αποφάσεων που σχετίζονται με το προϊόν

Στάδια του κύκλου ζωής του προϊόντος

Επιλέγοντας μια αποτελεσματική στρατηγική τιμολόγησης

Αξιολογώντας τα κανάλια διανομής

Ανάπτυξη μιας στρατηγικής προώθησης

ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ



MN06. Κριτήρια Αξιολόγησης Στρατηγικού Σχεδιασμού



B. Αποδεκτότητα (Acceptability)

Η αξιολόγηση της αποδεκτότητας μιας στρατηγικής περιλαμβάνει την εκτίμηση των προσδοκώμενων «κερδών», σε σχέση με τους στόχους της επιχείρησης. Αυτοί οι στόχοι είναι αντανάκλαση των προσδοκιών των βασικών ομάδων ενδιαφερομένων και των μετόχων της επιχείρησης. Αυτό σημαίνει ότι η στρατηγική θα πρέπει να ανταποκρίνεται σε αυτές τις προσδοκίες.

Ένα άλλο σημείο που αξιολογεί την αποδεκτότητα είναι ο βαθμός κινδύνου που εγκυμονεί. Είναι επιβεβλημένο δηλαδή να αξιολογηθεί το εάν η εφαρμογή της στρατηγικής εγκυμονεί κινδύνους για τη βιωσιμότητα και την κερδοφορία της.

Η αξιολόγηση της Αποδεκτότητας της στρατηγικής εξαρτάται από τις απαντήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις:

B.1. Συμβαδίζουν τα προσδοκώμενα αποτελέσματα της στρατηγικής με τις προσδοκίες των μετόχων;

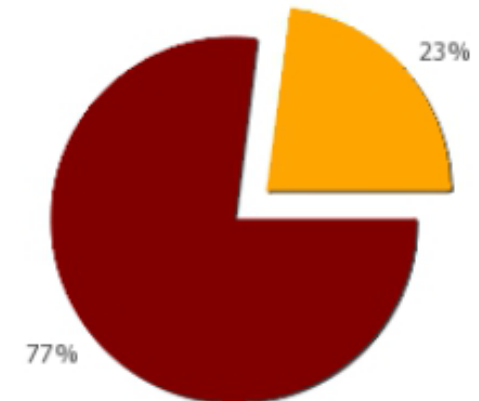
- Ναι Όχι

B.2. Είναι ελκυστική η στρατηγική ως προς τις οικονομικές αποδόσεις και τον χρόνο επίτευξης αυτών;

- Ναι Όχι

B.3. Είναι σημαντικοί οι κίνδυνοι που εμπεριέχονται στη στρατηγική;

- Ναι Όχι





Making decisions related to the product

1. Have you taken decisions about the nature of the product/service?

Yes

No

2. Have you decided what product line* are you going to sell to the market?

Yes

No

* A product line is a group of products that are closely related because they function in a similar manner, are sold to the same customer groups, are marketed through the same types of outlets or fall within given price ranges.

Current tool:

Making decisions related to the product

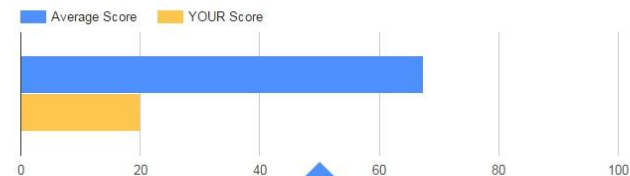
Summary:

You need to design your product portfolio. It is vital to be clear about what it is that you are actually selling and the value you are offering.

Suggestion:

Make sure you have strong product portfolio so that nobody can enter the market with knock-off consumables that work with your giveaway product. Identifying your competitors is the first step, the next one is to learn and be different from them.

Comparison:



The graph provides comparison of the average scores between you and the rest of the other users answered this quiz. The higher the score, the more different your product portfolio is.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ

Αποτελέσματα: Έναρξη επιχείρησης από δύο ωφελούμενους του έργου

Σημαντικότερα προβλήματα ωφελούμενων:

- ✓ Αδύναμη επιχειρηματική ιδέα
- ✓ Επιχειρηματική ιδέα βασιζόμενη αποκλειστικά στο κέρδος και στις σύγχρονες τάσεις
- ✓ Έλλειψη αρχικού απαιτούμενου κεφαλαίου
- ✓ Διστακτικότητα και αποστροφή επιχειρηματικού ρίσκου

Προβλήματα γενικότερα:

- Η έλλειψη προγραμμάτων επιχορήγησης νέων επιχειρήσεων
- Η έλλειψη λειτουργίας δομών συμβουλευτικής νέων επιχειρηματιών

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

- ❖ Συνέχιση των δράσεων πληροφόρησης, συμβουλευτικής και υποστήριξης των ωφελοούμενων
- ❖ Επικοινωνία με τους ωφελοούμενους ανά τακτά χρονικά διαστήματα για καταγραφή των αναγκών τους
- ❖ Συνεχής διασύνδεση των ωφελοούμενων με την αγορά εργασίας
- ❖ Ενημέρωση ωφελοούμενων για θέματα επιχειρηματικότητας

ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ

Innovate with us

