ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΠΩΣ ΝΑ ΞΕΚΙΝΗΣΕΤΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Μια συνεργατική και διεθνής εργαλειοθήκη



# Ευρετήριο

[**Ευρετήριο**](#_9kpz7nr6kzhf) **1**

[**ΠΡΟΛΟΓΟΣ**](#_j84mz8ezk9bj) **2**

[**1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ**](#_lquiyrwpy6ke) **3**

[**2. ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΟΥ**](#_kn5uvgo00ajj) **4**

[2.1. Τι είναι η επιχειρηματικότητα; Κύρια χαρακτηριστικά](#_wf0dhies52ng) 4

[2.2. Διαφορές μεταξύ παραδοσιακής και κοινωνικής επιχειρηματικότητας](#_gspamc5y0s84) 6

[Σύγκριση μεταξύ παραδοσιακής και κοινωνικής επιχειρηματικότητας](#_2d92jva5wrx8) 6

[2.3 Πώς να γίνετε κοινωνικός επιχειρηματίας](#_xay2tn2b3jmw) 7

[**3.IDEATE**](#_ib48j98ys4tc) **8**

[3.1. Κατανόηση του οικοσυστήματος](#_pg5725t3txpo) 8

[3.2. Αγαπήστε το πρόβλημα όχι τη λύση](#_5dxl70tu11u7) 9

[**4.ΕΝΑΡΞΗ**](#_chou9188p6co) **14**

[4.1 Lean Canvas](#_smw8hb7rnxq9) 14

[4.2 Επικυρώστε την ιδέα σας](#_fosj5s89852p) 16

[4.3 Pitch and Grow](#_6o3dokjeb7mx) 17

[**5. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΊΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΊΡΗΣΉ ΣΑΣ**](#_y58ibg84lzo7) **18**

[5.1. Δημιουργήστε και διαχειριστείτε την ομάδα σας](#_11komakpas63) 18

[5.2. Εύρεση εταίρων για ανάπτυξη](#_234d2d95ebtk) 19

[5.3 Εργαλεία και πόροι](#_f600cdggbrlc) 20

[**6.ΠΑΡΑΚΟΛΟΎΘΗΣΗ, ΑΞΙΟΛΌΓΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΎΡΩΣΗ**](#_6mqaa97huyqd) **23**

[6.1. Πώς να παρακολουθείτε την απόδοσή σας](#_cwwk4ry7r5v7) 23

[Πώς να παρακολουθείτε την απόδοση του προσωπικού σας](#_ob3z3hmjoowq) 24

[6.2. Τεχνικές επιχειρησιακής επικύρωσης](#_kv728yterv9w) 27

[**7.SUPPORT ΤΟ ΕΓΧΕΊΡΗΜΆ ΣΑΣ**](#_tp16pac69h57) **30**

[7.1 Στρατηγικές για να στρέψετε τους ΠΣ στους συμμάχους σας](#_pe3a2c964a6a) 30

[7.2 Ταμεία της ΕΕ για την υποστήριξή σας](#_ibaxxqaf1vhq) 31

[7.3 Λήψη κεφαλαίων σε τοπικό επίπεδο](#_n304rgdq7ua8) 33

[**8.ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΈΣ ΑΠΑΙΤΉΣΕΙΣ**](#_nl2ftcgpopx) **35**

[ΙΤΑΛΙΑ](#_lx44vltx9x2) 35

[ΛΑΤΒΙΑ](#_jhqtx8xswins) 36

[ΓΕΡΜΑΝΙΑ](#_c6mff8jpyycb) 36

[ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ](#_v361s65vdi12) 39

[ΠΟΛΩΝΙΑ](#_lb1j5qcxloq4) 41

[ΕΛΛΑΔΑ](#_wgaf2a9d8yo3) 43

[**9.ΠΡΑΚΤΙΚΉ ΥΠΟΣΤΉΡΙΞΗ**](#_nfrn3y4spoj3) **48**

[ΙΤΑΛΙΑ](#_txddumvrt8pe) 48

[ΛΑΤΒΙΑ](#_pdea0cdu583) 50

[ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ](#_2gr73ko13kuj) 51

[ΓΕΡΜΑΝΙΑ](#_85bjca9qzl5u) 58

[ΠΟΛΩΝΙΑ](#_p4tp7onvao8t) 60

[ΕΛΛΑΔΑ](#_6gd8nahkc2ru) 63

[**10.ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΈΣ ΠΑΡΑΤΗΡΉΣΕΙΣ**](#_nufx6dzsn3n) **65**

# 

# 

# 

# ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Μαζί με τους εταίρους μας Creative Ideas από τη Λετονία, Folklore Company of Varnavas από την Ελλάδα, Project School από την Ιταλία, Green Elephant Foundation από την Πολωνία και Δήμος Vila do Conde από την Πορτογαλία, εμείς από το ZiB-Zentrum für interkulturelle Bildung und Arbeit e.V. από τη Γερμανία μπορέσαμε να υλοποιήσουμε αυτό το έργο. Παρόλο που υπάρχουν ιδιαίτερες προκλήσεις για το έργο, η γνώση της συνεργασίας μας θα βοηθήσει στην επίτευξη των στόχων που έχουν τεθεί και θα βοηθήσει την ομάδα-στόχο μας, τα μειονεκτούντα άτομα από τις περιοχές των εταίρων μας, να αποκτήσουν σημαντικές γνώσεις για άλλους ευρωπαϊκούς πολιτισμούς και για την επανένταξή τους στην επαγγελματική ζωή.

Ελπίζουμε ότι αυτή η δημοσίευση καθώς και οι άλλες πληροφορίες στην αρχική μας σελίδα

<https://projectecho.eu/> και η εκπαιδευτική πλατφόρμα <https://zibev.education> χρησιμοποιηθόύν για την επίτευξη των στόχων του έργου μας σε όλες τις περιοχές του έργου.

Απολαύστε την ανάγνωση του οδηγού μας για την επιχειρηματικότητα και σύντομα περαιτέρω αποτελέσματα του έργου.

Danny Franke

MBA, Board of Directors ZiB e.V.



"Οδηγός επιχειρηματικότητας: Ξεκινώντας μια επιχείρηση" διατίθεται με άδεια χρήσης Creative Commons Attribution 4.0 International License".



Συντελεστές: [Anna Magura](https://dribbble.com/Magura) (2022)

# 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο παρών οδηγός επιχειρηματικότητας έχει ως σκοπό να παράσχει μια επισκόπηση των πολλών θεμάτων που μπορεί να συνεπάγεται η έναρξη μιας επιχείρησης. Στόχος του είναι να αποτελέσει το σημείο εκκίνησης για όλους όσοι θέλουν να βελτιώσουν τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους στον κόσμο της επιχειρηματικότητας και ειδικότερα στον τομέα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας και της επιχειρηματικότητας που σχετίζεται με την πολιτιστική κληρονομιά. Συνδυάζει τις γνώσεις των εταίρων του έργου που προέρχονται από τη Γερμανία, την Ιταλία, την Πορτογαλία, την Πολωνία και την Ελλάδα και παρέχει μια γενική επισκόπηση, καθώς και μια επισκόπηση των σημαντικότερων πτυχών που πρέπει να έχει κανείς κατά νου όταν δημιουργεί μια επιχείρηση.

Αναλυτικότερα, θα μάθετε τα κύρια χαρακτηριστικά μιας επιχείρησης και τα πρακτικά βήματα για να γίνετε επιχειρηματίας, τα οποία περιλαμβάνουν έξι κύριες φάσεις: Κατανοήστε, Ιδεολογήστε, Ξεκινήστε, Διαχειριστείτε, Παρακολουθήστε & Αξιολογήστε και Υποστηρίξτε το εγχείρημά σας.

Στη φάση "Κατανόηση" θα μάθετε τι εννοούμε με τον όρο επιχειρηματικότητα και πώς η κοινωνική επιχειρηματικότητα διαφέρει από την παραδοσιακή, καθώς και τους πιο συνηθισμένους τρόπους για να γίνετε επιχειρηματίες.

Στην ενότητα "Ιδεολογία" θα σας δείξουμε τρόπους να διαβάζετε το σύστημα γύρω σας και πώς να ξεκινάτε από το πρόβλημα για να αναπτύξετε αποτελεσματικές λύσεις με τη μορφή προϊόντων ή/και υπηρεσιών.

Το κεφάλαιο "Εκκίνηση" φτάνει στον πυρήνα της επιχείρησής σας, παρουσιάζοντας την επικύρωση της επιχειρηματικής ιδέας, τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου και το pitching - όλες βασικές τεχνικές για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας μόλις οριστεί η ιδέα σας.

Αργότερα, στο κεφάλαιο "Διαχείριση" συζητάμε πώς να δημιουργήσετε και να διαχειριστείτε την ομάδα σας, να βρείτε τους κατάλληλους συνεργάτες και να σας δώσουμε ένα ευρύ φάσμα πρακτικών εργαλείων και πόρων, τα οποία συμπληρώνονται από τεχνογνωσία και εργαλεία για το πώς να "παρακολουθείτε, να αξιολογείτε και να επικυρώνετε" την επιχείρησή σας και την απόδοσή σας.

Τέλος, στην ενότητα "Υποστηρίξτε το εγχείρημά σας" θα σας συμβουλεύσουμε σχετικά με τους συνεργάτες και τους φορείς στους οποίους πρέπει να απευθυνθείτε για να ενισχύσετε την επιτυχία της επιχείρησής σας.

Επιπλέον, περιλαμβάνονται ειδικές ενότητες σχετικά με τις νομοθετικές απαιτήσεις και τους μηχανισμούς υποστήριξης σε κάθε μία από τις χώρες της κοινοπραξίας.

Επομένως, χωρίς να χρονοτριβούμε άλλο, σας προσκαλούμε να ξεκινήσετε αμέσως και να αποκτήσετε πολύτιμες γνώσεις και εργαλεία που ελπίζουμε ότι θα σας υποστηρίξουν στο να γίνετε επιχειρηματίες!

# 2. ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ

## 

## 2.1. Τι είναι η επιχειρηματικότητα; Κύρια χαρακτηριστικά

#### 

Η επιχειρηματικότητα είναι η διαδικασία μετατροπής των ιδεών σε πραγματικότητα με τη δημιουργία ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας.

Με βάση τους προσωπικούς στόχους και τις προοπτικές τους, τα άτομα έχουν διαφορετικές απόψεις σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Τα πρώτα στοιχεία που χρειάζεστε για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση είναι:

1. **Κεφάλαια**

Ανεξάρτητα από τη μορφή του επιχειρηματία που θέλετε να αναπτύξετε, απαιτούνται κεφάλαια για την έναρξη της επιχείρησης. Τα κεφάλαια μπορούν να συγκεντρωθούν με πολλούς τρόπους, δηλαδή μέσω τραπεζών, ιδιωτών επενδυτών, συγγενών και φίλων και μέσω crowdfunding.

Τα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν για την αγορά περιουσιακών στοιχείων, την πληρωμή ανθρώπινου δυναμικού, την προώθηση της επιχείρησής σας και τη δημιουργία της ταυτότητάς της (λογότυπο, ιστοσελίδα κ.λπ.).

1. **Περιουσιακά στοιχεία (υλικά ή άυλα)**

Με βάση το είδος των υπηρεσιών ή των αγαθών που θέλετε να παρέχετε, θα πρέπει να αποκτηθούν διαφορετικά περιουσιακά στοιχεία. Αν θέλετε να διευθύνετε ένα εστιατόριο, θα χρειαστείτε κουζίνα, ψυγείο, τραπέζια, ταμειακή μηχανή κ.λπ., ενώ αν θέλετε να ξεκινήσετε μια εταιρεία συμβούλων χρειάζεστε προηγμένο λογισμικό, φορητούς υπολογιστές, σύνδεση στο διαδίκτυο, χώρο εργασίας κ.λπ.

1. **Ανθρώπινοι πόροι**

Ό,τι κι αν θέλετε να ανοίξετε ένα κομμωτήριο, ένα εστιατόριο, μια εταιρεία πληροφορικής, χρειάζεστε έναν ορισμένο αριθμό ανθρώπινου δυναμικού. Μόλις ξεκινήσετε πρέπει να δώσετε προτεραιότητα σε αυτούς που είναι πιο απαραίτητοι για την έναρξη της επιχείρησης. Είναι σημαντικό να έχετε μια ομάδα ανθρώπων που ειδικεύονται σε διαφορετικά πράγματα και συνδυάζουν τις ικανότητές τους προς έναν κοινό στόχο, την επιχείρηση.

**Από το συνδυασμό κεφαλαίων, περιουσιακών στοιχείων και ανθρώπινων πόρων, ένα προϊόν ή μια υπηρεσία παρέχεται στην αγορά με σκοπό την απόκτηση κερδών.** Αυτή είναι η κοινή διαδικασία για όλη την επιχειρηματικότητα.

Με βάση τον οδηγό καριέρας Indeed[[1]](#footnote-1) μπορούν να διακριθούν 12 τύποι επιχειρηματικότητας, μεταξύ των οποίων ξεχωρίζουν οι ακόλουθοι 6:

1. Οι μικρές επιχειρήσεις αποκομίζουν κέρδη για να στηρίξουν τις οικογένειές τους και να ζήσουν έναν ταπεινό τρόπο ζωής. Καθώς οι μικρές επιχειρήσεις είναι μικρές και δεν διαθέτουν τον καινοτόμο παράγοντα, αδυνατούν να προσελκύσουν επιχειρηματικά κεφάλαια για την ομαλή λειτουργία τους. Οι εργαζόμενοι είναι συνήθως ντόπιοι ή μέλη της οικογένειας. Π.χ. κομμωτήρια, παντοπωλεία, υδραυλικοί, ξυλουργοί, μικρές μπουτίκ

2. Οι μεγάλες εταιρείες συχνά ξεκινούν ως μικρές επιχειρήσεις που επιταχύνουν την ανάπτυξη. Είναι μεγάλες εταιρείες με πολλούς υπαλλήλους και είναι βιώσιμες επειδή εστιάζουν την προσοχή τους στην καινοτομία και σε επαγγελματίες που γνωρίζουν πώς να διατηρούν την καινοτομία. Οι εργαζόμενοι συνήθως εργάζονται σε ομάδες και έχουν αφιερώσει χρόνο για την εκπαίδευση και τις δραστηριότητες ομαδικής ανάπτυξης.

3. Η **επεκτάσιμη νεοφυής επιχείρηση** ξεκινά με μια μοναδική ιδέα και δημιουργεί ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που λείπει από την αγορά και δημιουργεί μια λύση. Αυτού του είδους οι επιχειρήσεις λαμβάνουν κεφάλαια από επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων ή άλλους επιχειρηματίες, όπως οι λεγόμενοι επιχειρηματικοί άγγελοι. Προσλαμβάνουν εξειδικευμένους υπαλλήλους επειδή επιδιώκουν ταχεία επέκταση και υψηλές αποδόσεις.

4. Οι διεθνείς επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται διεθνώς, εξάγοντας αγαθά ή υπηρεσίες από μια χώρα σε μια άλλη. Συνήθως, οι διεθνείς επιχειρηματίες πωλούν προϊόντα ή υπηρεσίες σε τοπικό επίπεδο μέχρι να φτάσουν στο στάδιο της ωριμότητας και να εξάγουν για να κερδίσουν κέρδη από τις διεθνείς αγορές.

**5. Περιβαλλοντική επιχειρηματικότητα**, επίσης γνωστή ως οικοεπιχειρηματικότητα και πράσινη επιχειρηματικότητα. Η παραγωγή κέρδους και η μέριμνα για το περιβάλλον οδηγούν τον πρωταρχικό στόχο αυτών των επιχειρήσεων. Προσπαθούν να αντικαταστήσουν το υπάρχον προϊόν ή τις υπάρχουσες υπηρεσίες με προϊόντα που είναι περιβαλλοντικά ασφαλή στη χρήση. Δίνουν προτεραιότητα στον αντίκτυπο στους ανθρώπους και το περιβάλλον εκτός από τα κέρδη.

6. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα βασίζεται στην αναγνώριση της ύπαρξης ενός κοινωνικού προβλήματος για το οποίο ο επιχειρηματίας αποφασίζει να προσαρμόσει τις επιχειρηματικές δραστηριότητες και να δημιουργήσει κοινωνική αξία. Αναπτύσσουν υπηρεσίες, λύσεις ή προϊόντα για την επίλυση κρίσιμων κοινωνικών ζητημάτων και την επίτευξη κοινωνικών αλλαγών και κοινωνικών οφελών. Αντί να επικεντρώνονται μόνο στα κέρδη, οι ιδρυτές θέλουν να κάνουν τον κόσμο καλύτερο τόπο για να ζει κανείς.

## 2.2. Διαφορές μεταξύ παραδοσιακής και κοινωνικής επιχειρηματικότητας

Όπως είδαμε προηγουμένως, υπάρχουν πολλοί τύποι επιχειρηματικότητας που διαφοροποιούνται από πολλούς παράγοντες, όπως η διάσταση, το πεδίο εφαρμογής, το επίπεδο καινοτομίας, καθώς και η προσοχή στον κοινωνικό αντίκτυπο.

Οι κοινωνικοί επιχειρηματίες χρησιμοποιούν επιχειρηματικές δεξιότητες για τον εντοπισμό και την επίλυση κοινωνικών προβλημάτων και επανεπενδύουν το κέρδος που προκύπτει από την πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών.

Τα προβλήματα που θέλουν να αντιμετωπίσουν μπορούν να αναφερθούν ως κοινωνικές, πολιτιστικές και περιβαλλοντικές πτυχές: ένταξη των πιο ευάλωτων ατόμων της κοινότητας, δημιουργία νέων ευκαιριών απασχόλησης, διατήρηση, περιβαλλοντική βιωσιμότητα, διατήρηση της πολιτιστικής κληρονομιάς και βελτίωση της υγείας και της ασφάλειας. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα υπάρχει κυρίως για να εκπληρώσει την αποστολή της και να αποδώσει στην κοινότητα, αντί να επικεντρώνεται στο κέρδος που αποκομίζει.

Ενώ στην παραδοσιακή επιχειρηματικότητα τα κέρδη δίνονται στους μετόχους ή στον ιδιοκτήτη της επιχείρησης για να αυξήσουν τον πλούτο τους, στην κοινωνική επιχειρηματικότητα τα κέρδη επανεπενδύονται για να δημιουργήσουν καλύτερο και μεγαλύτερο αντίκτυπο στην κοινωνία.

#### Σύγκριση μεταξύ παραδοσιακής και κοινωνικής επιχειρηματικότητας

|  |  |
| --- | --- |
| **Παραδοσιακή επιχειρηματικότητα** | **Κοινωνική επιχειρηματικότητα** |
| Το κέρδος ανήκει στον ιδιοκτήτη | Τα κέρδη επανεπενδύονται επίσης για την ευημερία της κοινότητας |
| Απάντηση σε μια ανάγκη της αγοράς | Επίλυση ενός ή περισσότερων προβλημάτων που σχετίζονται με κοινωνικές, οικονομικές ή περιβαλλοντικές πτυχές |
| Η τιμή καθορίζεται για να καλύψει το κόστος και να αποφέρει κέρδος. | Πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών με προσιτή/προσιτή τιμή |

## 

## 2.3 Πώς να γίνετε κοινωνικός επιχειρηματίας

Για να γίνετε επαγγελματίας επιχειρηματίας θα πρέπει να έχετε τη **νοοτροπία** της επιτυχίας, τουλάχιστον μια **ειδική εκπαίδευση** που θα σας εισάγει όχι μόνο στις απαιτούμενες επιχειρηματικές δεξιότητες αλλά και σε οικονομικά και νομοθετικά κομμάτια γνώσης που πρέπει να γνωρίζετε για να γίνετε μέρος της κοινωνικής αλλαγής. Εκτός από αυτά, θα πρέπει να έχετε ένα σωρό απαραίτητες **κοινωνικές δεξιότητες** για να επικοινωνείτε και να αλληλεπιδράτε με τους άλλους.

#### 

|  |  |
| --- | --- |
| **Γίνετε κοινωνικός επιχειρηματίας** | **Περιγραφή** |
| Νοοτροπία | * την ικανότητα μετατροπής των προβλημάτων σε λύσεις που βελτιώνουν την ευημερία της κοινότητας * Πιστέψτε σκληρά και συνεχώς στις ιδέες σας |
| Εκπαίδευση | * μπορείτε είτε να ενταχθείτε σε ένα επαγγελματικό μάθημα είτε σε μια πανεπιστημιακή διαδρομή καριέρας που θα σας βοηθήσει να αποκτήσετε γνώσεις σχετικά με ορισμένα συγκεκριμένα θέματα: κοινωνικές επενδύσεις, κέρδη και ζημίες, τομείς βιωσιμότητας, χρηματοοικονομική ανάλυση, διαφοροποίηση κεφαλαίων.   Δηλαδή, τα 9 καλύτερα μαθήματα το 2022:  <https://digitaldefynd.com/best-social-entrepreneurship-courses/#3_Social_Entrepreneurship_Courses_edX> |
| Μαλακές δεξιότητες | * Διαχειριστικές δεξιότητες * Ομαδική εργασία και ηγετικές ικανότητες * Επικοινωνία και ακρόαση * Δεξιότητες εξυπηρέτησης πελατών * Δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων * Δεξιότητες κριτικής σκέψης * Δεξιότητες στρατηγικής σκέψης και σχεδιασμού * Διαχείριση χρόνου και οργανωτικές ικανότητες |
| Τεχνικές δεξιότητες | * Εμπορικό δικαίωμα * Αστικό δικαίωμα * Διοίκηση επιχειρήσεων * Οικονομία * Πολιτικές Επιστήμες * Επιχειρηματικό σχέδιο * Αξιολόγηση της εταιρείας * Λογοδοσία/ Λογιστική * Οικονομικά |

# 3.IDEATE

## 3.1. Κατανόηση του οικοσυστήματος

Το να γίνεις επιχειρηματίας χρειάζεται καλή προετοιμασία. Το να έχετε τις κατάλληλες δεξιότητες για αυτό που σας αρέσει να κάνετε δεν είναι συχνά αρκετό, γι' αυτό πρέπει να κάνετε μια ανάλυση αναγκών του τομέα στον οποίο θέλετε να εργαστείτε για να δείτε αν υπάρχει αγορά για την προσφορά σας. Υπάρχουν διάφορα πράγματα που πρέπει να ελέγξετε:

**Τοπικό επιχειρηματικό περιβάλλον**

Αριθμός/% των ΜΜΕ, των μεγάλων επιχειρήσεων, της νεοφυούς σκηνής κ.λπ.

προώθηση για τον ιδρυτή

περιορισμοί του νόμου για την αυτοαπασχόληση/δημιουργία νέων εταιρειών

κίνδυνοι και δυνητικά οφέλη, επίσης με βάση το φύλο, κατά περίπτωση

Αξιολόγηση των θεσμικών ρυθμίσεων

Απαιτήσεις ενίσχυσης της αναγνώρισης

**Ευκαιρίες για νέες επιχειρήσεις**

Εκτιμήσεις κόστους

Διαχείριση κινδύνων

Ανταγωνισμός σε διάφορους τομείς

Προσδιορισμός των απαιτήσεων/δεξιοτήτων/προσωπικών χαρακτηριστικών των νεοφυών επιχειρήσεων

Προσδιορισμός καλών παραδειγμάτων ως προσανατολισμός για δυνητικούς επιχειρηματικούς τομείς

Η έρευνα αγοράς αποτελεί σημαντικό μέρος της ανάπτυξης προϊόντων και της δημιουργίας εμπορικών σημάτων. Πολλοί άνθρωποι σκέφτονται - όχι άδικα - τους ανθρώπους που σας απευθύνονται στο δρόμο και σας πηγαίνουν σε ένα μεγάλο γραφείο, όπου πρέπει να απαντήσετε σε πολλές ερωτήσεις, να δοκιμάσετε πράγματα κ.λπ. Τέτοια ινστιτούτα έρευνας αγοράς χρησιμοποιούνται συνήθως από μεγάλους παίκτες που μπορούν να το αντέξουν οικονομικά. Αυτό δεν ισχύει για τη συντριπτική πλειονότητα των νεοφυών επιχειρήσεων, ειδικά στον τομέα της πολιτιστικής κληρονομιάς, φυσικά. Παρ' όλα αυτά, αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να κάνετε χωρίς έρευνα αγοράς.

## 3.2. Αγαπήστε το πρόβλημα όχι τη λύση[[2]](#footnote-2)

Πιθανώς έχετε ακούσει αυτό το απόσπασμα πριν: **"Ερωτευτείτε το πρόβλημα και όχι τη λύση"** όταν αναζητάτε ένα καλύτερο πλαίσιο λήψης αποφάσεων.

Αλλά τι σημαίνει πραγματικά "ερωτεύομαι το πρόβλημα"; Τα προβλήματα δεν είναι απλώς ενοχλήσεις από τις οποίες θα θέλαμε να απαλλαγούμε; Οπότε δεν θα ήταν λογικό να αγαπάμε τις λύσεις αυτών των ενοχλητικών προβλημάτων;

Είναι στην ανθρώπινη φύση να αγαπάμε τις απαντήσεις, αλλά δυστυχώς αυτή ακριβώς η τάση μπορεί να μας αποτρέψει από το να βρούμε πραγματικά ευχάριστες λύσεις. Όταν αντιμετωπίζουμε ένα πρόβλημα, τείνουμε να σταματήσουμε να σκεφτόμαστε μόλις νομίζουμε ότι έχουμε βρει μια απάντηση. Αυτό το φαινόμενο Einstellung μας εμποδίζει να βρούμε τις σωστές λύσεις, αφού οι πρώτες μας ιδέες σπάνια είναι οι καλύτερες ιδέες μας. Αλλά γίνεται χειρότερο όταν προχωράμε στην ανάπτυξη και αναπόφευκτα αντιμετωπίζουμε την αντίδραση των πελατών- προτιμούμε να εξηγήσουμε αυτά τα ζητήματα (μερικές φορές ακόμη και να κατηγορήσουμε τους πελάτες) παρά να επιστρέψουμε στο τραπέζι του σχεδιασμού.

Πώς μπορούμε λοιπόν να ξεπεράσουμε την αντιπαραγωγική μας τάση να εμμένουμε σε μια συγκεκριμένη λύση;

Η **μεθοδολογία Lean Startup** παρέχει μια δομημένη διαδικασία που μας βοηθά να επικεντρωθούμε στο πρόβλημα και, μέσω πειραματισμού, να βρούμε την καλύτερη λύση.

**Βήμα 1: Ορισμός του προβλήματος**

Κατ' αρχάς, πρέπει να είστε απόλυτα ξεκάθαροι σχετικά με το πρόβλημα που προσπαθείτε να λύσετε. Μια τεχνική είναι να συντάξετε μια δήλωση οράματος που να διατυπώνει πώς θα είναι ο κόσμος όταν θα έχετε λύσει αυτό το πρόβλημα. Για παράδειγμα, αν προσπαθείτε να λύσετε το πρόβλημα των μεγάλων ουρών ασφαλείας στα αεροδρόμια, η δήλωση οράματός σας θα μπορούσε να είναι η εξής: "Κανένας επιβάτης δεν θα περιμένει περισσότερο από πέντε λεπτά για να περάσει από τον έλεγχο ασφαλείας". Οι καλύτερες δηλώσεις οράματος είναι απλές και περιεκτικές, ώστε να είναι εύκολο για όλους να τις καταλάβουν και να τις θυμούνται.

Θα εκπλαγείτε από το πόσες ομάδες προϊόντων παραλείπουν αυτό το πολύ σημαντικό βήμα. Όταν τους ζητείται να παράσχουν μια δήλωση οράματος που λείπει, συχνά κατά τη διάρκεια των διαβουλεύσεων η ομάδα ανακαλύπτει ότι δεν είναι όλοι στην ίδια σελίδα όσον αφορά το πρόβλημα που προσπαθούν να λύσουν. Πώς εντοπίζετε το σωστό πρόβλημα; Περάστε χρόνο με τους πελάτες σας. Αυτό θα σας βοηθήσει να αποκτήσετε τη βαθιά ενσυναίσθηση του πελάτη που απαιτείται για τον εντοπισμό πραγματικά ουσιαστικών προβλημάτων.

Προχωρώντας προς τα εμπρός, η δήλωση του οράματός σας θα χρησιμεύσει ως το Βόρειο Άστρο σας, επιτρέποντάς σας να αξιολογείτε τις διάφορες λύσεις που θα βρείτε με βάση το πόσο καλά επιτυγχάνουν το όραμά σας. Η συνεχής αναφορά στη δήλωση του οράματός σας είναι ένας τρόπος για να αποδείξετε την αγάπη σας για το πρόβλημα.

**Βήμα 2: Δοκιμάστε τις λύσεις σας**

Στη συνέχεια, όταν σας έρχονται ιδέες, μην αισθάνεστε την ανάγκη να μετριάσετε τον ενθουσιασμό που μπορεί να προκύψει. Αυτό το πάθος είναι χρήσιμο για να γίνει η διαδικασία διασκεδαστική και ελκυστική. Ωστόσο, μπορείτε να παρέχετε ένα ικανοποιητικό πέρασμα από την εστίαση σε μια ιδέα στην ιδεοληψία περισσότερων λύσεων, καταγράφοντας την ιδέα. Η έναρξη με έναν στόχο είναι επίσης χρήσιμη, π.χ. δεσμευτείτε ότι θα βρείτε επτά ιδέες. Αυτό θα σας κρατήσει ειλικρινείς ως προς τη συνέχιση της ιδεοληψίας, ακόμη και αν νομίζετε ότι έχετε ήδη βρει τη λύση.

Θυμηθείτε, πριν από τη δοκιμή μιας συγκεκριμένης ιδέας, θα πρέπει να διευκρινίσετε τις βασικές παραδοχές που κάνετε για να λειτουργήσει η ιδέα αυτή. Αυτές οι υποθέσεις θα καθοδηγήσουν τα πειράματα που θα εκτελέσετε στο βρόχο ανατροφοδότησης "Δημιουργία-Μέτρηση-Μάθηση" και θα σας επιτρέψουν να μάθετε γρήγορα αν η ιδέα σας θα λειτουργήσει ως έχει, αν μπορεί να βελτιωθεί ή αν θα πρέπει να την εγκαταλείψετε για μια άλλη ιδέα.

Αν τυχαίνει να ερωτευτείτε μια συγκεκριμένη ιδέα, μπορείτε να την κάνετε την πρώτη που θα περάσετε από τον βρόχο "Κατασκευάζω-Μετρώ-Μαθαίνω". Θα έχετε αρκετές άλλες ιδέες έτοιμες και περιμένοντας να τις επεξεργαστείτε, αν αποδειχθεί ότι η λύση που ποθούσατε δεν ήταν τελικά ο κύριος Σωστός. Το να προχωράτε με ανθεκτικότητα και αποφασιστικότητα στην επόμενη ιδέα, όταν αυτή που σας ενθουσίασε δεν δούλεψε, είναι ένας άλλος τρόπος για να δείξετε την αγάπη σας για το πρόβλημα.

**Βήμα 3: Χρησιμοποιήστε το πλαίσιο απόφασης για να ερωτευτείτε τη σωστή λύση**

Τέλος, το να ερωτευτείτε το πρόβλημα σημαίνει δέσμευση για την απόκτηση ενσυναίσθησης των πελατών, την εξέταση ενός ευρέος φάσματος ιδεών και τον πειραματισμό με τους πελάτες σας. Θα πρέπει να αισθάνεστε ένοχοι αν έχετε ερωτευτεί μια λύση; Φυσικά και όχι, αρκεί να ακολουθείτε μια δομημένη διαδικασία που σας επιτρέπει να αποχαιρετήσετε μια λύση που δεν λειτουργεί και να ερωτευτείτε την επόμενη που θα δοκιμάσετε!

**Προσδιορίστε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία για την αντιμετώπιση του** προβλήματός **σας**

Καμία εταιρεία χωρίς προϊόν. Φυσικά, το προϊόν μπορεί να είναι και μια υπηρεσία - και επίσης τα προϊόντα δεν χρειάζεται να είναι φυσικά: Ένα διαδικτυακό μάθημα ή ένα ηλεκτρονικό βιβλίο είναι επίσης προϊόντα. Σε κάθε περίπτωση, το προϊόν είναι η βάση της επιχειρηματικής σας επιτυχίας. Ωστόσο, η πολιτική προϊόντος περιλαμβάνει γενικά όλες τις αποφάσεις και τις ενέργειες που σχετίζονται άμεσα με το προϊόν. Επίσης:

- Ποια προϊόντα (ή μόνο ένα;) προσφέρω;

- Ποιότητα προϊόντος

- Υπηρεσίες γύρω από το προϊόν

- συσκευασία

- Σήμανση (δηλ. κάτω από ποια μάρκα θα πρέπει να κυκλοφορεί το προϊόν)

Επιπλέον, τα ερωτήματα σχετικά με το εύρος και το βάθος της προσφοράς ανήκουν επίσης στον τομέα της πολιτικής προϊόντων, ιδίως στον τομέα της καινοτομίας.

Όσον αφορά το εύρος των προϊόντων, υπάρχουν δύο άκρα: το γενικευμένο (πολύ ευρύ φάσμα προϊόντων/υπηρεσιών) και το εξειδικευμένο (προσφέρονται εξαιρετικά εξειδικευμένα προϊόντα/υπηρεσίες σε ένα σαφώς καθορισμένο τμήμα).

Στον τομέα της επιχειρηματικότητάς σας, πιθανότατα θα είστε ειδικός - συνήθως πρόκειται για εξειδικευμένα προϊόντα, τα οποία μπορείτε να επεξεργαστείτε σε βάθος λόγω ειδικών γνώσεων ή ειδικών ενδιαφερόντων.

Η οικοδόμηση ενός εμπορικού σήματος είναι αφενός μια επιστήμη από μόνη της, αφετέρου είναι στην πραγματικότητα "μόνο" ένα υποπροϊόν μιας ευφυούς επιχειρηματικής ιδέας.

Σήμερα, ωστόσο, η αρχή ότι κάθε καινοτομία, κάθε νέα επιχειρηματική ιδέα θα πρέπει να επινοείται από το εμπορικό σήμα ισχύει ήδη σε ορισμένους κύκλους. Ούτε αυτό είναι λάθος. Το να σκέφτεστε από την άποψη της μάρκας σημαίνει ότι πρέπει να αναπτύξετε από την αρχή μια ολιστική επιχειρηματική ιδέα που να είναι συνεκτική τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά και όπου να είναι ανά πάσα στιγμή σαφές τι αντιπροσωπεύει αυτή η επιχείρηση.

Η πρώτη προσέγγιση - μετά από μια γενική εξέταση της οικονομικής βιωσιμότητας της επιχειρηματικής σας ιδέας (δηλαδή αν μπορείτε να κερδίσετε χρήματα με αυτήν) - είναι η έρευνα αγοράς. Με αυτήν έχετε ήδη προσδιορίσει ποιος θα μπορούσε να αγοράσει το προϊόν σας και γιατί ή τι χρειάζεται η ομάδα-στόχος σας.

Όταν πρόκειται για ένα εμπορικό σήμα, πολλοί σκέφτονται πρώτα το λογότυπο και μια φανταχτερή ιστοσελίδα. Όμως μια μάρκα είναι κάτι πολύ περισσότερο από ένα λογότυπο. Το να είσαι μάρκα σημαίνει ότι έχεις πραγματική αξία αναγνώρισης, επειδή ενσαρκώνεις ορισμένες αξίες και μοναδικά σημεία πώλησης.

Το ζήτημα του τι σας κάνει ξεχωριστούς και τι αντιπροσωπεύετε είναι τουλάχιστον εξίσου σημαντικό με τον οπτικό σχεδιασμό. Λέγεται συχνά ότι ένα εμπορικό σήμα πρέπει να είναι κυριολεκτικά αξιομνημόνευτο. Άρα, πρέπει να αξίζει να το θυμάστε. Αυτό μπορεί να ακούγεται κοινότυπο στην αρχή, αλλά δεν είναι.

Εάν δεν προσφέρετε ένα μοναδικό, εντελώς νέο προϊόν, υπάρχουν άλλοι που προσφέρουν κάτι παρόμοιο. Πώς μπορείτε τώρα να καταστήσετε σαφές στους ανθρώπους ότι πρέπει να αγοράσουν το προϊόν σας (ή να χρησιμοποιήσουν την υπηρεσία σας κ.λπ.);

Ένα παράδειγμα: Αν ανοίξετε ένα τουρκικό σνακ μπαρ, πιθανόν να υπάρχουν ήδη κάποια από αυτά. Το γεγονός ότι προσφέρετε "αυθεντική τουρκική κουζίνα" δεν θα είναι πλέον πραγματικά ένα USP (Unique Selling Point).

Επομένως, είναι σημαντικό να σκεφτείτε πριν καν ξεκινήσετε, τι σας κάνει να διαφέρετε από τους άλλους παρόχους (πραγματικά!). Αυτό είναι επίσης απαραίτητο για ένα επιχειρηματικό σχέδιο.

Τι σημαίνει όμως πραγματικά να διαφοροποιείσαι; Αυτό είναι πάντα μια δύσκολη υπόθεση. Ρεαλιστικά, βέβαια, σχεδόν κανείς δεν έχει πραγματικά μια μοναδική καινοτομία. Αλλά όποιος ανοίγει το δέκατο κομμωτήριο στη γειτονιά του έχει να προσφέρει κάτι περισσότερο από το USP:

- όλα τα κορυφαία κοψίματα της σεζόν

- Ραντεβού χωρίς προειδοποίηση

- Wash&Cut από 10€

Στην πράξη, συχνά μοιάζει κάπως έτσι - αλλά αυτό δεν έχει καμία σχέση με μια έξυπνη ιδέα για το εμπορικό σήμα. Γιατί ορισμένες εταιρείες είναι παρόλα αυτά επιτυχημένες με το 100ο αντίγραφο της ίδιας επιχειρηματικής ιδέας; Επειδή η ζήτηση είναι αρκετά υψηλή. Τότε, και μόνο τότε, μπορεί να λειτουργήσει κάτι τέτοιο. Ειδικά αν θέλετε να πάρετε μια επιδότηση (π.χ. επιδότηση εκκίνησης), πρέπει συνήθως να δώσετε μεγάλη προσοχή στο αν η εταιρεία έχει αρκετά USPs.

Όσοι ξεκινούν στον τομέα της κοινωνικής κληρονομιάς, μερικές φορές το βρίσκουν ευκολότερο, επειδή δεν υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός. Αν υποθέσουμε ότι θέλουμε να ανοίξουμε ένα μουσείο ρυμούλκησης, όπου οι επισκέπτες μπορούν να ρυμουλκήσουν ένα κομμάτι κατά μήκος των παλαιών διαδρομών ρυμούλκησης, δεν υπάρχει (μάλλον) ακόμη πολύς ανταγωνισμός. Το USP είναι τότε εύκολο να βρεθεί:

Είμαστε το μοναδικό μουσείο ρυμούλκησης στη βόρεια Γερμανία (αν αυτό είναι αλήθεια).

Αλλά προσέξτε: μην ξεχνάτε ποτέ - το να έχετε ένα μοναδικό σημείο πώλησης δεν σημαίνει ότι είναι μια βιώσιμη επιχειρηματική ιδέα. Ίσως κανείς δεν ενδιαφέρεται γι' αυτήν. Ίσως είναι πολύ ακριβή. Ίσως είναι νομικά προβληματικό. Υπάρχουν πάντα διάφοροι παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη.

Ακόμη και αν έχετε ένα USP, αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να το αφήσετε έτσι. Μπορούν να προστεθούν και άλλα σημεία, για παράδειγμα:

- Σερβίρουμε μόνο τα τρόφιμα που ήταν διαθέσιμα κατά τη στιγμή της ρυμούλκησης.

- Επιδιώκουμε τη βιωσιμότητα: δεν υπάρχουν πλαστικά επιτραπέζια σκεύη κ.λπ.

Το λογότυπο πρέπει να ενσωματώνει αυτές τις αξίες. Το καλύτερο που έχετε να κάνετε είναι να δημιουργήσετε μια ενημέρωση για τον γραφίστα σας, η οποία θα είναι ιδιαίτερα σημαντική για το εμπορικό σήμα σας. Θα μάθετε ακριβώς πώς να το κάνετε αυτό στο πρακτικό εργαστήριο αυτής της εβδομάδας.

Έτσι, πριν από την κυκλοφορία ενός προϊόντος, συνιστάται να κάνετε έρευνα αγοράς.

**Έρευνα αγοράς**

Η έρευνα αγοράς αποτελεί σημαντικό μέρος της ανάπτυξης προϊόντων και της δημιουργίας εμπορικών σημάτων. Πολλοί άνθρωποι σκέφτονται - όχι άδικα - τους ανθρώπους που σας απευθύνονται στο δρόμο και σας πηγαίνουν σε ένα μεγάλο γραφείο, όπου πρέπει να απαντήσετε σε πολλές ερωτήσεις, να δοκιμάσετε πράγματα κ.λπ. Τέτοια ινστιτούτα έρευνας αγοράς χρησιμοποιούνται συνήθως από μεγάλους παίκτες που μπορούν να το αντέξουν οικονομικά. Αυτό δεν ισχύει για τη συντριπτική πλειονότητα των νεοφυών επιχειρήσεων, ειδικά στον τομέα της πολιτιστικής κληρονομιάς, φυσικά. Παρ' όλα αυτά, αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να κάνετε χωρίς έρευνα αγοράς. Σε αυτό το βίντεο σας δείχνουμε ποιες κλασικές μέθοδοι έρευνας αγοράς υπάρχουν και πώς μπορείτε να τις χρησιμοποιήσετε. Επιπλέον, σας παρουσιάζουμε δύο ή τρία κόλπα που μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε για να γνωρίσετε την ομάδα-στόχο σας χωρίς μεγάλες οικονομικές δαπάνες.

# 4.ΕΝΑΡΞΗ

Για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση, πρέπει να διαμορφώσετε το επιχειρηματικό σας μοντέλο και να ελέγξετε τη βιωσιμότητα της επιχειρηματικής σας ιδέας. Προτείνουμε να χρησιμοποιήσετε το Lean Canvas - μια μέθοδο επιχειρηματικού σχεδίου μιας σελίδας για νεοσύστατες επιχειρήσεις - για τη διαμόρφωση του επιχειρηματικού σας μοντέλου. Επιπλέον, προτείνουμε διάφορες δραστηριότητες που θα σας βοηθήσουν να διαπιστώσετε αν η επιχειρηματική σας ιδέα ταιριάζει στην αγορά.

## 4.1 Lean Canvas

**Το Business Model Canvas** είναι μια μέθοδος επιχειρηματικού σχεδίου μίας σελίδας. Χρησιμοποιεί μια στρατηγική επίλυσης προβλημάτων για τη διαμόρφωση ενός επιχειρηματικού μοντέλου και προσφέρει ένα οπτικό διάγραμμα με στοιχεία που περιγράφουν την πρόταση αξίας μιας επιχείρησης ή ενός προϊόντος, την υποδομή, τους πελάτες και τα οικονομικά.

Το Business Model Canvas είναι ένα εξαιρετικό εργαλείο για την ανάλυση και την οπτικοποίηση του επιχειρηματικού σας μοντέλου!

Το πρότυπο Business Model Canvas εισήχθη το 2004 από τον Alexander Osterwalder, Ελβετό θεωρητικό επιχειρήσεων, συγγραφέα, ομιλητή, σύμβουλο και επιχειρηματία.

Για το ξεκίνημα μιας επιχείρησης, προτείνουμε τη χρήση του **Lean Canvas**. Πρόκειται για μια εκδοχή του Business Model Canvas που προσαρμόστηκε από τον Ash Maurya το 2010 ειδικά για νεοσύστατες επιχειρήσεις. Το Lean Canvas επικεντρώνεται στην αντιμετώπιση ευρέων προβλημάτων και λύσεων των πελατών και στην παροχή τους σε τμήματα πελατών μέσω μιας μοναδικής πρότασης αξίας.



Σχ. 01 Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου

Το Lean Canvas έχει 9 δομικά στοιχεία:

1. ΠΡΟΒΛΗΜΑ - προσδιορίστε 1-3 προβλήματα που έχουν οι δυνητικοί πελάτες σας και τα οποία αντιμετωπίζετε με το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Εδώ θα πρέπει επίσης να απαριθμήσετε τις υπάρχουσες εναλλακτικές λύσεις για την επίλυση αυτών των προβλημάτων.

2. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΕΛΑΤΩΝ - προσδιορίστε και περιγράψτε τους δυνητικούς πελάτες και χρήστες σας (από άποψη ηλικίας, φύλου, εισοδηματικού επιπέδου κ.λπ.). Επίσης, χαρακτηρίστε τους πρώτους χρήστες που θα δοκιμάσουν πρώτοι το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

3. ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ - διατυπώστε ένα σαφές και πειστικό μήνυμα που συνοψίζει γιατί ο καταναλωτής πρέπει να αγοράσει το προϊόν σας ή να χρησιμοποιήσει μια υπηρεσία. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις θα πρέπει να περιγράφουν την κοινωνική αξία που δημιουργεί η επιχείρησή τους.

4. ΛΥΣΕΙΣ - περιγράψτε τις πιθανές λύσεις στα προβλήματα που εντοπίσατε στο δομικό στοιχείο αριθ. 1.

5. ΚΑΝΑΛΙΑ - απαριθμήστε την πορεία σας προς τους πελάτες περιγράφοντας τον τρόπο με τον οποίο το προϊόν ή η υπηρεσία σας θα τους προσεγγίσει.

6. ΠΗΓΕΣ ΕΣΟΔΩΝ - απαριθμήστε τις πηγές εσόδων σας κατά τη λειτουργία μιας επιχείρησης.

7. ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ - καταγράψτε τις δαπάνες σας κατά τη λειτουργία μιας επιχείρησης.

8. ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΤΡΗΤΑ - απαριθμήστε τους βασικούς αριθμούς που θα σας δείξουν πώς πάει η επιχείρησή σας.

9. ΑΔΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ - εντοπίστε αν υπάρχει κάτι που δεν μπορεί εύκολα να αντιγραφεί ή να αγοραστεί, δημιουργώντας σας ένα "αθέμιτο" πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών σας.

Για να δημιουργήσετε το δικό σας Lean Canvas, το μόνο που χρειάζεστε είναι ένα φύλλο χαρτί, αυτοκόλλητες σημειώσεις και στυλό. Μόλις επεξεργαστείτε όλα αυτά τα δομικά στοιχεία, θα έχετε μια λεπτομερή εικόνα του επιχειρηματικού σας μοντέλου.

Τα πεδία του καμβά μπορούν να ενημερώνονται συνεχώς για να αντικατοπτρίζουν τυχόν νέες εξελίξεις.

## 4.2 Επικυρώστε την ιδέα σας

Είναι πολύ σημαντικό να επικυρώνετε τις επιχειρηματικές σας ιδέες νωρίς, ώστε να διασφαλίσετε ότι δεν θα σπαταλήσετε χρόνο και πόρους για τη δημιουργία ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας που δεν θα είναι βιώσιμη.

Ως εκ τούτου, χρησιμοποιούμε την επικύρωση ιδεών - μια διαδικασία δοκιμής και επικύρωσης της ιδέας σας πριν από την κυκλοφορία του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας. Ο σκοπός είναι να βεβαιωθείτε ότι το προϊόν ή η υπηρεσία σας έχει πραγματικές δυνατότητες στην αγορά.

Σας παρέχουμε έναν κατάλογο ερωτήσεων που πρέπει να απαντήσετε πριν προχωρήσετε με την ιδέα σας.

* Υπάρχει αγορά για το προϊόν ή την υπηρεσία που σκοπεύετε να προσφέρετε; Είναι οι άνθρωποι πρόθυμοι να αγοράσουν το προϊόν ή την υπηρεσία σας;
* Αν υπάρχει αγορά, είναι αρκετά μεγάλη; Θα έχετε αρκετούς πελάτες για να κάνετε την επιχείρησή σας κερδοφόρα;
* Είναι οι άνθρωποι πρόθυμοι να πληρώσουν την τιμή που έχετε στο μυαλό σας;

Για να βρείτε απαντήσεις σε αυτές τις ερωτήσεις, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διάφορες μεθόδους. Η έρευνα στο Διαδίκτυο μπορεί να παράσχει πληροφορίες σχετικά με τους ανταγωνιστές και το κοινό-στόχο σας. Μπορείτε επίσης να ελέγξετε εξειδικευμένα φόρουμ, τα οποία θα σας βοηθήσουν να αποκτήσετε μια πιο εστιασμένη εικόνα και επαφές.

Ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο είναι οι συνεντεύξεις με δυνητικούς πελάτες. Ρωτήστε τους για τα κίνητρα, τις προτιμήσεις, τις ανάγκες τους και τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που χρησιμοποιούν σήμερα.

Οι συνεντεύξεις μπορεί να είναι προσωπικές, διαδικτυακές, με τη χρήση ερωτηματολογίων κ.λπ. Το κλειδί είναι να βρείτε τους κατάλληλους ανθρώπους - μην ρωτάτε συγγενείς ή φίλους, επικεντρωθείτε στους δυνητικούς πελάτες σας.

Η επικύρωση της ιδέας μπορεί να δείξει ότι το προϊόν ή η υπηρεσία σας δεν έχει ισχυρή εγκυρότητα, οπότε μπορείτε να τη χρησιμοποιήσετε για να βελτιώσετε την ιδέα σας και να επαναλάβετε τη διαδικασία επικύρωσης.

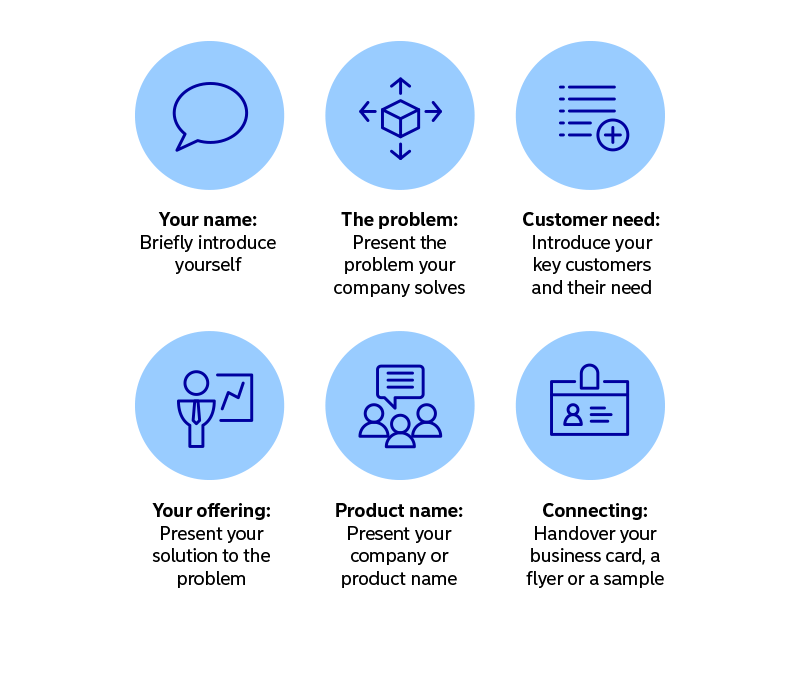
## 4.3 Pitch and Grow

Το Pitching στις επιχειρήσεις αναφέρεται στην παρουσίαση επιχειρηματικών ιδεών σε ένα άλλο μέρος. Βασικά, ένα εταιρικό pitch είναι: μια σύντομη παρουσίαση όπου περιγράφουμε μια εταιρεία, ανεξάρτητα από το είδος της επιχειρηματικής δραστηριότητας που ασκεί και το βαθμό στον οποίο έχει αναπτυχθεί η κεντρική επιχειρηματική της ιδέα.

Τα καίρια στοιχεία της τέλειας παρουσίασης για μια νεοφυή επιχείρηση συνίστανται στην παρουσίαση: του προβλήματος/ανάγκης που θέλει να λύσει/ικανοποιήσει η επιχειρηματική ιδέα, της αναλογίας λύσης/προϊόντος, της μελέτης της ομάδας και των απαραίτητων επενδύσεων, της πτυχής που σχετίζεται με τους ανταγωνιστές και την αγορά-στόχο. Και πάλι, η ανάπτυξη του pitch δεν μπορεί να αγνοήσει ένα επιχειρηματικό μοντέλο (πώς η επιχειρηματική ιδέα δημιουργεί, διανέμει και συλλαμβάνει αξία) και έναν οδικό χάρτη που καθορίζει τις δραστηριότητες και τα θεμελιώδη βήματα για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού σχεδίου. Το σχέδιο αυτό μπορεί να παρουσιαστεί σε διάστημα δύο ή τριών λεπτών - στην περίπτωση αυτή μιλάμε για ένα "pitch στο ασανσέρ", για να τραβήξουμε την προσοχή του συνομιλητή στον τυπικό χρόνο μιας διαδρομής με το ασανσέρ - ή να παρουσιαστεί σε λιγότερο επίσημο και πιο φιλικό πλαίσιο, όπως κατά τη διάρκεια ενός απεριτίφ ("pitch and drink").

Πριν ξεκινήσετε να δημιουργείτε το μοντέλο επιχειρηματικής σας παρουσίασης, θα πρέπει να εστιάσετε σε:

* Σε ποιον απευθύνετε την παρουσίασή σας - **Ποιο είναι το ακροατήριό μου;**
* Ποιοι είναι οι στόχοι αυτής της παρουσίασης - **Τι θέλω να πετύχω με αυτή την παρουσίαση;**
* Πώς θα γίνει αυτή η παρουσίαση - **Θα την παρουσιάσω αυτοπροσώπως ή θα την στείλω μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου; Θα χρησιμοποιήσω οπτικοακουστικά στοιχεία**



Εικ. 02 Τελειοποιήστε την επιχειρηματική σας παρουσίαση (Nordea, 2022)

Το Pitch μπορεί να ακολουθήσει το σχήμα που παρουσιάστηκε παραπάνω (Nordea, 2022), ξεκινώντας με:

1) Εισαγωγή,

2) Παρουσίαση του προβλήματος,

3) Ανάγκη του πελάτη,

4) Η λύση,

5) Ονομασία προϊόντος και

6) Δικτύωση.

Περισσότερες πληροφορίες εδώ:

<https://www.nordea.fi/en/business/your-company/start-your-business/perfect-your-business-pitch.html>

**Συμβουλή:** *Παρακολουθήστε τα pitches άλλων ανθρώπων και επανεξετάστε τα προτού ασχοληθείτε με το δικό σας pitch - θα σας βοηθήσει να είστε πιο ορθολογιστές όσον αφορά το δικό σας.*

# 

# 5. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΊΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΊΡΗΣΉ ΣΑΣ

## 5.1. Δημιουργήστε και διαχειριστείτε την ομάδα σας

Η επιλογή των σωστών συνεργατών και η δημιουργία της κατάλληλης ομάδας για την υποστήριξη της επιχείρησής σας είναι μια λεπτομέρεια που μπορεί τελικά να καθορίσει το μέλλον της.

Η διαδικασία δημιουργίας και διαχείρισης της ομάδας σας περιλαμβάνει μόλις τέσσερα βήματα:

**Κατασκευάστε το παζλ**

Είναι σημαντικό να επιλέγετε τους σωστούς ανθρώπους στις σωστές θέσεις. Μελετήστε προσεκτικά το ιστορικό του καθενός από τους υποψηφίους και στη συνέχεια προσπαθήστε να "ταιριάξετε" τα ταλέντα και τις δεξιότητές τους με τις εκάστοτε ανάγκες.

Ιδανικά, τα μέλη της ομάδας που θα επιλέξετε θα πρέπει να "συμπληρώνουν" το ένα το άλλο από την άποψη των δυνατοτήτων τους και των όσων μπορούν να προσφέρουν στην κοινή προσπάθεια.

**Εμφάνιση εμπιστοσύνης**

Δίνοντας εμπιστοσύνη στα πιο έμπειρα μέλη της ομάδας σας, ουσιαστικά δημιουργείτε ένα είδος ιεραρχίας εντός της ομάδας. Ωστόσο, αυτή η επιλογή έχει τόσο θετικές όσο και αρνητικές πτυχές: από τη μία πλευρά, αποκτάτε μια δομή που μπορεί να επιταχύνει σημαντικά ορισμένες διαδικασίες, αλλά από την άλλη πλευρά, υπάρχει ο κίνδυνος το άτομο στο οποίο αναθέτετε καθήκοντα να ενδιαφέρεται περισσότερο για τη δική του προαγωγή και ενδεχομένως για τη διατήρηση της θέσης του παρά για την πρόοδο του εκάστοτε έργου.

Πώς μπορείτε να μειώσετε σημαντικά αυτή την τελευταία πιθανότητα; Πολύ απλά, εμπλεκόμενοι προσωπικά σε θέματα που αφορούν τη λειτουργία της ομάδας και, ειδικότερα, επικοινωνώντας άμεσα με τα μέλη της ομάδας και καταγράφοντας όλα όσα έχουν να σας πουν.

**Επικοινωνία και καταγραφή**

Προσπαθήστε να μάθετε μόνοι σας, συζητώντας με τα μέλη της ομάδας σας, πώς αισθάνονται πραγματικά καθώς εργάζονται για την επιχείρησή σας. Αναζητήστε πειστικές απαντήσεις σε ερωτήσεις όπως, για παράδειγμα, ποια μέλη της ομάδας εξακολουθούν να συνεργάζονται αρμονικά μεταξύ τους μετά από κάποιο χρονικό διάστημα, ποιοι εξακολουθούν να "αιμορραγούν" για το συγκεκριμένο έργο, ποιοι έχουν αντιρρήσεις για τις διαδικασίες και, κυρίως, γιατί διατηρούν τις όποιες αντιρρήσεις και επιφυλάξεις.

Αυτός είναι ο μόνος τρόπος για να διατηρήσετε το ηθικό σε υψηλά επίπεδα και, κυρίως, για να βελτιώσετε την αποτελεσματικότητα της ομάδας σας.

**Τελειοποιήστε τις λεπτομέρειες και επαναλάβετε όπου χρειάζεται**

Η εξέλιξη της ομάδας σας είναι μια συνεχής και αδιάκοπη διαδικασία που δεν σταματά μετά την επιλογή των μελών ή ακόμη και με την ολοκλήρωση του πρώτου έργου. Ένας αγώνας που στοχεύει στην τελειότητα, όπως αυτή ορίζεται μέσα από την απλοποίηση των διαδικασιών, τον περιορισμό της σπατάλης χρόνου και την ανάληψη όλο και πιο απαιτητικών έργων, τα οποία (ελπίζουμε) να αποφέρουν ακόμη μεγαλύτερες οικονομικές και ηθικές απολαβές.

## 5.2. Εύρεση εταίρων για ανάπτυξη[[3]](#footnote-3)

Οι επιτυχημένες επιχειρήσεις συχνά βρίσκονται στην ανάγκη για περισσότερους πόρους και συνεργάτες. Το να ξέρουν πώς να τους βρουν μπορεί να είναι δύσκολο, αλλά δεν είναι αδύνατο. Η οργάνωση, η επιμονή και η υπομονή θα αποδώσουν καθώς αναζητάτε νέους επενδυτές και επιχειρηματικούς εταίρους. Η εύρεση ενός επιχειρηματικού εταίρου μπορεί να σας βοηθήσει να ξεπεράσετε τις ελλείψεις σας και η συνεργασία σας μπορεί να σας βοηθήσει να μετατρέψετε μια αδυναμία σε δύναμη. Οι καλύτεροι επιχειρηματικοί εταίροι όχι μόνο συμπληρώνουν ο ένας τα δυνατά σημεία του άλλου, αλλά αναπληρώνουν και τις αδυναμίες του άλλου. Ακολουθούν ορισμένοι από τους τρόπους με τους οποίους μπορείτε να αναζητήσετε και να δεσμεύσετε πιθανούς συνεργάτες.

**Προσδιορίστε άλλους οργανισμούς και προσεγγίστε τους**

Εσείς και άλλα μέλη της ομάδας μπορείτε να κάνετε καταιγισμό ιδεών για έναν κατάλογο πιθανών οργανισμών-εταίρων. Το σημείο επαφής μεταξύ των δύο οργανισμών θα πρέπει να είναι το μέλος της ομάδας που έχει τις περισσότερες γνώσεις σχετικά με τον πιθανό εταίρο. Συνιστάται να υπάρχει ένα μέλος της ομάδας που να είναι αφοσιωμένο στην εξερεύνηση των δικτύων του για πιθανούς εταίρους. Προηγούμενοι εργοδότες και διευθυντές μπορεί να γνωρίζουν άλλους οργανισμούς με τους οποίους μπορείτε να επικοινωνήσετε. Εσείς και τα μέλη του προσωπικού σας μπορείτε να μιλήσετε με μέλη της οικογένειάς σας για να δείτε αν υπάρχουν πιθανοί εταίροι μέσα στα οικογενειακά σας δίκτυα. Οι εταίροι και οι επενδυτές βρίσκονται συχνά ένα email, ένα τηλεφώνημα και μια συζήτηση μακριά. Πάρτε την πρωτοβουλία και προσεγγίστε τους.

**Γνωρίζοντας τον εαυτό σας και τους δυνητικούς εταίρους**

Είναι σημαντικό να γνωρίζετε ποια είναι η βραχυπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη οφειλή σας ή να διευρύνετε τον κατάλογο των πιθανών συνεργατών σας στο μέλλον. Κάντε κάποια προκαταρκτική έρευνα σχετικά με το σημαντικό προσωπικό και την ιστορία ενός οργανισμού- μπορεί να είναι ζωτικής σημασίας για την εύρεση του σωστού εταίρου. Αυτό μπορεί να διασφαλίσει ότι οι συνεργασίες και οι σχέσεις που καλλιεργείτε με άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς θα είναι παραγωγικές, φιλικές και χρήσιμες μακροπρόθεσμα.

**Καθορισμός της σχέσης**

Όταν τελικά επιλέξετε τον οργανισμό-συνεργάτη σας, θα πρέπει να εξετάσετε στη συνέχεια το εύρος και την έκταση της σχέσης σας. Σε ποια θέματα θα θέλατε να συνεργαστείτε; Ποια θέματα θέλετε να διαχειριστείτε ξεχωριστά; Όλα αυτά τα ερωτήματα θα πρέπει να απαντηθούν καθώς δημιουργείτε τις συνεργασίες σας. Ο μη καθορισμός των ρόλων και των αρμοδιοτήτων σας μπορεί να οδηγήσει σε πιθανή σύγχυση και παρεξηγήσεις στην πορεία.

Η εύρεση και η επιλογή του σωστού οργανισμού-εταίρου είναι ένα σημαντικό έργο για κάθε επίδοξη επιχείρηση. Κάθε επιχειρηματίας θα πρέπει να κάνει προσεκτική έρευνα σχετικά με το με ποιον θέλει να συνεργαστεί και για ποιους λόγους.

## 

## 5.3 Εργαλεία και πόροι

Στον σημερινό όλο και πιο εικονικό κόσμο, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να μπορείτε να διαχειρίζεστε την επιχείρησή σας εξ αποστάσεως και να έχετε όλα τα απαραίτητα εργαλεία για να παραμείνετε ανταγωνιστικοί και να αναπτυχθείτε. Από την κατασκευή και τη συντήρηση ενός επαγγελματικού ιστότοπου έως τη διατήρηση επαφής με τους πελάτες και τα μέλη της ομάδας σας, η χρήση διαδικτυακών εργαλείων είναι ένας χαμηλού κόστους και ιδιαίτερα αποτελεσματικός τρόπος διαχείρισης των σχέσεων και των επιχειρηματικών σας δραστηριοτήτων.

Για να αναπτύξετε την επιχείρησή σας, πρέπει να ακολουθήσετε μια στρατηγική προσέγγιση όσον αφορά τη λογιστική διαχείριση, τη βελτίωση του εργατικού σας δυναμικού και τη δημιουργία επιτυχημένων εκστρατειών μάρκετινγκ. Για να αναπτυχθείτε, δεν πρέπει μόνο να διαχειρίζεστε καλά, αλλά και να ακολουθείτε μια προληπτική προσέγγιση και να έχετε συνεχή εστίαση στο μέλλον της επιχείρησής σας.

Τα διαδικτυακά συστήματα διαχείρισης έργων παρακολουθούν και διαχειρίζονται τη διάρκεια ζωής ενός έργου, προσφέροντας λειτουργίες για τα πάντα, από τον προγραμματισμό έως τον καθορισμό του προϋπολογισμού και την ανάθεση επιμέρους εργασιών στα μέλη της ομάδας. Παρέχοντας σε κάθε μέλος μια ενημερωμένη εικόνα της προόδου, οι ομάδες μπορούν να συντονίζονται και να συνεργάζονται καλύτερα για να ολοκληρώσουν ένα έργο.   
Υπάρχουν δεκάδες τέτοια συστήματα. Ορισμένα είναι δωρεάν και άλλα βασίζονται σε συνδρομή.

Σύμφωνα με τις κριτικές των μεγαλύτερων περιοδικών πληροφορικής, οι 10 κορυφαίες είναι οι εξής:

 GanttPro - Το καλύτερο για αρχάριους

 Ομαδική εργασία - Το καλύτερο για εργασία με πελάτες

 Zoho Projects - Το καλύτερο για μικρές και αναπτυσσόμενες ομάδες

 Celoxis - Καλύτερη Αξία

 LiquidPlanner - Το καλύτερο για αυτοματοποιημένο προγραμματισμό

 ProofHub - Το καλύτερο για Proofing

Redmine - Το καλύτερο για Διαχείριση Έργων Ανοιχτού Κώδικα

 Smartsheet - Το καλύτερο για αυτοματισμούς

TeamGantt - Το καλύτερο για εύκολη είσοδο σε διαγράμματα Gantt

 Wrike - Το καλύτερο για τη διαχείριση έργων και την εισροή εργασιών

Τα εργαλεία αυτά είναι ιδιαίτερα χρήσιμα για την εξοικονόμηση χρόνου και τη βελτίωση της παραγωγικότητας σε μια επιχείρηση. Καλύπτουν όλες τις ανάγκες της ομάδας και ολοκληρώνουν με επιτυχία κάθε διαδικασία και πρόκληση. Αξιοποιήστε αποτελεσματικά τον χρόνο των μελών της επιχείρησης και βελτιώστε την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών.

# 6. ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ, ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΥΡΩΣΗ

## 6.1. Πώς να παρακολουθείτε την απόδοσή σας

Μπορεί να είναι δύσκολο να αξιολογείτε κριτικά τον εαυτό σας και τον τρόπο εργασίας σας, αλλά αυτός ο εύχρηστος κατάλογος θα σας βοηθήσει να παραμείνετε σε καλό δρόμο.

Η προσωπική ανάπτυξη είναι μια συνεχής διαδικασία. Οι περισσότεροι εργοδότες διαθέτουν διαδικασίες για την παρακολούθηση της απόδοσης και την παροχή ευκαιριών για κατάρτιση και ανάπτυξη, αλλά ο καθένας από εμάς πρέπει επίσης να αναλάβει την προσωπική ευθύνη για την αναθεώρηση και την ενημέρωση των δικών του δεξιοτήτων.

Η αυξανόμενη κατανόηση της ανθρώπινης ψυχολογίας δείχνει ότι η αυτοαξιολόγηση είναι πολύ πιο ισχυρή από την εξωτερική αξιολόγηση. Είναι σημαντικό να κοιτάξετε προσεκτικά την απόδοσή σας πριν από το αφεντικό σας και να αξιολογήσετε τον εαυτό σας από τη δική του οπτική γωνία.

Ακολουθούν μερικά σημαντικά βήματα για την αποτελεσματική παρακολούθηση της απόδοσής σας:

**Αποφασίστε τις μετρήσεις**

Αυτή είναι η δική σας καριέρα, κανενός άλλου. Βρείτε πώς θέλετε να μετρήσετε την εξέλιξή σας. Ορισμένες από αυτές τις μετρήσεις μπορεί να είναι οι στόχοι, οι προθεσμίες και τα χρονοδιαγράμματα που θέτει το αφεντικό σας, αλλά άλλες μετρήσεις θα πρέπει να σχετίζονται με τους προσωπικούς σας σκοπούς και στόχους. Κάντε τους στόχους σας SMART: συγκεκριμένοι, μετρήσιμοι, εφικτοί, ρεαλιστικοί και χρονικά περιορισμένοι.

**Αυτοαναστοχασμός**

Για να παρακολουθείτε την απόδοσή σας σε σχέση με τους στόχους και τις μετρήσεις σας, αναστοχάζεστε τακτικά την απόδοσή σας. Στο τέλος κάθε εβδομάδας, επανεξετάστε τους στόχους και τις μετρήσεις σας και, στη συνέχεια, αναρωτηθείτε: Τι πήγε καλά; Τι δεν πήγε καλά; Τι μπορείτε να κάνετε για να βελτιωθείτε;

**Ξαναδιαβάστε την περιγραφή της θέσης εργασίας σας**

Μελετήστε το προσεκτικά και κάντε μια ειλικρινή αξιολόγηση του εαυτού σας σε σχέση με τις απαιτήσεις που αναφέρονται. Αυτό είναι μόνο για τα μάτια σας, οπότε δεν χρειάζεται να ωραιοποιήσετε τις ελλείψεις: γράψτε όλα τα επιτεύγματά σας καθώς και τα λάθη σας. Εάν δεν σας δόθηκε περιγραφή της θέσης εργασίας ή δεν υπάρχει πλέον διαθέσιμη, γράψτε τις δικές σας προδιαγραφές για τα ελάχιστα πρότυπα εκτέλεσης της εργασίας σας.

**Συνεχής αναζήτηση ανατροφοδότησης**

Ζητήστε από το αφεντικό σας να διαδραματίσει ενεργό ρόλο στην εξέλιξή σας, ώστε να έχει εμπιστοσύνη ότι μαθαίνετε τις δεξιότητες που θα σας κάνουν επιλέξιμους για μελλοντικές προαγωγές. Κρατήστε αντίγραφα όλων των εγγράφων που δίνουν άμεσα ή έμμεσα κάποια ένδειξη της απόδοσής σας, ώστε να μπορείτε να παρακολουθείτε την πρόοδό σας. Εξετάστε το ενδεχόμενο να ρωτήσετε έναν έμπιστο συνάδελφο αν συμφωνεί με τις αξιολογήσεις σας ή προσεγγίστε ένα ανώτερο στέλεχος του οργανισμού σας που θα μπορούσε να είναι πρόθυμος να ενεργήσει ως μέντορας.

**Προχωρήστε μπροστά**

Αναπτύξτε μια στρατηγική για να βελτιώσετε τους αδύναμους τομείς και κρατήστε σημειώσεις σχετικά με το τι έχετε κάνει για να βελτιωθείτε. Κατά τη διάρκεια της επίσημης αξιολόγησης της απόδοσής σας, θα είστε έτοιμοι να δείξετε στον προϊστάμενό σας τι έχετε κάνει. Μην ξεχνάτε να κοινοποιείτε τα σχέδια προσωπικής σας ανάπτυξης στο αφεντικό σας, στον μέντορά σας ή σε οποιονδήποτε άλλο σχετικό υπεύθυνο της επιχείρησης- επικοινωνήστε μαζί τους τακτικά, ώστε να σας βοηθήσουν να κατευθυνθείτε προς τη σωστή κατεύθυνση.

Αν θέλετε να εμβαθύνετε στην απόδοσή σας, τα ψυχομετρικά προφίλ, όπως το DISC ή το Μοντέλο Πέντε Παραγόντων, μπορούν να σας δώσουν πληροφορίες για τη συμπεριφορά σας, τη συμβατότητα με τους άλλους, τη συμβολή στην ομάδα και την "προσαρμογή" του ρόλου στην εργασία.

## Πώς να παρακολουθείτε την απόδοση του προσωπικού σας

Ας πούμε ότι υπάρχουν μέλη της ομάδας σας που δεν αποδίδουν επαρκώς στον οργανισμό σας, τα παρακολουθείτε σαν γεράκι καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας ή θέτετε μέτρα για την παρακολούθηση της απόδοσής τους;

Η δεύτερη επιλογή είναι σίγουρα ένας πιο αποτελεσματικός τρόπος για να μετατρέψετε τους υπαλλήλους σας σε σούπερ σταρ υψηλής απόδοσης.

Αντί να περιμένετε την ετήσια αξιολόγηση ή να σημειώνετε ατελείωτες σημειώσεις, παρακάτω θα βρείτε 7 τρόπους παρακολούθησης της απόδοσης του προσωπικού για να αξιοποιήσετε το καλύτερο δυνατό από όλους...

**1. Χρησιμοποιήστε ένα λογισμικό παρακολούθησης**

Ένας από τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους παρακολούθησης της απόδοσης του προσωπικού είναι η χρήση λογισμικού που έχει σχεδιαστεί για να κάνει ακριβώς αυτό. Σας επιτρέπει να παρακολουθείτε τις δραστηριότητες και να αναλύετε δεδομένα σχετικά με τις εργασίες που ολοκληρώνει το προσωπικό κατά τη διάρκεια της ημέρας. Η ύπαρξη αυτής της πλατφόρμας μπορεί όχι μόνο να αποκαλύψει ποιος δυσκολεύεται και χρειάζεται υποστήριξη, αλλά και να εντοπίσει καθυστερήσεις και να βελτιώσει την παραγωγικότητα σε ολόκληρη την ομάδα.

Για να παρακινήσετε την ομάδα σας, δώστε έμφαση στη χρήση ενός πίνακα κατάταξης που εμφανίζεται σε πολλά εργαλεία λογισμικού παρακολούθησης. Δεν είναι κακό να προσθέσετε λίγο υγιή ανταγωνισμό μεταξύ του προσωπικού σας.

**2. Τακτικός έλεγχος**

Εάν παρακολουθείτε την απόδοση του προσωπικού, είναι πιθανό να έχετε ήδη λάβει μέτρα για την εποικοδομητική διαχείριση των κακών επιδόσεων με τον εκάστοτε εργαζόμενο. Από καιρό σε καιρό, κάντε check-in σε μη προγραμματισμένη ώρα, ώστε να μπορείτε να αξιολογήσετε την παραγωγικότητά του. Αν τους δώσετε εκ των προτέρων μια καθορισμένη ώρα, δεν θα έχετε πλήρη εικόνα για το πώς αποδίδουν.

Είναι επίσης ένας καλός τρόπος για να συνειδητοποιήσουν ότι νοιάζεστε και ότι είστε εκεί για υποστήριξη.

**3. Ορισμός στόχων**

Για να παρακολουθείτε την απόδοση και την παραγωγικότητα, καθίστε με κάθε μέλος της ομάδας και θέστε ατομικούς, τμηματικούς ή ομαδικούς στόχους. Αυτοί οι στόχοι όχι μόνο σας δείχνουν πόσο παραγωγικός είναι ο καθένας ανάλογα με το αν επιτυγχάνει τους στόχους, αλλά είναι επίσης ένας εύκολος τρόπος για να παρακινήσετε όλους.

Όσο περισσότερους στόχους θέτετε με βάση τις επιδόσεις, τόσο περισσότερα κίνητρα θα έχουν τα μέλη του προσωπικού σας για να τα καταφέρουν καλύτερα από την προηγούμενη φορά.

**4. Εφαρμογή εργαλείων αυτοελέγχου**

Μερικές φορές, ο τρόπος για να αυξηθεί το κίνητρο και να διαπιστωθεί αν τα μέλη του προσωπικού θέλουν πραγματικά να διαπρέψουν είναι να τα αφήσετε να παρακολουθούν τον εαυτό τους και τις επιδόσεις τους.

Εφαρμόζοντας λίστες ελέγχου, ημερολόγια δραστηριοτήτων και δημιουργώντας χρονοδιαγράμματα, τους βοηθά να αναπτύξουν την πρωτοβουλία να τα καταφέρουν καλά. Και όχι μόνο αυτό, αλλά αυξάνει επίσης τη δέσμευση και την προσωπική διάθεση για επιτυχία.

Μακροπρόθεσμα, αυτό τους βοηθά επίσης να αποκτήσουν νέες δεξιότητες, όπως η διαχείριση του χρόνου, η επίλυση προβλημάτων, η υπευθυνότητα και άλλα.

**5. Ρωτήστε λίγο τριγύρω**

Δεν χρειάζεται να συλλέγετε πληροφορίες σχετικά με κάθε βήμα που κάνουν τα μέλη του προσωπικού σας κατά τη διάρκεια της ημέρας τους. Ρωτήστε τους συναδέλφους σας και άλλους διευθυντές σχετικά με τις αλληλεπιδράσεις τους με συγκεκριμένους υπαλλήλους και κρατήστε τις σχετικές με τις εργασιακές τους επιδόσεις. Δεν πρόκειται να ζητήσετε αξιολόγηση της απόδοσής τους, αλλά μια περιγραφή του πόσο καλά τα πήγαν σε μια εργασία ή ένα έργο.

Προφανώς δεν μπορείτε να παρακολουθείτε τους υπαλλήλους σας συνεχώς, οπότε το να ρωτήσετε μια χούφτα ανθρώπους μπορεί να σας βοηθήσει να κατανοήσετε καλύτερα.

**6. Ανάλυση και ανταμοιβή**

Αν παρατηρήσετε ότι οι υπάλληλοί σας αποδίδουν πολύ καλύτερα, επιβραβεύστε τους και δώστε τους αναγνώριση. Αυτό στέλνει ένα ξεκάθαρο μήνυμα σχετικά με το πώς τους εκτιμούν και ότι οι επιδόσεις τους δεν έχουν περάσει απαρατήρητες.

Αν το κάνετε αυτό μια συνήθεια όπου το αξίζετε, μπορεί να παρακινήσει τους υπαλλήλους να εργάζονται με υψηλότερο επίπεδο επειδή εκτιμώνται.

**7. Εμπλέξτε τους**

Το να αποκλείετε τους υπαλλήλους και να μην τους εμπλέκετε στην παρακολούθηση της απόδοσής τους δεν θα τους παρακινήσει. Εάν υπολειτουργούν, καθίστε μαζί τους για να τους βοηθήσετε να βρουν τη βασική αιτία και στη συνέχεια βρείτε λύσεις για το πώς θα αντιστρέψετε τις επιδόσεις. Αυτό θα μπορούσε να είναι η από κοινού εκπόνηση στόχων ή η διοργάνωση τακτικών συναντήσεων για την ενημέρωση σχετικά με τις πρόσφατες επιδόσεις.

Αυτό όχι μόνο σας κάνει πιο προσιτούς, αλλά σημαίνει ότι οι εργαζόμενοι είναι πιο πιθανό να παρακινηθούν, καθώς είναι σαφές ότι θέλετε να βελτιώσετε τις επιδόσεις τους και ότι δεν παίρνετε βιαστικές αποφάσεις.

Η παρακολούθηση του προσωπικού μπορεί να είναι το εύκολο μέρος, αλλά αυτό που μπορεί να είναι δύσκολο είναι η επικοινωνία με τα μέλη του προσωπικού σχετικά με το γιατί βρίσκονται εξαρχής στο μικροσκόπιο. Η προσέγγισή σας είναι το κλειδί και αυτές οι συζητήσεις μπορούν να σας εξοπλίσουν με τις δεξιότητες που χρειάζεστε για δυνητικά δύσκολες συζητήσεις στο μέλλον.

## 

## 6.2. Τεχνικές επιχειρησιακής επικύρωσης

Σκεφτήκατε μια καινοτόμο επιχειρηματική ιδέα, συγκεντρώσατε την αρχική χρηματοδότηση και πιστεύετε ότι έχετε όλα τα προσόντα για να γίνετε επιχειρηματίας. Τι ακολουθεί;

Ήρθε η ώρα να επικυρώσετε το δυναμικό της προσφοράς σας στην αγορά.

**ΠΟΙΑ ΕΊΝΑΙ Η ΕΠΙΚΥΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ;**

**Η επικύρωση της αγοράς** είναι η διαδικασία προσδιορισμού του κατά πόσον υπάρχει ανάγκη για το προϊόν σας στην αγορά-στόχο σας. Η επικύρωση της επιχειρηματικής σας ιδέας μπορεί να σας επιτρέψει να προβλέψετε εύλογα αν οι άνθρωποι θα αγοράσουν το προϊόν ή την υπηρεσία σας και αν η επιχείρησή σας θα είναι κερδοφόρα.

Είναι σημαντικό να επικυρώσετε την ιδέα σας νωρίς στην επιχειρηματική διαδικασία για να διασφαλίσετε ότι δεν θα σπαταλήσετε χρόνο και πόρους για τη δημιουργία ενός προϊόντος που δεν ταιριάζει. Η εξασφάλιση της επικύρωσης από την αγορά μπορεί επίσης να εμπνεύσει εμπιστοσύνη στους επενδυτές, τους crowdfunders και τις τράπεζες που εξετάζουν το ενδεχόμενο χρηματοδότησης της νεοσύστατης επιχείρησής σας.

Περνώντας από τη διαδικασία επικύρωσης της επιχειρηματικής σας ιδέας, μπορείτε να αποκτήσετε μια βαθύτερη κατανόηση του τρόπου με τον οποίο το προϊόν σας ανταποκρίνεται ή όχι στα σημεία πόνου των πελατών-στόχων σας. Οι γνώσεις που αποκτάτε μπορούν να σας βοηθήσουν να δημιουργήσετε μια προσφορά που όχι μόνο θα ανταποκρίνεται στις ανάγκες του τμήματος της αγοράς σας, αλλά και θα σας κερδίσει τους πρώτους σας πελάτες που θα πληρώνουν.

Ακολουθούν πέντε βήματα για να προσδιορίσετε την εγκυρότητα του εγχειρήματός σας στην αγορά.

**1. Γράψτε τους στόχους, τις υποθέσεις και τις υποθέσεις**

Η καταγραφή των στόχων της επιχείρησής σας είναι το πρώτο βήμα για την επικύρωση της αγοράς. Η διαδικασία διατύπωσης του οράματός σας μπορεί να φωτίσει τυχόν υποθέσεις που έχετε και να σας δώσει έναν τελικό στόχο.

Ρωτήστε τον εαυτό σας:

* Ποια είναι η αξία του προϊόντος μου;
* Ποιο είναι το κοινό-στόχος και ποιες υποθέσεις έχω κάνει γι' αυτό;
* Τι διαφοροποιεί το προϊόν μου από τα υπάρχοντα;
* Ποιες υποθέσεις έχω σχετικά με το προϊόν, την τιμολόγηση και το επιχειρηματικό μου μοντέλο;

Η απάντηση σε αυτές τις ερωτήσεις μπορεί να σας βοηθήσει να επικοινωνήσετε την αξία και τους παράγοντες διαφοροποίησης του προϊόντος σας και να φωτίσετε τις υποθέσεις και τις υποθέσεις που έχετε κάνει και οι οποίες δεν έχουν ακόμη δοκιμαστεί και επαληθευτεί.

**2. Αξιολόγηση του μεγέθους και του μεριδίου της αγοράς**

Πριν προχωρήσετε στο εγχείρημά σας, εκτιμήστε το μέγεθος της αγοράς-στόχου σας και το μερίδιο αυτής που θα μπορούσατε δυνητικά να κατακτήσετε. Με τον τρόπο αυτό, μπορείτε να εκτιμήσετε τις δυνατότητες της επιχείρησής σας και να δικαιολογήσετε την έναρξή της.

Στο διαδικτυακό μάθημα Entrepreneurship Essentials, ο καθηγητής του Harvard Business School William Sahlman χρησιμοποιεί την εταιρεία λιανικής πώλησης στρωμάτων Casper για να απεικονίσει αυτή την ιδέα. Το 2014, οι ιδρυτές της Casper αξιολόγησαν το μέγεθος της αγοράς για το προϊόν τους συγκρίνοντας τους παράγοντες διαφοροποίησής του με την ευρύτερη αγορά. Για την Casper, αυτοί οι διαφοροποιητικοί παράγοντες περιλάμβαναν το διαδικτυακό επιχειρηματικό μοντέλο της, το παράθυρο επιστροφής 100 ημερών και το ιξωδοελαστικό αφρώδες υλικό που χρησιμοποιείται στα στρώματά της.

Με βάση στατιστικά στοιχεία για την αγορά στρωμάτων εκείνη την εποχή - συμπεριλαμβανομένων των μονάδων που πωλούνται ετησίως, του ποσοστού της αγοράς που ανήκε στα στρώματα αφρού και του αριθμού των εμπόρων λιανικής πώλησης στρωμάτων που ήταν μάρκες ηλεκτρονικού εμπορίου - οι ιδρυτές της Casper περιόρισαν τα τμήματα στα οποία θα έπρεπε να στοχεύσουν και διαπίστωσαν ότι θα μπορούσαν να κατέχουν μερικές ποσοστιαίες μονάδες του συνολικού μεριδίου της αγοράς στρωμάτων.

Κάντε αυτή την άσκηση για την αγορά-στόχο σας. Για προϊόντα παρόμοια με τα δικά σας, ερευνήστε τα στοιχεία πωλήσεων, τον αριθμό και το μερίδιο των σημερινών κατασκευαστών και το ποσοστό της συνολικής αγοράς που κατέχει το τμήμα σας. Προσδιορίστε πού εντάσσεται το προϊόν σας στην αγορά και εκτιμήστε πόσο μεγάλο μέρος της θα μπορούσε να ανήκει στην επιχείρησή σας.

**3. Όγκος αναζήτησης σχετικών όρων έρευνας**

Ένας άλλος τρόπος για να μετρήσετε την εγκυρότητα της επιχειρηματικής σας ιδέας στην αγορά είναι να ερευνήσετε τον μηνιαίο όγκο αναζήτησης όρων που σχετίζονται με το προϊόν ή την αποστολή σας. Όταν οι καταναλωτές χρειάζονται ένα προϊόν ή μια υπηρεσία, συχνά χρησιμοποιούν μια μηχανή αναζήτησης για να δουν τι έχει να προσφέρει η αγορά.

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε πολλούς πόρους για να δείτε τον μηνιαίο όγκο αναζήτησης, όπως η Moz. Στην περίπτωση της Casper, ένας σχετικός όρος αναζήτησης θα μπορούσε να είναι "αφρώδες στρώμα". Σύμφωνα με τη Moz, ο όρος συγκεντρώνει περισσότερες από 11.500 μηνιαίες αναζητήσεις, γεγονός που υποδηλώνει ζήτηση για το προϊόν.

Εάν δεν υπάρχει μεγάλος όγκος αναζήτησης γύρω από το προϊόν σας, χρησιμοποιήστε όρους που εκφράζουν την πρόθεση των πελατών. Για παράδειγμα, αν σχεδιάζετε ένα στρώμα από ένα νέο, ιδιαίτερα υποστηρικτικό υλικό, θα μπορούσατε να αναζητήσετε πόσοι άνθρωποι αναζητούν το "καλύτερο στρώμα για όσους υποφέρουν από πόνους στη μέση". Τα δεδομένα της Moz δείχνουν ότι το ερώτημα αποδίδει 240 μηνιαίες αναζητήσεις.

Αυτός ο τύπος όγκου αναζήτησης για ένα μεγαλύτερο, συγκεκριμένο ερώτημα δεν είναι αμελητέος. Στην πραγματικότητα, μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να ενισχύσει την υπόθεσή σας ότι υπάρχει ανάγκη για το προϊόν σας.

**4. Διεξαγωγή συνεντεύξεων επικύρωσης πελατών**

Η διεξαγωγή συνεντεύξεων με το τμήμα της αγοράς-στόχου σας μπορεί να είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος για να μάθετε για τις δυνατότητες του προϊόντος σας. Αυτή η πρωτοβουλία μπορεί να περιλαμβάνει την πρόσληψη μιας εταιρείας έρευνας αγοράς για τη διεξαγωγή ομάδων εστίασης, την αποστολή μιας διαδικτυακής έρευνας ή απλώς την αίτηση για συζήτηση με κάποιον.

Ρωτήστε τους δυνητικούς πελάτες για τα κίνητρα, τις προτιμήσεις, τις ανάγκες και τα προϊόντα που χρησιμοποιούν σήμερα. Επιστρέψτε στον κατάλογο που δημιουργήσατε στο πρώτο βήμα της διαδικασίας επικύρωσης της αγοράς και διαμορφώστε τυχόν υποθέσεις ή υποθέσεις που κάνατε ως ερωτήσεις προς τους ερωτώμενους. Να είστε ανοιχτοί στα σχόλια που λαμβάνετε και να τα καταγράφετε για μελλοντική χρήση.

Η ανατροφοδότηση μπορεί να αντανακλά ότι το προϊόν σας δεν έχει ισχυρή εγκυρότητα στην αγορά, οπότε μπορείτε να τη χρησιμοποιήσετε για να βελτιώσετε την προσφορά σας και να επαναλάβετε τη διαδικασία επικύρωσης της αγοράς.

**5. Δοκιμάστε το προϊόν ή την υπηρεσία σας**

Μόλις διαπιστώσετε ότι υπάρχει χώρος για το προϊόν σας στην αγορά, βεβαιωθείτε ότι διαθέτετε στον κόσμο την πιο χρήσιμη και διαισθητική εκδοχή του. Αυτό μπορείτε να το επιτύχετε μέσω δοκιμών άλφα και βήτα.

**Η δοκιμή άλφα** είναι όταν οι εσωτερικοί υπάλληλοι δοκιμάζουν ένα προϊόν σε ένα κλιμακωτό περιβάλλον. Ο σκοπός των δοκιμών άλφα είναι να εξαλειφθούν τυχόν σφάλματα, προβλήματα ή ιδιομορφίες του προϊόντος πριν αυτό διατεθεί στους εξωτερικούς χρήστες.

**Η δοκιμή βήτα** είναι όταν ένα προϊόν δοκιμάζεται από μια περιορισμένη ομάδα πραγματικών, εξωτερικών χρηστών, στους οποίους έχει ζητηθεί ειδικά να εντοπίσουν προβλήματα. Στην περίπτωση ενός λογισμικού ή μιας εφαρμογής, η δοκιμή beta μπορεί να είναι ανοιχτή στο κοινό με μια ειδοποίηση που ενημερώνει τους χρήστες ότι η έκδοση που δοκιμάζουν είναι ημιτελής.

Η δοκιμή του προϊόντος σας με πραγματικούς χρήστες μπορεί να αποδειχθεί ανεκτίμητη για την αξιολόγηση της εγκυρότητας της αγοράς. Εάν υπάρχει ανάγκη στην αγορά, αλλά το προϊόν σας είναι ελαττωματικό, πολύπλοκο ή δύσκολο στη χρήση, οι πελάτες μπορεί να επιλέξουν την προσφορά ενός ανταγωνιστή. Η ανατροφοδότηση που λαμβάνετε από τους δοκιμαστές beta μπορεί να σας βοηθήσει να αξιοποιήσετε και να ικανοποιήσετε καλύτερα τις ανάγκες των πελατών.

**ΜΕΤΑΤΡΟΠΉ ΤΗΣ ΑΝΑΤΡΟΦΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΕ ΔΡΆΣΗ**

Στο βιβλίο *Entrepreneurship Essentials*, η επιχειρηματικότητα περιγράφεται ως μια "διαδικασία ανακάλυψης". Για να διαπιστώσετε αν το προϊόν σας ταιριάζει στην αγορά, πρέπει να αναζητήσετε ανατροφοδότηση για να επικυρώσετε τις πεποιθήσεις που έχετε για την προσφορά του προϊόντος σας.

Η επιχειρηματικότητα απαιτεί ευελιξία και σκληρή δουλειά. Αν αφιερώσετε χρόνο για να περιγράψετε τους στόχους και τις υποθέσεις σας, να αξιολογήσετε την αγορά, να πάρετε συνεντεύξεις από πιθανούς πελάτες και να πραγματοποιήσετε δοκιμές, μπορείτε να συγκεντρώσετε τις πληροφορίες που χρειάζεστε για να δημιουργήσετε την καλύτερη έκδοση του προϊόντος σας.

# 7. ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΤΕ ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑ ΣΑΣ

Η ίδρυση μιας νέας επιχείρησης δεν είναι εύκολη υπόθεση, απαιτεί δέσμευση, εσωτερική δύναμη, ανθεκτικότητα, ένα καλά δομημένο επιχειρηματικό σχέδιο, μια καλή νοοτροπία για την πλοήγηση στη γραφειοκρατία και, φυσικά, μια οικονομική βάση.

Συχνά οι επιχειρηματίες διαθέτουν όλα τα προσωπικά και επαγγελματικά χαρακτηριστικά για να ξεκινήσουν μια επιχείρηση, αλλά όχι το απαραίτητο κεφάλαιο, γι' αυτό είναι σημαντικό να συγκεντρώσουν πληροφορίες σχετικά με τους δημόσιους φορείς, τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και τις ευκαιρίες χρηματοδότησης που μπορούν να στηρίξουν την επιχείρηση.

## 

## 7.1 Στρατηγικές για να κάνετε τους Δημόσιους Φορείς συμμάχους σας

Σε μια εποχή που είναι ζωτικής σημασίας να επικεντρωθούμε στη δυναμική της υπέρβασης της κρίσης (ως αποτέλεσμα της παγκόσμιας πανδημίας), φαίνεται αναπόφευκτη η ενίσχυση της δέσμευσης για την προώθηση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας, επίσης σε κοινωνικό επίπεδο.

Ως εκ τούτου, οι ευρωπαϊκές χώρες ενδιαφέρονται να προωθήσουν τις επενδύσεις σε μια πιο βιώσιμη και χωρίς αποκλεισμούς ανάπτυξη και σε κοινωνικά καινοτόμες πρωτοβουλίες που περιλαμβάνουν την επαναξιολόγηση γνώσεων και δεξιοτήτων που προσθέτουν αξία στους τοπικούς πληθυσμούς, τόσο πολιτιστικά όσο και οικονομικά. Ο σκοπός δεν είναι μόνο η επίτευξη επιθυμητών οικονομικών αποδόσεων αλλά, κυρίως, ένας θετικός κοινωνικός και περιβαλλοντικός αντίκτυπος, ο οποίος διασφαλίζει αποτελεσματικά τη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης των κοινοτήτων.

Από την άποψη αυτή, οι δημόσιες αρχές, ιδίως εκείνες που λειτουργούν σε εγγύτητα, σε τοπικό επίπεδο, μπορούν να αποτελέσουν στρατηγικούς εταίρους για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας, διότι βρίσκονται σε ευνοϊκή θέση για τη δημιουργία συμπράξεων και την προώθηση συνεργειών, δικτυώνοντας με άλλους φορείς που δραστηριοποιούνται στην επικράτειά τους.

Με τα δικά τους μέσα, και με ένα εκτεταμένο δίκτυο επαφών, μπορούν να ενισχύσουν το διάλογο και τη συνάντηση των προσπαθειών μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, την κινητοποίηση τοπικών φορέων με διαφορετικές αρμοδιότητες και τομείς δράσης, είτε στο επιχειρηματικό, ακαδημαϊκό, πολιτιστικό, αθλητικό ή κοινωνικό περιβάλλον, καλώντας τα γραφεία υποστήριξης επενδυτών, τα τραπεζικά ιδρύματα, τις τοπικές επιχειρηματικές ή εμπορικές ενώσεις και άλλους σημαντικούς ενδιαφερόμενους φορείς. Οι τοπικές αρχές είναι σε καλή θέση να εξασφαλίσουν την τοπική ανάπτυξη της περιοχής τους γενικά, μεσολαβώντας και κινητοποιώντας πόρους.

Πιο συγκεκριμένα, οι τοπικές αρχές ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για την παροχή εναλλακτικών και δημιουργικών απαντήσεων, διαφοροποιημένων δράσεων, προσαρμοσμένων στους κύριους κοινωνικούς τομείς που έχουν ανάγκη, είτε πρόκειται για νέους πτυχιούχους, μακροχρόνια άνεργους, άτομα στις ηλικιακές ομάδες τους όπου είναι δύσκολο να επιστρέψουν στην αγορά εργασίας, άτομα με επίπεδα αναπηρίας και μειονεξίας, μειονότητες κ.λπ.

Υπό αυτή την έννοια, θα είναι σημαντικό κατά την έναρξη της δικής σας επιχείρησης να έρθετε σε επαφή με τις τοπικές αρχές, όπως οι δήμοι, και να κατανοήσετε ποιες μπορεί να είναι οι τρέχουσες πρωτοβουλίες κατάρτισης, τα προγράμματα, τα έργα και τα διάφορα μέσα σχεδιασμού και υποστήριξης που είναι διαθέσιμα στη διάστασή τους, τα οποία ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες σας.

## 7.2 Χρηματοδοτήσεις από την Ε.Ε. για τη στήριξή σας

Πρώτα απ' όλα, είναι απαραίτητο να κατανοήσουμε ποια προγράμματα της ΕΕ ισχύουν, τα οποία, σε γενικές γραμμές, παρέχουν στήριξη σε διάφορους θεματικούς τομείς, όπως η ανταγωνιστικότητα και η διεθνοποίηση των επιχειρήσεων, η κοινωνική ένταξη και η απασχόληση, το ανθρώπινο κεφάλαιο και η βιωσιμότητα και η αποτελεσματικότητα στη χρήση των πόρων.

Σε γενικές γραμμές, ο στόχος αυτής της στήριξης επικεντρώνεται στην ικανότητα προώθησης της δημιουργίας θέσεων απασχόλησης, στην ενίσχυση των επενδύσεων στην εκπαίδευση και την κατάρτιση, στην τόνωση της παραγωγής εμπορεύσιμων αγαθών και υπηρεσιών, καθώς και στην ενίσχυση της ένταξης των ατόμων που κινδυνεύουν από τη φτώχεια και στην καταπολέμηση του κοινωνικού αποκλεισμού.

Επιπλέον, υπάρχουν επιχειρησιακά προγράμματα σε περιφερειακό επίπεδο, τα οποία θα πρέπει να συμβουλευτείτε προκειμένου να υποβάλετε αίτηση και να υποβάλετε την επιχειρηματική σας ιδέα, η οποία θα εξεταστεί και θα επικυρωθεί σύμφωνα με ορισμένες απαιτήσεις.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Κατηγορία** | **Περιγραφή** | **Δικτυακός τόπος για αναφορά** |
| **Προγράμματα της ΕΕ** | Η ΕΕ διαθέτει πολλά διαφορετικά προγράμματα χρηματοδότησης για τα οποία μπορείτε να υποβάλετε αίτηση, ανάλογα με τη φύση της επιχείρησης ή του έργου σας. Υπάρχουν δύο διαφορετικοί τύποι: άμεση χρηματοδότηση και έμμεση χρηματοδότηση. Τα προγράμματα αλλάζουν κάθε 7 χρόνια και είναι αφιερωμένα σε συγκεκριμένους τομείς:   1. Ενιαία αγορά, καινοτομία, ψηφιακή τεχνολογία 2. Συνοχή και αξίες 3. Φυσικοί πόροι και περιβάλλον 4. Μετανάστευση και διαχείριση συνόρων 5. Ασφάλεια και άμυνα 6. Neighbourood & ο κόσμος | [Άμεσος](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes_en#relatedlinks) σύνδεσμος |
| **Πρόσκληση υποβολής προτάσεων** | Ονομάζεται επίσης "επιχορήγηση" και είναι μια δημόσια πρόσκληση της Αναθέτουσας Αρχής, η οποία απευθύνεται σε σαφώς προσδιορισμένες κατηγορίες αιτούντων, να προτείνουν πράξεις στο πλαίσιο ενός συγκεκριμένου προγράμματος της ΕΕ.  Η Επιτροπή χορηγεί άμεσες χρηματοδοτικές συνεισφορές υπό μορφή επιχορηγήσεων για τη στήριξη έργων ή οργανισμών που προωθούν τα συμφέροντα της ΕΕ ή συμβάλλουν στην εφαρμογή ενός προγράμματος ή μιας πολιτικής της ΕΕ. | [Άμεσος σύνδεσμος](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-search;callCode=null;freeTextSearchKeyword=;matchWholeText=true;typeCodes=1,2,8;statusCodes=31094501,31094502,31094503;programmePeriod=2021%20-%202027;programCcm2Id=null;programDivisionCode=null;focusAreaCode=null;destination=null;mission=null;geographicalZonesCode=null;programmeDivisionProspect=null;startDateLte=null;startDateGte=null;crossCuttingPriorityCode=null;cpvCode=null;performanceOfDelivery=null;sortQuery=sortStatus;orderBy=asc;onlyTenders=false;topicListKey=topicSearchTablePageState) (για να υποβάλετε αίτηση σε προσκλήσεις υποβολής προτάσεων) |
| **Προσφορά** | Οι "δημόσιες συμβάσεις" χρησιμοποιούνται από την Επιτροπή για την αγορά υπηρεσιών και υλικών που είναι απαραίτητα για τη λειτουργία των ευρωπαϊκών θεσμικών οργάνων. Αυτές περιλαμβάνουν τόσο πνευματικές όσο και μη πνευματικές υπηρεσίες (στατιστικές ή ελεγκτικές εκθέσεις, συμβουλευτικές εργασίες, διερμηνεία, συντήρηση των κτιρίων της Επιτροπής, κ.λπ.) και υλικά (γραφική ύλη, εξοπλισμός πληροφορικής, κτιριακές εργασίες, κ.λπ.). | [Άμεσος σύνδεσμος](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-search;callCode=null;freeTextSearchKeyword=;matchWholeText=true;typeCodes=0;statusCodes=31094501,31094502,31094503;programmePeriod=2021%20-%202027;programCcm2Id=null;programDivisionCode=null;focusAreaCode=null;destination=null;mission=null;geographicalZonesCode=null;programmeDivisionProspect=null;startDateLte=null;startDateGte=null;crossCuttingPriorityCode=null;cpvCode=null;performanceOfDelivery=null;sortQuery=sortStatus;orderBy=asc;onlyTenders=true;topicListKey=topicSearchTablePageState) (για να υποβάλλετε αίτηση για προσφορές) |

## 7.3 Προσέλκυση κεφαλαίων σε τοπικό επίπεδο

Υπάρχουν πολλοί τρόποι χρηματοδότησης της επιχείρησής σας.

**Το bootstrapping** ή η αυτοχρηματοδότηση σημαίνει ότι επενδύετε τις δικές σας αποταμιεύσεις ή ότι η οικογένεια και οι φίλοι σας συνεισφέρουν στην επιχείρησή σας. Συνήθως είναι μια πρώτη επιλογή χρηματοδότησης, αλλά είναι κατάλληλη μόνο αν η αρχική επένδυση που χρειάζεστε είναι μικρή.

Στην περίπτωση του **crowdfunding**, ένας επιχειρηματίας αναρτά μια λεπτομερή περιγραφή της επιχείρησής του σε μια πλατφόρμα crowdfunding και οι πελάτες προ-αγοράζουν ένα προϊόν ή κάνουν μια δωρεά στον επιχειρηματία. Το crowdfunding δημιουργεί ενδιαφέρον και βοηθά στο μάρκετινγκ. Επίσης, βοηθά στην αξιολόγηση της ζήτησης από το κοινό-στόχο. Ωστόσο, για να ξεκινήσετε μια εκστρατεία crowdfunding, πρέπει να βεβαιωθείτε ότι η προσφορά σας είναι ανταγωνιστική.

Υπάρχουν πολυάριθμες πλατφόρμες crowdfunding που είναι κατάλληλες για επιχειρήσεις.

Το Kickstarter [(](http://www.kickstarter.com)www.kickstarter.com) είναι μια πλατφόρμα συλλογής χρημάτων με βάση την ανταμοιβή, όπου στους υποστηρικτές προσφέρονται κίνητρα για να υποστηρίξουν ένα έργο, όπως μπλουζάκια, ανακοινώσεις ή αποκλειστικές εκπτώσεις προπαραγγελίας. Οι καμπάνιες Kickstarter είναι μια υπόθεση "όλα ή τίποτα", πράγμα που σημαίνει ότι θα έχετε πρόσβαση στα κεφάλαιά σας μόνο αν επιτύχετε τον αρχικό στόχο συγκέντρωσης χρημάτων.

Το Indiegogo [(](http://www.indiegogo.com)www.indiegogo.com) είναι μια πλατφόρμα συγκέντρωσης χρημάτων, όπου μπορείτε να επιλέξετε έναν σταθερό στόχο χρηματοδότησης (όλα ή τίποτα, όπως το Kickstarter) ή έναν ευέλικτο στόχο χρηματοδότησης για την καμπάνια σας.

Μπορείτε επίσης να βρείτε πλατφόρμες crowdfunding που λειτουργούν σε εθνικό ή τοπικό επίπεδο.

**Οι επενδύσεις αγγέλων** πραγματοποιούνται από επενδυτές αγγέλους - άτομα με πλεόνασμα μετρητών και ενδιαφέρον να επενδύσουν σε νεοσύστατες επιχειρήσεις. Συχνά εργάζονται σε ομάδες για τη συλλογική εξέταση των προτάσεων και μπορούν επίσης να προσφέρουν καθοδήγηση ή συμβουλές παράλληλα με το κεφάλαιο. Οι επενδυτές άγγελοι αναλαμβάνουν έως και 30% του μετοχικού κεφαλαίου (μετοχές της επιχείρησής σας).

**Το επιχειρηματικό κεφάλαιο** είναι ένας τύπος χρηματοδότησης που παρέχεται από επαγγελματικά διαχειριζόμενα κεφάλαια τα οποία επενδύουν σε εταιρείες με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης. Συνήθως επενδύουν σε μια επιχείρηση έναντι ιδίων κεφαλαίων (μετοχών) και παρέχουν τεχνογνωσία και καθοδήγηση στις επιχειρήσεις στις οποίες επενδύουν. Πριν από την επένδυση, τα κεφάλαια επιχειρηματικών κεφαλαίων αξιολογούν τη βιωσιμότητα και την επεκτασιμότητα της επιχείρησης και είναι κατάλληλα για επιχειρήσεις που ήδη παράγουν έσοδα. Τα ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων συχνά επιδιώκουν να ανακτήσουν την επένδυσή τους εντός χρονικού διαστήματος τριών έως πέντε ετών.

**Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν σε** νέες επιχειρήσεις χώρους γραφείων και κοινόχρηστες εγκαταστάσεις, κατάρτιση και καθοδήγηση στα αρχικά στάδια της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Συνήθως χρηματοδοτούνται από τον δημόσιο τομέα ή μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς. Εκτός από τις δωρεάν ή με χαμηλή αμοιβή υπηρεσίες, συχνά παρέχουν και επιχορηγήσεις. Στους **επιταχυντές επιχειρήσεων**, η περίοδος επώασης είναι πολύ σύντομη και έντονη. Οι χορηγοί παρέχουν αρχική χρηματοδότηση και εμπειρογνωμοσύνη και αναλαμβάνουν ένα μικρό ποσοστό μετοχών (π.χ. 6%). Η συμμετοχή σε επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες και επιταχυντές δίνει την ευκαιρία να δημιουργηθούν καλές διασυνδέσεις με μέντορες, επενδυτές και άλλους συναδέλφους νεοφυείς επιχειρήσεις. Ωστόσο, απαιτεί δέσμευση χρόνου από τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων, π.χ. για τη δημιουργία επιχειρηματικού σχεδίου και την προετοιμασία τακτικών εκθέσεων.

Συχνά οι κυβερνήσεις ή οι δήμοι παρέχουν **μικρές επιχορηγήσεις για την έναρξη μιας επιχείρησης,** τις οποίες δεν χρειάζεται να αποπληρώσετε. Για να υποβάλετε αίτηση για μια τέτοια επιχορήγηση, συνήθως πρέπει να προετοιμάσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο και να συμμορφωθείτε με τα κριτήρια επιλεξιμότητας. Υπάρχουν ειδικά προγράμματα επιχορήγησης επιχειρήσεων για ανέργους, κοινωνικές επιχειρήσεις, επιχειρήσεις σε αγροτικές περιοχές κ.λπ.

Στους **διαγωνισμούς επιχειρηματικών ιδεών**, πρέπει είτε να κατασκευάσετε ένα προϊόν είτε να προετοιμάσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο και στη συνέχεια να διαγωνιστείτε για να λάβετε χρηματοδότηση. Μερικές φορές οι διαγωνισμοί επιχειρηματικών ιδεών περιλαμβάνουν εκπαίδευση και συμβουλές για τους συγγραφείς επιχειρηματικών ιδεών. Αλλά πρέπει να κάνετε το σχέδιό σας να ξεχωρίζει για να κερδίσετε!

Τέλος, μπορείτε να ζητήσετε **τραπεζικό δάνειο** για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας. Για να το κάνετε αυτό, πρέπει να προετοιμάσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο. Να είστε έτοιμοι, ότι συχνά οι τράπεζες ζητούν μια εξασφάλιση (μια εγγύηση έναντι ενός δανείου). Υπάρχουν ειδικά προγράμματα για νεοσύστατες επιχειρήσεις και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, τα οποία συχνά χρηματοδοτούνται από την κυβέρνηση, αλλά, ομοίως με τα προγράμματα επιχορήγησης, πρέπει να πληροίτε τα κριτήρια επιλεξιμότητας.

# 8. ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Για να ιδρύσετε τη δική σας επιχείρηση σε μια χώρα της ΕΕ, πρέπει να γνωρίζετε τους ισχύοντες κανόνες και κανονισμούς, καθώς και τα σχετικά εθνικά σημεία επαφής για τη σύσταση εταιρείας στη συγκεκριμένη χώρα. Θα πρέπει επίσης να κατανοήσετε τη νομοθεσία της χώρας για να καταλάβετε τι απαιτείται για την ίδρυση και τη νόμιμη διατήρηση της εταιρείας, τα απαραίτητα έγγραφα, δηλαδή σε σχέση με τη φορολογία και τους υποχρεωτικούς φόρους.

Αν και οι απαιτήσεις ποικίλλουν ανάλογα με τη χώρα, η ΕΕ ενθαρρύνει όλες τις χώρες να επιτύχουν ορισμένους στόχους για τη στήριξη της ίδρυσης νέων εταιρειών. Ως εκ τούτου, η διαδικασία δεν θα πρέπει να διαρκεί περισσότερο από 3 εργάσιμες ημέρες, να υποβάλλονται όλες οι διαδικασίες μέσω ενός ενιαίου διοικητικού φορέα, να κοστίζει λιγότερο από 100 ευρώ και να υπάρχει η δυνατότητα ηλεκτρονικής υποβολής και ολοκλήρωσης όλων των διατυπώσεων.

## 

## ΙΤΑΛΙΑ

Οι ενδείξεις σχετικά με τις απαιτήσεις για την έναρξη μιας επιχείρησης οποιασδήποτε μορφής, από ατομικές επιχειρήσεις έως εταιρείες, ρυθμίζονται από τον **ιταλικό αστικό κώδικα**, βιβλίο V, δηλαδή "σχετικά με την εργασία" από το άρθρο. 2060 έως 2642 .[[4]](#footnote-4)

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζονται διαφορετικά. Στην πραγματικότητα, πρόκειται για μια νομική μορφή που ρυθμίζεται ειδικά από την ιταλική νομοθεσία με το **νομοθετικό διάταγμα αριθ. 112/2017 . [[5]](#footnote-5)**

Με βάση το άρθρο 1:

-Οι εταιρείες**, οι ενώσεις και τα ιδρύματα μπορούν να έχουν τον τίτλο των κοινωνικών επιχειρήσεων**, ενώ οι συνεταιρισμοί θεωρούνται αυτομάτως κοινωνικές επιχειρήσεις.

-Η ατομική επιχείρηση δεν μπορεί να αποτελεί κοινωνική επιχείρηση.

-Κοινωνική επιχείρηση *ασκεί σε μόνιμη και κυρίαρχη βάση* ***δραστηριότητα γενικού συμφέροντος σε μη κερδοσκοπική βάση και για σκοπούς πολιτών, αλληλεγγύης και κοινωνικής ωφέλειας****, υιοθετώντας υπεύθυνη και διαφανή διαχείριση και ευνοώντας την ευρύτερη δυνατή συμμετοχή των εργαζομένων, των χρηστών και άλλων ενδιαφερομένων για τις δραστηριότητές της.*

Με βάση το άρθρο 2, μπορεί να λειτουργήσει προς πολλές δραστηριότητες, όπως κοινωνικές παρεμβάσεις και υπηρεσίες, παρεμβάσεις και υπηρεσίες υγείας, εκπαίδευση, παρεμβάσεις και υπηρεσίες που αποσκοπούν στη διαφύλαξη και βελτίωση των συνθηκών του περιβάλλοντος, προστασία και ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς και του τοπίου κ.λπ.

Με βάση το άρθρο 5, **συγκροτείται με δημόσια συμφωνία**.

Η ιταλική νομοθεσία είναι εκτεταμένη και διατυπωμένη, επομένως προτείνεται να υποστηριχθεί η διαδικασία από έμπειρους επαγγελματίες στον τομέα των εμπορικών υποθέσεων.

## ΛΕΤΟΝΙΑ

Κατά την έναρξη μιας μικρής επιχείρησης στη Λετονία, οι άνθρωποι συνήθως επιλέγουν μεταξύ δύο νομικών μορφών - να είναι αυτοαπασχολούμενοι ή να ιδρύουν εταιρεία περιορισμένης ευθύνης. Η ιδιότητα του αυτοαπασχολούμενου είναι η ευκολότερη επιλογή όσον αφορά την εγγραφή, τη λογιστική και την υποβολή εκθέσεων. Εάν αποφασίσετε να ιδρύσετε εταιρεία, πιθανότατα θα χρειαστείτε βοήθεια σε νομικά θέματα και λογιστική.

Μάθετε περισσότερα εδώ για την αυτοαπασχόληση στη Λετονία: <https://www.vid.gov.lv/lv/saimnieciskas-darbibas-veiceji>

Μάθετε περισσότερα εδώ σχετικά με την ίδρυση εταιρείας περιορισμένης ευθύνης στη Λετονία: <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/>

## ΓΕΡΜΑΝΙΑ[[6]](#footnote-6)

Για όποιον θέλει να γίνει επιχειρηματίας, η Γερμανία μπορεί να είναι μια εξαιρετική τοποθεσία για την έναρξη μιας νέας επιχείρησης. Αυτό πιστοποιείται από τον μεγάλο αριθμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της γερμανικής οικονομίας. Υπάρχουν, ωστόσο, ορισμένα διοικητικά ζητήματα που πρέπει να τακτοποιηθούν προτού μπορέσετε να γίνετε επίσημα το δικό σας αφεντικό.

Στη Γερμανία υπάρχουν τρεις πιθανές νομικές μορφές για τους ιδρυτές. Η GbR ή η OHG είναι πολύ εύκολο να ιδρυθεί, αλλά έχετε απεριόριστη ευθύνη. Εάν θέλετε να περιορίσετε την ευθύνη, χρειάζεται να ιδρύσετε μια GmbH, η οποία χρειάζεται 25000 ευρώ, εκ των οποίων 12500 ευρώ για την ίδρυση, Μια άλλη δυνατότητα είναι η Limited, η οποία ονομάζεται Unternehmergesellschaft (UG) στη Γερμανία. Το πλεονέκτημα είναι ότι δεν χρειάζεστε σχεδόν καθόλου κεφάλαιο, αλλά το ετήσιο σταθερό κόστος είναι υψηλότερο.

**Σημείο ενιαίας επαφής (Einheitlicher Ansprechpartner)**

Το πρώτο σημείο επαφής για κάθε ομογενή που επιθυμεί να ξεκινήσει μια επιχείρηση στη Γερμανία θα πρέπει να είναι το τοπικό σημείο ενιαίας εξυπηρέτησης (Einheitlicher Ansprechpartner - EA). Από το 2009, κάθε ομόσπονδο κρατίδιο (Bundesland) της Γερμανίας διαθέτει έναν ΕΑ για την παροχή βοήθειας σε ελεύθερους επαγγελματίες, νεοσύστατες και νέες επιχειρήσεις.

Εκτός από την παροχή γενικών συμβουλών και καθοδήγησης, το αγγλόφωνο προσωπικό του ΕΑ μπορεί να σας συμβουλεύσει προσωπικά σχετικά με το πώς να ξεκινήσετε μια επιχείρηση στη Γερμανία, συμπεριλαμβανομένης της παροχής βοήθειας για τη σύνταξη εντύπων και εγγράφων και την προώθησή τους στους αρμόδιους διοικητικούς φορείς. Η ΕΑ θα είναι σε θέση να σας βοηθήσει σε πολλές από τις διαδικασίες που περιγράφονται παρακάτω.

Ένας αυξανόμενος αριθμός ιδιωτικών υπηρεσιών μπορεί επίσης να σας προσφέρει συμβουλές για τη σύσταση εταιρειών στη Γερμανία.

**Άδεια διαμονής για αυτοαπασχόληση στη Γερμανία**

Πριν ξεκινήσετε μια επιχείρηση στη Γερμανία, πρέπει πρώτα να βεβαιωθείτε ότι σας επιτρέπεται να μείνετε εκεί μακροπρόθεσμα. Σύμφωνα με τη νομοθεσία της ΕΕ, οι πολίτες της ΕΕ, του ΕΟΧ ή της Ελβετίας μπορούν να ζουν και να εργάζονται ελεύθερα στη Γερμανία, συμπεριλαμβανομένης της άσκησης αυτοαπασχολούμενης δραστηριότητας.

Οι υπήκοοι άλλων χωρών θα πρέπει να υποβάλουν αίτηση για άδεια παραμονής με σκοπό την αυτοαπασχόληση πριν ξεκινήσουν μια επιχείρηση στη Γερμανία. Προκειμένου να τύχετε αυτού του τύπου προσωρινής άδειας διαμονής, θα πρέπει να αποδείξετε ότι η επιχείρησή σας εξυπηρετεί γερμανικό οικονομικό συμφέρον και ότι διαθέτετε τα κεφάλαια για την υλοποίηση της ιδέας σας. Θα πρέπει να υποβάλετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο που θα περιγράφει αυτά τα σημεία.

**Γερμανικός ορισμός των ελεύθερων επαγγελματιών (Freiberufler) & των εμπόρων (Gewerbetreibenden)**

Η γερμανική νομοθεσία κάνει διάκριση μεταξύ ελεύθερου επαγγελματία (Freiberufler) και επιτηδευματία (Gewerbetreibende). Η κατανόηση αυτής της νομικής διάκρισης είναι σημαντική για όποιον σκέφτεται να ξεκινήσει τη δική του επιχείρηση, καθώς οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν υποχρεούνται να εγγράψουν την επιχείρησή τους στην εμπορική υπηρεσία ή να καταβάλουν φόρο επιτηδεύματος. Στη Γερμανία, ελεύθερος επαγγελματίας είναι κάποιος με συγκεκριμένα προσόντα που πωλεί ανεξάρτητα τις υπηρεσίες του. Ο ορισμός περιορίζεται σε ορισμένους τύπους επαγγελμάτων. Μπορείτε να δείτε έναν κατάλογο επαγγελμάτων ελεύθερων επαγγελματιών εδώ. Οποιοσδήποτε άλλος θεωρείται έμπορος. Γενικά, οι ελεύθεροι επαγγελματίες λειτουργούν με το δικό τους όνομα και όχι με την επωνυμία μιας επιχείρησης.

Εάν δεν είστε σίγουροι αν πληροίτε τις προϋποθέσεις για να χαρακτηριστείτε ελεύθερος επαγγελματίας ή επιτηδευματίας, επικοινωνήστε με την τοπική σας φορολογική υπηρεσία (Finanzamt), η οποία θα σας συμβουλεύσει.

Οι ακόλουθες ενότητες περιγράφουν τη διαδικασία εγγραφής σας ως αυτοαπασχολούμενου σε ένα επαγγελματικό επάγγελμα (Gewerbe).

Επιλογή νομικής μορφής για τη γερμανική επιχείρησή σας

Αφού λάβετε αυτά τα αρχικά βήματα για να εξασφαλίσετε τη βιωσιμότητα του επιχειρηματικού σας εγχειρήματος στη Γερμανία, θα πρέπει να επιλέξετε τη νομική μορφή της επιχείρησής σας. Το ποια δομή θα επιλέξετε εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, μεταξύ των οποίων:

-Πόσα άτομα ξεκινούν την επιχείρηση

-Ποιος θα ηγηθεί της επιχείρησης

-Πόσα ίδια κεφάλαια έχετε

-Εάν θα πρέπει να περιοριστεί η προσωπική σας ευθύνη

-Η επιλογή της σωστής δομής είναι ουσιαστικής σημασίας, καθώς θα επηρεάσει τους φόρους της επιχείρησής σας και την προσωπική σας ευθύνη για χρέη στο μέλλον.

**Καταχώρηση στο εμπορικό μητρώο (Handelsregister)**

Μόλις αποφασίσετε ποια νομική μορφή είναι η καταλληλότερη για τη νέα σας επιχείρηση, μπορείτε να καταχωρίσετε την επιχείρησή σας στο γερμανικό εμπορικό μητρώο (Handelsregister). Σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις πρέπει να το κάνουν αυτό για να λάβουν αριθμό εμπορικού μητρώου (Handelsregisternummer), τον οποίο θα χρειαστείτε για να εγγράψετε την επιχείρησή σας στην τοπική εμπορική υπηρεσία και να λάβετε άδεια λειτουργίας (Gewerbeschein - βλ. παρακάτω).

**Μικρές επιχειρήσεις και εμπορικό μητρώο**

Οι μόνες εξαιρέσεις είναι οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι μικρές επιχειρήσεις (Kleinunternehmen). Ως μικρές επιχειρήσεις ορίζονται οι επιχειρήσεις με έσοδα μικρότερα των 22.000 ευρώ κατά το πρώτο έτος λειτουργίας τους και έσοδα μικρότερα των 50.000 ευρώ κατά τα επόμενα έτη.

Εάν είστε ιδιοκτήτης μικρής επιχείρησης ή ελεύθερος επαγγελματίας, μπορείτε να καταχωρίσετε την επιχείρησή σας οικειοθελώς στο εμπορικό μητρώο, αλλά σημειώστε ότι αυτό συνεπάγεται πρόσθετα δικαιώματα και υποχρεώσεις. Για τις μικρές επιχειρήσεις, συνήθως δεν αξίζει το επιπλέον κόστος. Ένας δικηγόρος μπορεί να σας συμβουλεύσει εάν δεν είστε σίγουροι**.**

**Πώς να εγγραφείτε στο Handelsregister**

Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις, ιδίως οι OHGs, KGs, GmbHs, UGs και AGs, πρέπει να εγγράφονται στο γερμανικό εμπορικό μητρώο. Η αίτηση κατατίθεται ηλεκτρονικά σε δημόσια επικυρωμένο έντυπο από συμβολαιογράφο. Το κόστος της εγγραφής ποικίλλει ανάλογα με τη νομική μορφή της εταιρείας, από 200 ευρώ για μια ατομική επιχείρηση έως 500 ευρώ για μια AG.

Για να καταχωρίσετε την επιχείρησή σας, θα χρειαστείτε:

-Εγκυρη ταυτότητα, όπως διαβατήριο ή ταυτότητα (όχι άδεια οδήγησης)

-Πιστοποιητικό εγγραφής (Meldebescheinigung)

-Βίζα ή άδεια διαμονής που σας επιτρέπει να ασκείτε αυτοαπασχολούμενη δραστηριότητα

-Handeslregisternummer (κατά περίπτωση)

-Αποδεικτικά των προσόντων σας και τυχόν αδειών ή αδειών, όπως απαιτείται

-Κόστος εγγραφής (συνήθως όχι πάνω από 70 ευρώ)

Μόλις καταχωρίσετε την επιχείρησή σας, οι πληροφορίες σχετικά με την καταχώρισή σας θα προωθηθούν αυτόματα στην εφορία (Finanzamt), στον τοπικό σύλλογο ασφάλισης επαγγελματικής ευθύνης (Berufsgenossenschaft) και, ανάλογα με το είδος της επιχείρησης που καταχωρείτε, ενδεχομένως και στο περιφερειακό δικαστήριο (Amtsgericht).

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την ίδρυση και την υποστήριξη της επιχείρησής σας, μπορείτε να επισκεφθείτε αυτόν τον ιστότοπο: <https://www.fuer-gruender.de/>

## ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ

Όταν ξεκινάτε τη δική σας επιχείρηση, ο τρόπος με τον οποίο η εταιρεία σας παρουσιάζεται νομικά είναι ζωτικής σημασίας, δεδομένου ότι η ταυτότητα της εταιρείας θα καθορίσει τη νομική της ρύθμιση.

Η επιλογή της νομικής μορφής σχετίζεται κυρίως με μια μεγαλύτερη ή μικρότερη απλότητα, όσον αφορά τη δομή της εταιρείας και τη λειτουργία της, το μετοχικό κεφάλαιο και τις διάφορες ευθύνες και υποχρεώσεις. Αυτοί είναι οι κύριοι παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά τη λήψη αυτής της απόφασης.

Επί του παρόντος, στην Πορτογαλία, οι απλουστευμένες διοικητικές διαδικασίες για τη σύσταση μιας επιχείρησης αποτελούν αναμφίβολα μεγάλη βελτίωση, δεδομένου ότι το μεγαλύτερο μέρος της αλληλεπίδρασης με τους κρατικούς φορείς μπορεί να γίνει μέσω του διαδικτύου, εξοικονομώντας χρόνο και χρήμα.

Υπάρχουν διάφορες νομικές μορφές στη διάθεσή σας, η καθεμία με τις δικές της ιδιαιτερότητες, και επομένως θα πρέπει να επιλέξετε αυτή που σας ταιριάζει καλύτερα.

Εάν η επιχείρηση ιδρύεται από ένα μόνο άτομο, μπορείτε να επιλέξετε μία από τις ακόλουθες νομικές μορφές: ατομική επιχείρηση ή ατομική επιχείρηση με ποσοστώσεις.

Στην πρώτη περίπτωση, μια εταιρεία που διοικείται/ιδρύεται μόνο από ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο, ο επιχειρηματίας έχει απεριόριστη ευθύνη, δηλαδή ευθύνεται απεριόριστα για τα χρέη που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της δραστηριότητάς του και ενώπιον των πιστωτών του, συμπεριλαμβανομένων των προσωπικών περιουσιακών στοιχείων- δεν υπάρχει απαίτηση ελάχιστου κεφαλαίου και η εταιρεία πρέπει να είναι εγγεγραμμένη στο μητρώο κοινωνικής ασφάλισης, να παρακρατεί και να καταβάλλει ΦΠΑ, εάν υπάρχει, και φόρο εισοδήματος φυσικών προσώπων (IRS).

Στην άλλη περίπτωση, της εταιρείας με έναν μόνο εταίρο, η ευθύνη περιορίζεται στο ποσό του εταιρικού κεφαλαίου, το οποίο πρέπει να είναι τουλάχιστον 1 ευρώ, αλλά συνιστάται το ποσό αυτό να είναι υψηλότερο. Πρέπει επίσης να είναι εγγεγραμμένη στο μητρώο κοινωνικής ασφάλισης, να εκπίπτει και να καταβάλλει τον ΦΠΑ, όταν ισχύει, και τον εταιρικό φόρο εισοδήματος, και κατά την έναρξη της δραστηριότητας πρέπει να έχει οργανωμένη λογιστική από Ορκωτό Λογιστή.

Εάν η επιχείρηση ιδρύεται από περισσότερα του ενός άτομα, οι συνηθέστερες νομικές μορφές είναι οι ιδιωτικές κεφαλαιουχικές εταιρείες ή οι ανώνυμες εταιρείες. Και οι δύο θα πρέπει να είναι εγγεγραμμένες στο μητρώο κοινωνικής ασφάλισης, να εκπίπτουν και να καταβάλλουν ΦΠΑ, κατά περίπτωση, και εταιρικό φόρο εισοδήματος (IRC). Στην πρώτη επιλογή, μπορούν να υπάρχουν δύο ή περισσότεροι εταίροι, με ελάχιστο εταιρικό κεφάλαιο 1€ και με ευθύνη που περιορίζεται στο ποσό του επενδεδυμένου εταιρικού κεφαλαίου. Πρέπει να έχουν οργανωμένη λογιστική και να έχουν εγγεγραμμένο δημόσιο λογιστή. Στην περίπτωση των ανωνύμων εταιρειών, πρέπει να υπάρχουν τουλάχιστον πέντε εταίροι, ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο 50.000 € που διανέμεται με μετοχές, και οι μέτοχοι περιορίζουν την ευθύνη τους στην αξία των εγγεγραμμένων μετοχών. Η εταιρεία πρέπει να διαθέτει οργανωμένους λογαριασμούς, εγγεγραμμένο λογιστή, ορκωτό λογιστή και φορολογικό συμβούλιο.

Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, όλα μπορούν να γίνουν μέσω του Διαδικτύου, ([Empresa Online | Serviços do registo comercial - ePortugal.gov.pt - ePortugal.gov.pt](https://eportugal.gov.pt/en/espaco-empresa/empresa-online) ή στο γραφείο του επιχειρηματία, https://eportugal.gov.pt/inicio/espaco-empresa/balcao-do-empreendedor), ή αυτοπροσώπως.

Αυτοπροσώπως θα πρέπει να πάτε σε ένα Γραφείο Πολιτών, όπου μπορείτε να εκτελέσετε όλη τη διαδικασία σε ένα μόνο γκισέ. Αν προτιμάτε, μπορείτε να κάνετε τη διαδικασία σε οποιοδήποτε Γραφείο Εμπορικού Μητρώου ή στην έδρα του Εθνικού Μητρώου Εμπορικών Εταιρειών. στην έδρα του Εθνικού Μητρώου Νομικών Προσώπων (RNPC). Θυμηθείτε ότι πρέπει να είστε κάτοχος ενός εγγράφου ταυτοποίησης, το οποίο μπορεί να είναι η κάρτα του πολίτη, η ταυτότητα, το διαβατήριο ή η άδεια διαμονής, και να έχετε έγκυρο Αριθμό Φορολογικού Μητρώου. Μπορείτε να βρείτε όλες τις πληροφορίες εδώ: [Empresa na Hora | Justiça.gov.pt (justica.gov.pt)](https://justica.gov.pt/Servicos/Empresa-na-Hora).

Όσον αφορά το νομικό πλαίσιο των ενισχύσεων, μπορείτε να συμβουλευτείτε την Portaria n.º 985/2009, της 4ης Σεπτεμβρίου, με τις αλλαγές που εισήχθησαν με την Portaria n.º 58/2011, της 28ης Ιανουαρίου, την Portaria n.º 95/2012, της 4ης Απριλίου και την Portaria n.º 157/2015, της 28ης Μαΐου (δημιουργία του προγράμματος στήριξης της επιχειρηματικότητας και της δημιουργίας ιδίας απασχόλησης - CPE)- Διάταγμα αριθ. 7131/2011, της 11ης Μαΐου (καθορισμός της διαδικασίας που εφαρμόζεται για την εφάπαξ καταβολή του συνολικού ποσού των επιδομάτων ανεργίας)- Εγχειρίδιο διαδικασιών PAECPE (εφαρμόζεται σε σχέδια που υποβάλλονται από τις 29 Ιανουαρίου 2011).

Παρόλο που η γραφειοκρατία είναι πολύ πιο εύκολο να αντιμετωπιστεί στις μέρες μας, η δημιουργία της δικής σας επιχείρησης προϋποθέτει όχι μόνο όλα τα προσωπικά και επαγγελματικά χαρακτηριστικά για την έναρξη της επιχείρησης, αλλά και ένα καλά δομημένο επιχειρηματικό σχέδιο και μια καλή οικονομική βάση. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ο επιχειρηματίας δεν διαθέτει το απαραίτητο κεφάλαιο και, ως εκ τούτου, η εξεύρεση μιας καλής μορφής χρηματοδότησης είναι θεμελιώδους σημασίας για την υλοποίηση μιας καλής ιδέας, ενός βιώσιμου σχεδίου.

Είναι σημαντικό να γνωρίζετε την υποστήριξη στην οποία μπορείτε να βασιστείτε για να επιτύχετε τον στόχο σας και να γίνετε αυτοαπασχολούμενοι. Πρέπει να είστε προετοιμασμένοι να υπερασπιστείτε το σχέδιό σας, να το ξεχωρίσετε από τα άλλα και να τεκμηριώσετε τη βιωσιμότητά του στους φορείς από τους οποίους θα ζητήσετε χρηματοδότηση, είτε πρόκειται για δημόσιους φορείς, είτε για τράπεζες, είτε για ιδιώτες επενδυτές, είτε για εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων. Για να το κάνετε αυτό, είναι απαραίτητο να έχετε μια ρεαλιστική εκτίμηση των αρχικών κεφαλαιακών αναγκών για την έναρξη της επιχείρησης, προκειμένου να κατανοήσετε τον καλύτερο τρόπο άντλησης των κεφαλαίων αυτών.

Το πρόγραμμα "Πορτογαλία 2020", το οποίο βρίσκεται σήμερα σε ισχύ, είναι το αποτέλεσμα της εταιρικής σχέσης μεταξύ της Πορτογαλίας και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και συγκεντρώνει πέντε διαρθρωτικά και επενδυτικά ταμεία (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης, Ταμείο Συνοχής, Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο, Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Ευρωπαϊκό Ταμείο Θάλασσας και Αλιείας). Για να αποκτήσετε πρόσβαση σε άλλες πληροφορίες σχετικά με τη στήριξη για τη δημιουργία της δικής σας εργασίας, αποκτήστε πρόσβαση στις ηλεκτρονικές πλατφόρμες ή απευθυνθείτε σε ένα γραφείο εξυπηρέτησης του IEFP, του IAPMEI, του I.P. - Οργανισμός για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία ή του ANJE - Εθνική Ένωση Νέων Επιχειρηματιών.

## 

## ΠΟΛΩΝΙΑ

Η εγκατάσταση και η άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Πολωνία ως αλλοδαπός διέπεται από αυστηρές ρυθμίσεις. Οι επιχειρηματίες από χώρες εκτός ΕΕ μπορούν να ιδρύσουν και να λειτουργήσουν επιχείρηση μόνο με τη μορφή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης, ανώνυμης εταιρείας ή ετερόρρυθμης εταιρείας. Οι επενδυτές μπορούν επίσης να επιλέξουν να αγοράσουν μια υφιστάμενη εταιρεία. Οι επιχειρηματίες από χώρες της ΕΕ μπορούν να ιδρύσουν οποιονδήποτε τύπο εταιρείας, όπως και οι Πολωνοί πολίτες. Είναι επίσης δυνατή η ίδρυση υποκαταστήματος ή γραφείου αντιπροσωπείας.

Πριν από την επιλογή της νομικής μορφής της επιχείρησης που θα ιδρύσουν, οι επιχειρηματίες θα πρέπει να εξετάσουν το εύρος των αρμοδιοτήτων, το κόστος λειτουργίας, το μέγεθος της επιχείρησης κ.λπ. Οι εταιρείες περιορισμένης ευθύνης είναι ο πιο δημοφιλής τύπος για τους αλλοδαπούς.

1. **Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης**

Αυτός είναι ο πιο δημοφιλής τύπος επιχείρησης που ιδρύεται από αλλοδαπούς στην Πολωνία και προορίζεται για μεγαλύτερα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Οι μέτοχοι ευθύνονται μόνο για το ποσό του μετοχικού κεφαλαίου που κατέχουν.

Για τη σύσταση εταιρείας απαιτείται μετοχικό κεφάλαιο 50.000 PLN.

Επιπλέον, είναι απαραίτητο η νέα εταιρεία να αποκτήσει έναν REGON (στατιστικό αριθμό), έναν NIP (αριθμό φορολογικού μητρώου) και να εγγραφεί για την καταβολή ΦΠΑ.

**Απαιτούμενα βήματα:**

* Η εταιρική σχέση πρέπει να καταχωρηθεί στο πολωνικό δικαστικό μητρώο
* Λήψη πιστοποιητικού έγκρισης,
* Διαδικασίες μετά την εγγραφή.

**Χρόνος: 4 μήνες**

1. **Ανώνυμη Εταιρεία**

Πρόκειται για μια μορφή νομικής οντότητας στην Πολωνία, η οποία φέρει νομική προσωπικότητα και χρησιμοποιείται γενικά για μεγάλες εταιρείες με περισσότερους από έναν ιδιοκτήτες. Η διαδικασία σύστασης αντικατοπτρίζει σε μεγάλο βαθμό τη διαδικασία εγγραφής μιας εταιρείας περιορισμένης ευθύνης, με τη βασική διαφορά μεταξύ των επιχειρηματικών τύπων να είναι ότι η ανώνυμη εταιρεία ευθύνεται πλήρως για τις υποχρεώσεις της στο σύνολό τους, χωρίς περιορισμούς.

1. **Ετερόρρυθμη Εταιρεία**

Οι ετερόρρυθμες εταιρείες μπορούν να αποκτούν δικαιώματα και να αναλαμβάνουν υποχρεώσεις. Είναι μια μορφή εμπορικής εταιρίας και μπορεί να συσταθεί από δύο τουλάχιστον φυσικά πρόσωπα - το ένα ως ομόρρυθμος εταίρος και το άλλο ως ομόρρυθμος εταίρος.

1. **Αγοράστε μια εταιρεία στο ράφι**

Οι ξένοι επενδυτές που επιθυμούν να ιδρύσουν μια εταιρεία στην Πολωνία μπορούν να επιλέξουν να αγοράσουν μια υφιστάμενη εταιρεία.

1. **Υποκατάστημα εξωτερικού**

Τα υποκαταστήματα δεν έχουν νομική προσωπικότητα, αλλά λειτουργούν ως αυτόνομο και διακριτό τμήμα της εταιρείας που δραστηριοποιείται σε διαφορετική χώρα. Η μητρική εταιρεία φέρει πλήρη ευθύνη για τις ενέργειες των υποκαταστημάτων.

1. **Ολοκληρωμένη θυγατρική**

Οι θυγατρικές μιμούνται τις πολωνικές εταιρείες περιορισμένης ευθύνης και πρέπει να τηρούν τους ίδιους ισχύοντες κανόνες και κανονισμούς. Είναι κατάλληλες για μικρές και μεσαίες εταιρείες και είναι ανεξάρτητες από τη μητρική εταιρεία, ενώ το υποκατάστημα δεν είναι.

**Για να μάθετε περισσότερα σχετικά με τις νομοθετικές απαιτήσεις μπορείτε να παρακολουθήσετε το βίντεο:** [**https://www.youtube.com/watch?v=pAGVCCe53Ss**](https://www.youtube.com/watch?v=pAGVCCe53Ss)

## ΕΛΛΑΔΑ[[7]](#footnote-7)

Για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση οποιασδήποτε νομικής μορφής στην Ελλάδα, αρκεί να έχετε έναν ενεργό ελληνικό Αριθμό Φορολογικού Μητρώου (ΑΦΜ) και να χρησιμοποιήσετε τα διαπιστευτήριά σας στο σύστημα TAXIS (όνομα χρήστη και κωδικό πρόσβασης). Τα διαπιστευτήρια αναγνωρίζονται ως ηλεκτρονική υπογραφή του κατόχου. Η διαδικασία έχει απλοποιηθεί πλήρως και πραγματοποιείται πλήρως ηλεκτρονικά σε πραγματικό χρόνο.

1. **Ποιες διαδικασίες και διατυπώσεις απαιτούνται για την έναρξη μιας επιχείρησης;**

Οι ιδρυτές πρέπει να γνωρίζουν τον αριθμό φορολογικού μητρώου τους (ΑΦΜ) και τα διαπιστευτήρια που τους έχουν χορηγηθεί. Δεν απαιτούνται άλλες διατυπώσεις, έγγραφα, πιστοποιητικά ή άλλες πληροφορίες.

Ωστόσο, αν είστε Ευρωπαίοι πολίτες, θα πρέπει να αποκτήσετε ελληνικό ΑΦΜ εξ αποστάσεως μέσω τηλεδιάσκεψης (my AADE live) στον σύνδεσμο <https://myaadelive.gov.gr/dsae2/govdesk/faces/pages/mainmenu/entrance.xhtml?faces-redirect=true&hashKey=null> και θα πρέπει να συμπληρώσετε σχετικό ψηφιακό έντυπο και να κλείσετε τηλεφωνικό ραντεβού με εκπρόσωπο της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων (ΑΑΔΕ). Μόλις αποκτήσετε ΑΦΜ και λάβετε τα διαπιστευτήριά σας, είστε έτοιμοι να εγκαταστήσετε την επιχείρησή σας στην Ελλάδα.

1. **Ποια είναι τα διαθέσιμα νομικά έντυπα;**

Οι διαθέσιμες νομικές μορφές επιχειρήσεων που μπορεί να ιδρύσει κάποιος στην Ελλάδα είναι:

1. μια ανώνυμη εταιρεία (Α.Ε.) σύμφωνα με το νόμο 4548/2018 (ΦΕΚ, σειρά Ι, τεύχος 104),
2. Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (LLC) σύμφωνα με το νόμο 3190/1955 (ΦΕΚ, σειρά Ι, τεύχος 91),
3. Ιδιωτική Εταιρεία (Ι.Ε.) σύμφωνα με το νόμο 4072/2012 (ΦΕΚ, σειρά Ι, τεύχος 86),
4. ομόρρυθμη και ετερόρρυθμη εταιρεία (απλή ή με μετοχές) σύμφωνα με το νόμο 4072/2012 (ΦΕΚ, σειρά Ι, τεύχος 86),
5. Συνεταιρισμός Αστικού Δικαίου βάσει του νόμου 1667/1986 (ΦΕΚ, σειρά Ι, τεύχος 196),
6. Ένωση Αστικού Δικαίου που επιδιώκει οικονομικούς σκοπούς σύμφωνα με το άρθρο 784 του Αστικού Κώδικα και το άρθρο 270 του νόμου 4072/2012,
7. Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικού Ενδιαφέροντος βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2137/1985 του Συμβουλίου της 25ης Ιουλίου 1985,
8. Ευρωπαϊκή Εταιρεία σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2157/2001 του Συμβουλίου της 8ης Οκτωβρίου 2001,
9. Ευρωπαϊκή Συνεταιριστική Εταιρεία σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1435/2003 του Συμβουλίου,
10. κοινοπραξία σύμφωνα με το άρθρο 293 του νόμου 4072/2012

σχετικά με το καταστατικό της ευρωπαϊκής εταιρείας (SE) (L 294) με έδρα την Ελλάδα.

1. **Ποιες διαδικτυακές διαδικασίες για τη σύσταση εταιρείας, συμπεριλαμβανομένων των ειδικών διαδικασιών που έχουν θεσπιστεί για τη συμμόρφωση με την οδηγία 2017/1132 (ιδίως το άρθρο 13, όπως τροποποιήθηκε με την οδηγία 2019/1151), είναι διαθέσιμες;**

Τα νομικά έντυπα που αναφέρονται στην ερώτηση ΙΙ δημιουργούνται πλήρως ηλεκτρονικά με τη χρήση της ψηφιακής πλατφόρμας https://eyms.businessportal.gr/auth, όπου οι ιδρυτές (φυσικά ή νομικά πρόσωπα) πιστοποιούνται με τη χρήση των διαπιστευτηρίων που αναφέρονται στην ερώτηση Ι. Οι ιδρυτές συμπληρώνουν μόνο τα στοιχεία τους και χρησιμοποιούν τις ηλεκτρονικές υπογραφές τους (διαπιστευτήρια) για να υπογράψουν το σχετικό καταστατικό ή το καταστατικό της εταιρείας. Το καταστατικό δημιουργείται δυναμικά από τα στοιχεία που εισάγουν οι ιδρυτές στην ηλεκτρονική πλατφόρμα. Το σύστημα παραδίδει το ψηφιακό καταστατικό και δημιουργεί την αρχική πράξη εγγραφής (σύσταση εταιρείας) στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ), όπως ονομάζεται το Μητρώο Επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Εκτός από την εγγραφή στο ΓΕΜΗ - και τη λήψη αριθμού ΓΕΜΗ - η νεοσύστατη εταιρεία εγγράφεται αυτόματα και στην εφορία και λαμβάνει αριθμό φορολογικού μητρώου (η αρχή αυτή είναι η ΑΑΔΕ στην Ελλάδα), καθώς και στον φορέα κοινωνικής ασφάλισης (e-EFKA) και λαμβάνει αριθμό μητρώου εργοδότη. Η εταιρεία είναι έτοιμη να αρχίσει να λειτουργεί στην Ελλάδα χωρίς περαιτέρω διατυπώσεις.

1. **Ποιες είναι οι διάφορες διαδικασίες για την επέκταση μιας επιχείρησης (π.χ. ίδρυση υποκαταστήματος θυγατρικής);**

Η διαδικασία αυτή δεν έχει συμπεριληφθεί στην ηλεκτρονική πλατφόρμα για την ψηφιακή έναρξη μιας επιχείρησης. Για το λόγο αυτό, τα έγγραφα νομιμοποίησης πρέπει να υποβάλλονται από εξουσιοδοτημένο αντιπρόσωπο στην αρμόδια υπηρεσία του Γενικού Εμπορικού Μητρώου. Για τις εταιρείες της ΕΕ απαιτείται: α) καταστατικό ή ιδρυτικό έγγραφο της εταιρείας, β) πιστοποιητικό φερεγγυότητας, γ) απόφαση της εταιρείας για την ίδρυση υποκαταστήματος στην Ελλάδα και δ) ορισμός εξουσιοδοτημένου αντιπροσώπου για τις δραστηριότητες του υποκαταστήματος στην Ελλάδα. Όλα τα ανωτέρω έγγραφα πρέπει να είναι νομίμως επικυρωμένα και να φέρουν apostille. Πλήρης κατάλογος των υπηρεσιών στις οποίες μπορούν να απευθύνονται οι ενδιαφερόμενοι είναι διαθέσιμος στον ακόλουθο σύνδεσμο: <https://eyms.businessportal.gr/eyms-helpdesk.pdf>

1. **Υπάρχουν άλλες απαιτήσεις για άδειες, δηλώσεις, κοινοποιήσεις, αιτήσεις εγγραφής σε μητρώο, κατάλογο ή βάση δεδομένων ή εγγραφή σε επαγγελματικό φορέα ή ένωση;**

Δεν υπάρχουν απαιτήσεις μετά τη σύσταση της εταιρείας. Όλες οι κοινοποιήσεις πραγματοποιούνται κατά τη στιγμή της σύστασης μέσω ενός συστήματος που παρέχει διαλειτουργικότητα μεταξύ των αρμόδιων φορέων.

1. **Ποιες αρχές είναι αρμόδιες για την εγγραφή μιας εταιρείας;**

Η ηλεκτρονική πλατφόρμα καταχώρισης εταιρειών ανήκει στο Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων και η αρμόδια υπηρεσία είναι η Διεύθυνση Εταιρειών (email: [companylaw@mindev.gov.gr](mailto:companylaw@mindev.gov.gr)). Ανάλογα με το πού επιλέγει κάθε εταιρεία να έχει την έδρα της, θα ανατεθεί ηλεκτρονικά σε ένα αρμόδιο τμήμα του ΓΕΜΗ.

1. **Είναι δυνατή η υποβολή της αίτησης αυτοπροσώπως, μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή μέσω διαδικτύου;**

Εάν δεν επιλεγεί ψηφιακή πλατφόρμα, η αίτηση σύστασης εταιρείας μπορεί να υποβληθεί αυτοπροσώπως είτε σε τμήμα του ΓΕΜΗ [(https://eyms.businessportal.gr/eyms-helpdesk.pdf](https://eyms.businessportal.gr/eyms-helpdesk.pdf)) είτε σε εξουσιοδοτημένο συμβολαιογράφο <(https://enotariat.gr/simvolaiografoi> ).

1. **Ποια δικαιολογητικά απαιτούνται για την έναρξη της διαδικασίας όταν αυτή δεν πραγματοποιείται ηλεκτρονικά;**

* **Για ιδρυτές που είναι φυσικά πρόσωπα:**

Aa. Για τους Έλληνες υπηκόους, δελτίο ταυτότητας.

Ab. Για τους πολίτες κράτους μέλους της ΕΕ, έγκυρο δελτίο ταυτότητας ή διαβατήριο.

Ac. Για πολίτες τρίτων χωρών:

Ac1. Για ιδρυτές ιδιωτικής εταιρείας και ιδρυτές που είναι ετερόρρυθμοι εταίροι σε ομόρρυθμη εταιρεία:

Ac1.1 Έγκυρο διαβατήριο ή άλλο ταξιδιωτικό έγγραφο αναγνωρισμένο βάσει διεθνών συμβάσεων με θεώρηση εισόδου, όπου απαιτείται,

Ac1.2. Υπεύθυνη δήλωση του άρθρου 8 του Ν. 1599/1986 (ΦΕΚ τ. Ι, τεύχος 75) (ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι της παρούσας) για την πρόθεσή τους να διαμείνουν μόνιμα στην Ελλάδα και Ac1.3. Εάν διαμένουν ή επιθυμούν να διαμείνουν μόνιμα στην Ελλάδα, άδεια διαμονής ή βεβαίωση υποβολής αίτησης για χορήγηση άδειας διαμονής.

Ac2. Για ιδρυτές που είναι ομόρρυθμοι εταίροι σε προσωπική εταιρεία:

Ac2.1 Έγκυρο διαβατήριο ή άλλο ταξιδιωτικό έγγραφο αναγνωρισμένο βάσει διεθνών συμβάσεων με θεώρηση εισόδου, όπου απαιτείται, και

Ac2.2 Άδεια διαμονής ή βεβαίωση υποβολής αίτησης για άδεια διαμονής.

Η προαναφερόμενη άδεια διαμονής, είτε έχει εκδοθεί είτε έχει ζητηθεί, πρέπει να επιτρέπει την άσκηση ανεξάρτητης οικονομικής/επιχειρηματικής ή επενδυτικής δραστηριότητας, σύμφωνα με την εκάστοτε ισχύουσα νομοθεσία, και μπορεί είτε να προσκομίζεται σε αντίγραφο είτε να αναζητείται ηλεκτρονικά από την Υπηρεσία Μιας Στάσης (ΥΜΣ), εφόσον το επιτρέπει το σύστημα πληροφορικής.

* **Για ιδρυτές που είναι νομικά πρόσωπα στην Ελλάδα:**

Ba. Ακριβές αντίγραφο του κωδικοποιημένου καταστατικού του ιδρυτικού νομικού προσώπου. Με την καταχώρισή του στο ΓΕΜΗ, το αντίγραφο αναζητείται αυτόματα από την ΟΣΥ σε ηλεκτρονική μορφή, σύμφωνα με το άρθρο 8 παρ. 2 και 3 του ν. 3419/2005, δωρεάν και απευθείας από τη βάση δεδομένων του ΓΕΜΗ.

Ββ. απόφαση του κατά περίπτωση αρμόδιου οργάνου ή των εταίρων σχετικά με τη συμμετοχή του νομικού προσώπου στην υπό σύσταση εταιρεία και τον ορισμό εκπροσώπου για την ολοκλήρωση της διαδικασίας σύστασης.

Bc. Εάν ο εκπρόσωπος του νομικού προσώπου για τη σύσταση της εταιρείας είναι πρόσωπο διαφορετικό από τον νόμιμο εκπρόσωπο και η εταιρεία πρόκειται να συσταθεί με συμβολαιογραφικό έγγραφο, απαιτείται ειδικό συμβολαιογραφικό πληρεξούσιο. Αν η εταιρεία συστήνεται με ιδιωτικό έγγραφο, αρκεί εξουσιοδότηση στην οποία βεβαιώνεται το γνήσιο της υπογραφής του νόμιμου εκπροσώπου της εταιρείας σύμφωνα με το άρθρο 11 παρ. 1 του ν. 2690/1999, εφόσον η δυνατότητα αυτή προβλέπεται στο καταστατικό ή στο συμβόλαιο ή προκύπτει από απόφαση της συνέλευσης των εταίρων.

C. Για ιδρυτές που είναι νομικά πρόσωπα με έδρα στο εξωτερικό:

Ca. Αντίγραφο του καταστατικού του νομικού προσώπου.

Cb. Βεβαίωση που εκδίδεται εντός των τελευταίων 3 μηνών από το αρμόδιο Εθνικό Μητρώο στο οποίο είναι εγγεγραμμένο το νομικό πρόσωπο, στην οποία αναφέρεται τουλάχιστον ο αριθμός μητρώου του και ότι δεν τελεί υπό εκκαθάριση, πτώχευση ή άλλη συλλογική διαδικασία για την ικανοποίηση των πιστωτών του.

Cc. Επικυρωμένο αντίγραφο του πληρεξουσίου για το διορισμό νόμιμου εκπροσώπου ή αντιπροσώπου του νομικού προσώπου στην Ελλάδα. Όλα τα παραπάνω πρέπει να προσκομίζονται σύμφωνα με το διεθνές δίκαιο (σφραγίδα apostille, προξενική θεώρηση, θεώρηση από το ελληνικό προξενείο ή σύμφωνα με τις διεθνείς συνθήκες που έχει κυρώσει η Ελλάδα, κατά περίπτωση) μαζί με επίσημη μετάφραση.

1. **Ποιες είναι οι προθεσμίες για την υποβολή των δικαιολογητικών;**

Δεν υπάρχουν προθεσμίες.

1. **Πόσο διαρκεί η διαδικασία;**

Όταν η ενσωμάτωση πραγματοποιείται ηλεκτρονικά, διαρκεί μόνο λίγα λεπτά. Ωστόσο, όταν πραγματοποιείται από συμβολαιογράφο ή τμήμα του ΓΕΜΗ, η σύσταση διαρκεί 30 έως 60 λεπτά, ανάλογα με τη νομική μορφή και τον αριθμό των ιδρυτών.

1. **Υπάρχουν οποιεσδήποτε επιβαρύνσεις;**

Η σύσταση μιας εταιρείας συνεπάγεται έξοδα. Το κόστος της σύστασης ποικίλλει σημαντικά ανάλογα με το αν πραγματοποιείται ηλεκτρονικά ή σε τμήμα του ΓΕΜΗ ή σε συμβολαιογράφο. Το κόστος σύστασης μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας κυμαίνεται μεταξύ 18 και 24 ευρώ, ενώ στα τμήματα του GEMI κυμαίνεται μεταξύ 60 και 80 ευρώ.

# 9.ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

Υπάρχουν πολλές επιλογές για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας. Η υποστήριξη μπορεί να προέρχεται από δημόσιους φορείς (π.χ. τοπικές ή/και περιφερειακές κυβερνήσεις) και ιδιωτικούς φορείς (π.χ. ιδρύματα, μη κερδοσκοπικός τομέας, επενδυτές και επιχειρηματικοί άγγελοι). Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τους κύριους τρόπους για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση στις χώρες μας.

## ΙΤΑΛΙΑ

## 

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Κατηγορία** | **Όνομα και περιγραφή** | **Απαιτήσεις** | **Δικτυακός τόπος για αναφορά** |
| Εθνική Ενεργός εργασία  πολιτικές της αγοράς  (Garanzia Giovani) | Το Yes I Start Up είναι ένα δωρεάν εκπαιδευτικό πρόγραμμα αυτοαπασχόλησης που σας δίνει τις δεξιότητες που χρειάζεστε για να μετατρέψετε μια επιχειρηματική ιδέα σε πραγματικότητα. | 1. Ιταλική υπηκοότητα 2. NEETs 3. 18-29 ετών | <https://garanziagiovani.anpal.gov.it/-/yes-i-startup> |
| Εθνική Ενεργός εργασία  πολιτικές της αγοράς  (Garanzia Giovani) | Το SELFIEmployment χρηματοδοτεί τη δημιουργία και την έναρξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, με επενδυτικά σχέδια μεταξύ 5.000 και 50.000 ευρώ (άτοκα). | 1. Ιταλική υπηκοότητα  2. NEET  3 18-29 ετών | <https://garanziagiovani.anpal.gov.it/-/selfiemployment> |
| Περιφερειακή ενεργός εργασία  πολιτικές της αγοράς  (Ricollocazione Generazioni) | Η υπηρεσία συνοδείας για την αυτοεπιχειρηματικότητα στην περιφέρεια του Λάτσιο χωρίζεται σε μια ατομική πορεία (αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας έως ένα επιχειρηματικό σχέδιο) και σε ένα ομαδικό μέρος για τη διαχείριση της επιχείρησης. Περίπου 60 ώρες εξειδικευμένου προσανατολισμού και κατάρτισης.  Σημειώστε ότι κάθε Περιφέρεια ορίζει αυτόνομα τις ενεργές πολιτικές που θα εφαρμόσει και δεν έχει κάθε Περιφέρεια έναν ειδικό για πάνω από 30. | 1.Ιταλική ιθαγένεια ή πρόσωπο με κανονική άδεια διαμονής  2. Διαμονή στην περιφέρεια του Λάτσιο  3. Πάνω από 30  4.Κράτος της ανεργίας, συμπεριλαμβανομένων των εργαζομένων που λαμβάνουν έως 8.145,00 € ή 4.800,00 € σε περίπτωση εισοδήματος από αυτοαπασχόληση | Περιφέρεια του Λάτσιο[:](https://www.regione.lazio.it/documenti/75592) -https://www.regione.lazio.it/documenti/75592  -Κατάλογος περιφερειακών ενεργών πολιτικών στην Ιταλία:  <https://www.adecco.it/politiche-attive-del-lavoro/progetti-regionali-finanziati-dai-por>  (επιλέξτε την περιοχή και τις ενεργές κλήσεις) |
| Invitalia | Η Invitalia είναι ο Εθνικός Οργανισμός Ανάπτυξης, που ανήκει στο Υπουργείο Οικονομίας.  Διαχειρίζεται όλα τα εθνικά κίνητρα που ευνοούν τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων και καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων. | Μεταβλητό - με βάση το συγκεκριμένο κίνητρο | <https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende> (κίνητρα τμήματος)  Για να λάβετε υποστήριξη, επικοινωνήστε με ένα κέντρο απασχόλησης στην Ιταλία:  <https://www.anpal.gov.it/cerca-sportello> |
| Πλατφόρμα Business Angels | Συνήθως επενδύουν και προσφέρουν υπηρεσίες καθοδήγησης και ευκαιρίες συνεργασίας. | Με βάση τα συμφέροντα των επιχειρηματικών αγγέλων | -Κατάλογος των κύριων πλατφορμών Business Angels στην Ιταλία https://www.spaziospin.it/blog/business-angel/ |
| Crowdfunding  πλατφόρμες | Υπάρχουν πολλά είδη crowdfunding: μετοχικό κεφάλαιο, δανεισμός, δωρεές και ανταμοιβές. | Μεταβλητή- με βάση τους διαφορετικούς τύπους μοντέλων crowdfunding που χρησιμοποιούνται | -Κατάλογος πλατφορμών crowdfunding στην Ιταλία https://www.economyup.it/startup/crowdfunding-tutte-le-piattaforme-attive-in-italia-e-come-usarle/ |

## ΛΕΤΟΝΙΑ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Κατηγορία** | **Όνομα και περιγραφή** | **Απαιτήσεις** | **Δικτυακός τόπος για αναφορά** |
| Εθνικό επίπεδο | Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων Magnetic Latvia παρέχουν υπηρεσίες προ-εκκόλαψης και επώασης, συμπεριλαμβανομένων διαβουλεύσεων, συγχρηματοδότησης, ευκαιριών συνεργασίας και δημιουργίας κοινότητας για άτομα που ξεκινούν επιχειρήσεις. | Προ-εκκόλαψη - άτομα τόσο χωρίς εγγεγραμμένες εταιρείες όσο και με εγγεγραμμένες επιχειρήσεις  Θερμοκοιτίδα - εταιρείες από κλάδους που υποστηρίζονται από θερμοκοιτίδα και δεν έχουν δραστηριοποιηθεί για περισσότερα από τρία χρόνια | <https://inkubatori.magneticlatvia.lv/> |
| Εθνικό επίπεδο | Το Λετονικό Αναπτυξιακό Χρηματοπιστωτικό Ίδρυμα (ALTUM) προσφέρει δάνεια για νέες εταιρείες και νεοσύστατες επιχειρήσεις | Αυτοαπασχολούμενοι  Εταιρείες που δεν είναι παλαιότερες των 5 ετών | <https://www.altum.lv/pakalpojumi/biznesam/aizdevums-jaunajiem-uznemumiem-un-biznesa-uzsacejiem/> |
| Εθνικό επίπεδο | Η Υπηρεσία Αγροτικής Στήριξης προσφέρει στήριξη από τα ταμεία της ΕΕ για τη δημιουργία επιχειρήσεων στις αγροτικές περιοχές | Ανάλογα με την κλήση | <https://www.lad.gov.lv/lv/atbalsta-veidi/projekti-un-investicijas/atbalsta-pasakumi/> |
| Τοπικό επίπεδο | Αρκετοί δήμοι προσφέρουν προγράμματα επιχορήγησης για νεοσύστατες επιχειρήσεις | Εξαρτάται από τον δήμο |  |
| Ιδιωτικές θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων | Διεθνής επιταχυντής κοινωνικής επιχειρηματικότητας NewDoor  Διεθνής θερμοκοιτίδα κοινωνικών επιχειρήσεων Reach for Change | Ανάλογα με την θερμοκοιτίδα | <https://newdoor.lv/lv>  <https://reachforchange.org/en/> |
| Επιχειρηματικοί Άγγελοι | Συνήθως επενδύουν και προσφέρουν υπηρεσίες καθοδήγησης και ευκαιρίες συνεργασίας. | Με βάση τα συμφέροντα των επιχειρηματικών αγγέλων | Λετονικό δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων: [https:](https://latban.lv/lv)//latban.lv/lv |
| Πλατφόρμες Crowdfunding | Η Projektu banka παρέχει την ευκαιρία να συγκεντρωθούν επενδύσεις για το κεφάλαιο εκκίνησης του έργου. | Ιδιώτες ή ιδιωτικές εταιρείες | <https://projektubanka.lv/> |

## ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Κατηγορία** | **Όνομα και περιγραφή** | **Απαιτήσεις** | **Δικτυακός τόπος για αναφορά** |
| Η Γενική Διεύθυνση Απασχόλησης και Εργασιακών Σχέσεων | Το πρόγραμμα για την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας και τη δημιουργία αυτοαπασχόλησης (PAECE) είναι ένα πρόγραμμα του IEFP (Ινστιτούτο Απασχόλησης και Επαγγελματικής Κατάρτισης) στο πλαίσιο του προγράμματος The Youth Investe - πρόγραμμα που χρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο - συγκεντρώνει ένα σύνολο μέτρων στήριξης για την  -Υποστήριξη για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων,  -Εθνικό πρόγραμμα μικροπιστώσεων (Microinvest και  Invest+), πιστωτικές γραμμές για τη δημιουργία μικρών επιχειρήσεων και την αυτοαπασχόληση, που χορηγούνται από τραπεζικά ιδρύματα (Microinvest, για επενδύσεις έως 20.000 ευρώ- Invest+, χρηματοδότηση έως 100.000 ευρώ, για επενδύσεις άνω των 20.000 ευρώ και έως 200.000 ευρώ).  -Υποστήριξη της δημιουργίας αυτοαπασχόλησης από δικαιούχους επιδομάτων ανεργίας, | Άτομα εγγεγραμμένα στο IEFP με μία από τις ακόλουθες προϋποθέσεις: 1. ακούσια άνεργοι, για 9 μήνες ή λιγότερο,  2. άνεργοι για διάστημα άνω των 9 μηνών, ανεξαρτήτως του λόγου εγγραφής,  3.πρώτοι αναζητούντες εργασία με ηλικία μεταξύ 18 -35 ετών, συμπεριλαμβανομένων, και με δευτεροβάθμια εκπαίδευση ή επίπεδο προσόντων 3,  4. άτομα που δεν έχουν εργαστεί ποτέ ως μισθωτοί ή αυτοαπασχολούμενοι,  5. αυτοαπασχολούμενοι των οποίων το μέσο μηνιαίο εισόδημα, μετρούμενο για τους μήνες κατά τους οποίους δραστηριοποιήθηκαν κατά το τελευταίο έτος, είναι χαμηλότερο από τον ελάχιστο εγγυημένο μηνιαίο μισθό, | [Empreendedorismo - IEFP, I.P.](https://www.iefp.pt/empreendedorismo) |
| Η Γενική Διεύθυνση Απασχόλησης και Εργασιακών Σχέσεων | Πρόγραμμα Investe Jovem, για την προώθηση της δημιουργίας επιχειρήσεων από νέους, προσφέροντας χρηματοδοτική στήριξη για επενδύσεις, χρηματοδοτική ενίσχυση για τη δημιουργία θέσεων εργασίας από τους ίδιους τους διοργανωτές και, επίσης, τεχνική υποστήριξη στον τομέα της επιχειρηματικότητας για την ενίσχυση των δεξιοτήτων, τη διάρθρωση και την εδραίωση του σχεδίου. | 1. Άνεργοι, εγγεγραμμένοι στο Ινστιτούτο Απασχόλησης και Επαγγελματικής Κατάρτισης (IEFP),  2. ηλικίας 18-30 ετών, με βιώσιμη επιχειρηματική ιδέα και κατάλληλη κατάρτιση για την υλοποίησή της,  3. Παρουσιάζει μια επένδυση μεταξύ 2,5 και 100 x IAS (αξία του δείκτη κοινωνικής στήριξης που, το 2021, είναι 438,81 ευρώ),  4.Τεχνική και οικονομική βιωσιμότητα,  5. Δεν περιλαμβάνει, στην προς πραγματοποίηση επένδυση, την αγορά μετοχικού κεφαλαίου υφιστάμενης επιχείρησης. | [Investe Jovem - DGERT](https://www.dgert.gov.pt/investe-jovem) |
| Εθνικό επίπεδο | Empreende XXI, μέτρα στήριξης (οικονομική στήριξη, επαγγελματική κατάρτιση, παροχή συμβουλών και δυνατότητα δημιουργίας θερμοκοιτίδων) για τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών σχεδίων, | Άτομα που έχουν μια οικονομικά και χρηματοοικονομικά βιώσιμη επιχειρηματική ιδέα, εγγεγραμμένη στο IEFP, στις ακόλουθες περιπτώσεις:  1.Νέοι που αναζητούν την πρώτη τους εργασία, ηλικίας 18-35 ετών, συμπεριλαμβανομένων, οι οποίοι δεν έχουν εργαστεί ποτέ με σύμβαση εργασίας αορίστου χρόνου,  2. Νέοι άνεργοι, ηλικίας μεταξύ 18- 35 ετών, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που δεν σπουδάζουν ή δεν παρακολουθούν κατάρτιση,  3. Άλλοι εγγεγραμμένοι άνεργοι, συμπεριλαμβανομένων όσων πληρούν τις προϋποθέσεις για να γίνουν δικαιούχοι του μέτρου "Στήριξη για την επιστροφή των μεταναστών στην Πορτογαλία", το οποίο ρυθμίζεται από την υπουργική απόφαση 214/2019, της 5ης Ιουλίου 2019, όπως τροποποιήθηκε, εκτός από τη σύναψη σύμβασης εργασίας, και τα αντίστοιχα μέλη του νοικοκυριού,  5. Πρώην καταρτιζόμενοι του άξονα κατάρτισης για τις τέχνες και τη χειροτεχνία, σύμφωνα με το π.δ. 122/2015, της 30ής Ιανουαρίου, οι οποίοι, μετά το πέρας της κατάρτισης στο χώρο εργασίας, έχουν επιτύχει, | [Empreende XXI](https://empreendexxi.pt/) |
| Εθνικό και περιφερειακό επίπεδο | Πορτογαλία 2020: "Tem uma ideia?" - Υποστήριξη της καινοτομίας, της εξειδίκευσης και της διεθνοποίησης, καθώς και της έρευνας και της τεχνολογικής ανάπτυξης, που χρηματοδοτείται από τα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία. | Άτομα με μια ιδέα σχεδίου ικανή να δημιουργήσει τη δική τους απασχόληση ή νέες επιχειρήσεις που δεν έχουν ακόμη ξεκινήσει τη δραστηριότητά τους κατά την ημερομηνία υποβολής της αίτησης χρηματοδότησης, | [Tem uma Ideia - PT2020 (portugal2020.pt)](https://portugal2020.pt/tem-uma-ideia/) |
| Εθνικό επίπεδο | Startup Visa, παρέχεται μέσω του IAPMEI, είναι μια θεώρηση διαμονής για την προσέλκυση επενδύσεων, ταλέντων και ικανοτήτων για καινοτομία, | Για νεοσύστατες επιχειρήσεις και διεθνείς επιχειρηματίες, | [Startup Visa - Startup Portugal](https://startupportugal.com/programs/startup-visa/) |
| Εθνικό επίπεδο | Loja do Empreendedor, από την ANJE (Εθνική Ένωση Νέων Επιχειρηματιών), η οποία παρακολουθεί τη δημιουργία και την ανάπτυξη πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων, την κατάρτιση, αλλά και την προώθηση της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας, υποστηρίζοντας μη κυβερνητικές οργανώσεις και πανεπιστήμια, | Τρέχοντες ή δυνητικοί επιχειρηματίες | [Loja do Empreendedor - Anje :: Associação Nacional de Jovens Empresários](https://www.anje.pt/move/apoios/loja-do-empreendedor/#1569508232454-7a21284a-17f4) |
| Εθνικό επίπεδο | Το IAPMEI, (Ινστιτούτο Υποστήριξης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Καινοτομίας), παρέχει διάφορες λύσεις για τους επιχειρηματίες, όπως επιχειρηματική υποστήριξη και κατάρτιση, κίνητρα και χρηματοδότηση, επιχειρηματικότητα και καινοτομία, βιομηχανία και βιωσιμότητα, αναζωογόνηση και μετάδοση ή ακόμη και πιστοποίηση και πιστοποίηση. | Τρέχοντες ή δυνητικοί επιχειρηματίες,  Μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, | [IAPMEI - Επιχειρηματικότητα](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1).aspx) |
| Εθνικό επίπεδο | RNI (Εθνικό Δίκτυο Θερμοκοιτίδων και Επιταχυντών), με στόχο τον εντοπισμό, τη χαρτογράφηση και τη διασύνδεση των υφιστάμενων θερμοκοιτίδων και επιταχυντών στη χώρα, που δημιουργήθηκαν με πρωτοβουλία πανεπιστημίων, επιστημονικών και τεχνολογικών πόλων, δήμων, ιδιωτικών εταιρειών ή ξένων φορέων. Υπάρχουν διάφορες τυπολογίες πρωτοβουλιών επιχειρηματικής υποστήριξης, που μπορεί να είναι προγράμματα μικρής διάρκειας (συνήθως από δύο ημέρες έως μία εβδομάδα), που προσφέρουν πιο στρατηγική υποστήριξη και περιλαμβάνουν διαγωνισμούς, bootcamps, εκδηλώσεις, σεμινάρια και εργαστήρια. Επίσης, δημόσια κίνητρα για την υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων, καθώς και μέτρα πολιτικής για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας. | Τρέχοντες ή δυνητικοί επιχειρηματίες, | [Rede Nacional de Incubadoras e Aceleradoras - Portugal Digital](https://portugaldigital.gov.pt/acelerar-a-transicao-digital-em-portugal/empreendedorismo-e-startups/rede-nacional-de-incubadoras-e-aceleradoras/) |
| Εθνικό επίπεδο | Το COOPJOVEM, το οποίο διαχειρίζεται ο Συνεταιρισμός για την Κοινωνική Οικονομία António Sérgio, είναι ένα πρόγραμμα στήριξης της συνεταιριστικής επιχειρηματικότητας, | Νέοι άνθρωποι στην ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας, σύμφωνα με τις ακόλουθες απαιτήσεις:  1. NEET Κατάσταση νέου ατόμου (δεν εργάζεται, δεν σπουδάζει ή δεν εκπαιδεύεται),  2. 18 έως 29 ετών (συμπεριλαμβανομένων)  3. Κατοικία: Πορτογαλία  4. Ελάχιστα σχολικά προσόντα: επίπεδο προσόντων ΙΙ (9ο έτος σχολικής εκπαίδευσης ή ισοδύναμη κατάρτιση), | <https://www.cases.pt/programas/coopjovem/> |
| Ιδιωτικό Κοινωνικό Σχολείο | IES-Social Business School, με επίκεντρο την κοινωνική καινοτομία, με 2 προγράμματα, ένα εντατικό τριήμερο,  Ένα διαδικτυακό πρόγραμμα κατάρτισης στελεχών διάρκειας 2,5 μηνών, | Άνθρωποι που θέλουν να αναπτύξουν μια πρωτοβουλία για τον αντίκτυπο,  Διευθυντές και επιχειρηματίες, | [IES - Social Business School | IES-SBS](https://www.ies-sbs.org/en/) |
| Ιδιωτικές θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων | Διεθνής κοινωνική επιχειρηματικότητα Ashoka Πορτογαλία    το SEA (Οργανισμός Κοινωνικών Επιχειρήσεων) | νυν ή δυνητικούς κοινωνικούς επιχειρηματίες,  Μικροεπιχειρηματίες,  Άτομα από πιο ευάλωτες οικονομικά και κοινωνικά ομάδες, | [Página inicial | Ashoka | Ο καθένας ένας Changemaker](https://www.ashoka.org/pt-pt)  [Υπηρεσία - SEA - Agência de Empreendedores Sociais (seagency.org)](https://www.seagency.org/a-agencia/) |
| Επιχειρηματικοί Άγγελοι | Επενδύστε και προσφέρετε υπηρεσίες καθοδήγησης και ευκαιρίες συνεργασίας, | Με βάση τα συμφέροντα των επιχειρηματικών αγγέλων | [www.invictaangels.pt](http://www.invictaangels.pt) |
| Πλατφόρμες Crowdfunding | PPL Crowdfunding Portugal, μια συνεργατική πλατφόρμα χρηματοδότησης αναφοράς, που επικεντρώνεται σε κοινωνικά, δημιουργικά και επιχειρηματικά έργα, | Ιδιώτες ή ιδιωτικές εταιρείες | https://ppl.pt/ |
| Εθνικό επίπεδο | Portugal Inovação Social, δημόσια πρωτοβουλία για την προώθηση της κοινωνικής καινοτομίας και την τόνωση της αγοράς κοινωνικών επενδύσεων με την κινητοποίηση περίπου 150.000 ευρώ από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (συμφωνία εταιρικής σχέσης "Πορτογαλία 2020") μέσω 4 χρηματοδοτικών μέσων, προσανατολισμένων στα διάφορα στάδια του κύκλου ζωής του έργου, | Σχέδια που προτείνουν εναλλακτικές και καινοτόμες προσεγγίσεις για την αντιμετώπιση κοινωνικών προβλημάτων,  Για να υποβάλετε αίτηση, είναι υποχρεωτικό να εγγραφείτε στο Balcão 2020 και να συμπληρώσετε την ηλεκτρονική φόρμα που αντιστοιχεί στην ανακοίνωση της πρόσκλησης υποβολής αιτήσεων στην οποία θέλετε να υποβάλετε αίτηση. | https://inovacaosocial.portugal2020.pt/ |

## ΓΕΡΜΑΝΙΑ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Κατηγορία** | **Όνομα και περιγραφή** | **Απαιτήσεις** | **Δικτυακός τόπος για αναφορά** |
| Εθνικό επίπεδο | Υπόδειγμα επιχειρηματικού σχεδίου στη γερμανική γλώσσα | κανένας | <https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html> |
| Εθνικό επίπεδο | Χρηματοδότηση για επιχειρηματίες | προθυμία για την έναρξη μιας επιχείρησης | <https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/inhalt.html> |
| Εθνικό επίπεδο | Gründungszuschuss  Οι ιδρυτές λαμβάνουν πρώτα ένα μηνιαίο επίδομα έξι μηνών του ποσού του πιο πρόσφατου επιδόματος ανεργίας που έλαβαν. Για σκοπούς κοινωνικής ασφάλισης, κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου θα καταβάλλεται ένα πρόσθετο ποσό 300 ευρώ μηνιαίως, το οποίο σας επιτρέπει να ασφαλιστείτε προαιρετικά στην υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση.  Η επιχορήγηση εκκίνησης μπορεί να καταβληθεί για εννέα ακόμη μήνες και να ανέλθει σε 300 ευρώ μηνιαίως, εάν ο δικαιούχος αποδείξει την επιχείρησή του με την κατάλληλη τεκμηρίωση. | Ίδρυση από την ανεργία | https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Entscheidung/Ihre-Startposition/Gruendung-aus-Arbeitslosigkeit/Gruendungszuschuss/inhalt.html |
| Εθνικό επίπεδο | Einstiegsgeld  Η χρηματοδότηση θα λάβει τη μορφή επιχορήγησης για μέγιστο χρονικό διάστημα 24 μηνών.  Το ποσό της στήριξης εξαρτάται από τη διάρκεια της ανεργίας και το μέγεθος της κοινότητας των αιτούντων εργασία.  Εκτός από την αμοιβή εκκίνησης, μπορούν να χορηγηθούν δάνεια και επιδοτήσεις για την προμήθεια αγαθών στους αυτοαπασχολούμενους. Οι επιχορηγήσεις είναι δυνατές έως το ποσό των 5.000 ευρώ, τα δάνεια και πέραν αυτού. Επιπλέον, κατάλληλοι τρίτοι μπορούν να βοηθηθούν με την παροχή συμβουλών ή τη μετάδοση γνώσεων και δεξιοτήτων, εάν αυτό είναι απαραίτητο για την περαιτέρω άσκηση της αυτοαπασχόλησης. | Ίδρυση από την ανεργία | https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Entscheidung/Ihre-Startposition/Gruendung-aus-Arbeitslosigkeit/Einstiegsgeld/inhalt.html |

## ΠΟΛΩΝΙΑ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Κατηγορία | Όνομα και περιγραφή | Απαιτήσεις | Δικτυακός τόπος για αναφορά |
| Εθνική βοήθεια από την κυβέρνηση | Poland.Business Harbour - Δημιουργήσαμε το πρόγραμμα Poland.Business Harbour για όσους σκέφτονται να φύγουν από τη Λευκορωσία για την Πολωνία. | Εάν έχετε δική σας εταιρεία, τεχνικό υπόβαθρο ή εμπειρία στον τομέα της πληροφορικής και σκέφτεστε να μετακομίσετε στην Πολωνία, αυτό το πρόγραμμα είναι για εσάς. | <https://www.gov.pl/web/poland-businessharbour-en/find-support> |
| Εθνική στήριξη για νεοφυείς επιχειρήσεις | Η υποστήριξη απευθύνεται σε απόφοιτους σχολείων και πανεπιστημίων και τελειόφοιτους φοιτητές που αναζητούν εργασία, εγγεγραμμένους ανέργους και φροντιστές ατόμων με αναπηρία που αναζητούν εργασία. Οι επιχειρηματίες, οι μη δημόσιοι παιδικοί σταθμοί και σχολεία και οι γεωργικοί παραγωγοί μπορούν επίσης να επωφεληθούν από τη στήριξη. Βρεφονηπιακοί σταθμοί, παιδικές λέσχες και πάροχοι υπηρεσιών αποκατάστασης μπορούν να υποβάλουν αίτηση για οικονομική στήριξη για τη δημιουργία μιας νέας θέσης εργασίας που σχετίζεται με τη φροντίδα παιδιών με αναπηρία ή την αποκατάσταση παιδιών με αναπηρία. | - φοιτητές στο τελευταίο έτος του πρώτου και δεύτερου κύκλου σπουδών τους, μεταπτυχιακά διπλώματα,  - απόφοιτοι σχολείων και πανεπιστημίων που αναζητούν εργασία, έως και 4 έτη μετά την αποφοίτηση ή την απόκτηση επαγγελματικού πτυχίου,  - οι άνεργοι που είναι εγγεγραμμένοι σε ένα γραφείο, μέχρι τη συμπλήρωση της ηλικίας συνταξιοδότησης,  - φροντιστές ατόμων με αναπηρία - μέλη της οικογένειας που φροντίζουν παιδί με πιστοποιητικό αναπηρίας ή άτομο με αναπηρία, που δεν λαμβάνουν επίδομα νοσηλείας ή επίδομα φροντίδας. | <https://www.bgk.pl/programy-i-fundusze/programy/program-pierwszy-biznes-wsparcie-w-starcie/> |
| Γραφεία απασχόλησης | Βοήθεια για την εύρεση εργασίας και επεξήγηση όλων των κανόνων που σχετίζονται με το εργατικό δίκαιο | κανένας | <https://psz.praca.gov.pl/wybor-urzedu> |
| Διεθνή κεφάλαια | Ευρωπαϊκά Ταμεία - Θέλετε να βελτιώσετε τα προσόντα σας, να βρείτε δουλειά ή να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση; Τα Ευρωπαϊκά Ταμεία θα σας βοηθήσουν να υλοποιήσετε τα σχέδιά σας. Εκτός από οικονομική βοήθεια, τα Ταμεία προσφέρουν υποστήριξη με τη μορφή κατάρτισης, πρακτικής άσκησης ή συμβουλευτικής. Υπάρχουν πολλές δυνατότητες. Μάθετε πώς μπορείτε να επωφεληθείτε από αυτά.. | Μεταβλητό - με βάση το συγκεκριμένο κίνητρο | <https://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/sprawdz-oferte-dla-osob-mlodych/> |
| Εθνική στήριξη | Πολωνική Υπηρεσία Ανάπτυξης Επιχειρήσεων - Η Πολωνική Υπηρεσία Ανάπτυξης Επιχειρήσεων (PARP) συμμετέχει στην υλοποίηση εθνικών και διεθνών προγραμμάτων που χρηματοδοτούνται από τα διαρθρωτικά ταμεία της ΕΕ, τον κρατικό προϋπολογισμό και τα πολυετή προγράμματα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Ως βασική αρχή υπεύθυνη για τη δημιουργία ενός φιλικού προς τις επιχειρήσεις περιβάλλοντος στην Πολωνία, η PARP συμβάλλει στη δημιουργία και την αποτελεσματική εφαρμογή της κρατικής πολιτικής που σχετίζεται με την επιχειρηματικότητα, την καινοτομία και την προσαρμοστικότητα του προσωπικού. Σύμφωνα με την αρχή "Think Small First", σε όλες τις δραστηριότητές του ο Οργανισμός δίνει ιδιαίτερη έμφαση στις ανάγκες του τομέα των ΜΜΕ. | Διάφορα | <https://en.parp.gov.pl> |
| Στήριξη της γεωργίας | Ο Οργανισμός Αναδιάρθρωσης  και εκσυγχρονισμού της γεωργίας (ARMA) - Ο Οργανισμός, ως φορέας άσκησης της γεωργικής πολιτικής, συνεργάζεται με τον εποπτεύοντα φορέα του - το Υπουργείο Γεωργίας και Αγροτικής Ανάπτυξης. Ταυτόχρονα, ως δαπανητής δημόσιων πόρων, η ARMA υπάγεται στην εποπτεία του Υπουργείου Οικονομικών.  Το πεδίο δράσης της ARMA περιλαμβάνει τόσο την εφαρμογή μέσων που συγχρηματοδοτούνται από τον προϋπολογισμό της Ευρωπαϊκής Ένωσης όσο και την παροχή βοήθειας από εθνικούς πόρους. | Μεταβλητή- ανάλογα με τις ανάγκες | <https://www.gov.pl/web/arimr-en> |
| Εθνική στήριξη | Χρηματοδότηση από το Πολωνικό Ταμείο Ανάπτυξης (PFR) - Η προσφορά του PFR περιλαμβάνει πακέτα χρηματοοικονομικών και μη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών για νέες και ανεπτυγμένες επιχειρήσεις. | Μεταβλητή | <https://pfr.pl/en/> |

## ΕΛΛΑΔΑ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Κατηγορία** | **Όνομα και περιγραφή** | **Απαιτήσεις** | **Δικτυακός τόπος για αναφορά** |
| Εθνικό επίπεδο | Επιχειρηματικότητα  των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων | προθυμία για την έναρξη μιας επιχείρησης | <https://www.ependyseis.gr/anaptyxiakos/nomothesia.htm> |
| Εθνικό επίπεδο | Επιχειρηματικότητα  Fund II (EBF II) χρηματοδότηση επιχειρήσεων | προθυμία για την έναρξη μιας επιχείρησης | <https://www.espa.gr/el/Pages/ProclamationsFS.aspx?item=4350> |
| Εθνικό επίπεδο | Πρόγραμμα επιχορήγησης για επιχειρηματικές πρωτοβουλίες απασχόλησης για νέους  Αυτοαπασχολούμενοι επαγγελματίες ηλικίας 18 έως 29 ετών με έμφαση στις γυναίκες. | 18-29 ΥΟ | <https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes> |
| Εθνικό επίπεδο | Νέο πιλοτικό πρόγραμμα για την επιχειρηματικότητα των νέων  Πρόγραμμα για ανέργους, με έμφαση στις γυναίκες | Ίδρυση από την ανεργία | <https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes> |

# 10.ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

Διαβάσατε τον οδηγό μέχρι το τέλος; Τότε ελπίζουμε ότι είστε έτοιμοι για μια επιτυχημένη αρχή!

Πράγματι, η επιχειρηματικότητα είναι μια διαδικασία μάθησης και ένα ταξίδι ανακάλυψης. Δεν χρειάζεται να γνωρίζετε τα πάντα για να κάνετε το πρώτο μικρό βήμα, και όταν ξεκινάτε τη δική σας επιχείρηση, ο καλύτερος τρόπος για να μάθετε είναι κάνοντας - όπως είπε κάποτε η Simone Sinek "Dream big. Ξεκίνα από μικρό. Αλλά πάνω απ' όλα, ξεκίνα".

Επομένως, μη σταματάτε ποτέ να μαθαίνετε και να αναπτύσσετε τις γνώσεις σας και να θυμάστε, ο καθένας θα έχει διαφορετικό ιδανικό χρονοδιάγραμμα για την έναρξη μιας νέας επιχείρησης, αλλά αν έχετε αρκετό χρόνο για να αφιερώσετε την προσοχή σας στην έναρξη, τότε μη φοβάστε να κάνετε το πρώτο βήμα και να απολαύσετε τη διαδικασία!



Συντελεστές: [Hurca](https://dribbble.com/Hurca), (2022).

1. <https://in.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-entrepreneurship> [↑](#footnote-ref-1)
2. # [Lean Startup Co. Εκπαιδευτικό πρόγραμμα](https://leanstartup.co/author/labsed/), *Πλαίσιο αποφάσεων:* https://leanstartup.co/falling-love-problem/; https://www.wordsforwellness.com/blog/post/77454/what-problem-does-your-product-or-service-solve/

   [↑](#footnote-ref-2)
3. <https://ylai.state.gov/expand-your-horizon-explore-new-ways-to-find-partners-and-grow-your-business/> [↑](#footnote-ref-3)
4. Ανατρέξτε στο Βιβλίο V, Ιταλικός Αστικός Κώδικας, διαθέσιμο εδώ: [https:](https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quinto/)//www.brocardi.it/codice-civile/libro-quinto/ [↑](#footnote-ref-4)
5. Ανατρέξτε στη δοκιμή του νόμου αριθ. 112/117 που είναι διαθέσιμη εδώ: <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2017-07-03;112!vig=> [↑](#footnote-ref-5)
6. <https://www.iamexpat.de/career/entrepreneur-germany/how-to-start-up-your-own-business> [↑](#footnote-ref-6)
7. **https://www.gov.gr/el/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-greece; https://www.gov.gr/en/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-greece** [↑](#footnote-ref-7)