



Επιχειρησιακός Σχεδιασμός & Επιχειρηματικότητα

Ενότητα 2: Επιχειρηματική Ιδέα

Νικόλαος Καρανάσιος
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ



Άδειες Χρήσης

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό υπόκειται σε άδειες χρήσης Creative Commons.
- Για εκπαιδευτικό υλικό, όπως εικόνες, που υπόκειται σε άλλου τύπου άδειας χρήσης, η άδεια χρήσης αναφέρεται ρητώς.



Χρηματοδότηση

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό έχει αναπτυχθεί στα πλαίσια του εκπαιδευτικού έργου του διδάσκοντα.
- Το έργο «Ανοικτά Ακαδημαϊκά Μαθήματα στο ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας» έχει χρηματοδοτήσει μόνο τη αναδιαμόρφωση του εκπαιδευτικού υλικού.
- Το έργο υλοποιείται στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) και από εθνικούς πόρους.



Επιχειρηματική Ιδέα

Δημιουργία και διατύπωση της
Επιχειρηματικής Ιδέας

Περιεχόμενα ενότητας

1. Έννοια της Επιχειρηματικής Ιδέας
2. Εφικτότητα της Επιχειρηματικής Ιδέας
 - Τεχνολογική Εφικτότητα
 - Τεχνική Εφικτότητα
 - Φορείς Επιχειρηματικών Ιδεών
 - Χρηματοοικονομική Εφικτότητα
 - Εμπορική Εφικτότητα
 - Διαχειριστική Εφικτότητα
 - Ανταγωνιστική Εφικτότητα

Περιεχόμενα ενότητας -2 (συνέχεια)

3. Ανάλυση SWOT

- Χρησιμότητα Ανάλυσης Πλεονεκτημάτων
- Χρησιμότητα Ανάλυσης Μειονεκτημάτων
- Χρησιμότητα Ανάλυσης Ευκαιριών
- Χρησιμότητα Ανάλυσης Απειλών

4. Δημιουργία Επιχειρηματικών Ιδεών

Σκοποί ενότητας

- Κατανόηση της Επιχειρηματικής Ιδέας
- Προαξιολόγηση Επιχειρηματικής Ιδέας
- Κατανόηση των μηχανισμών δημιουργίας Επιχειρηματικών Ιδεών

Έννοια της Επιχειρηματικής Ιδέας

- Είναι η υπόθεση ότι μια ομάδα ανθρώπων έχει τη δυνατότητα να παράγει ένα αγαθό ή μια υπηρεσία, με τρόπο τέτοιο που:
 - Να υπάρχουν αρκετοί καταναλωτές, πρόθυμοι να αποκτήσουν το αγαθό ή την υπηρεσία, σε τιμές μεγαλύτερες από το συνολικό κόστος.
 - Να είναι σε θέση να πείσει τους καταναλωτές ότι διαθέτει το αγαθό ή την υπηρεσία που επιθυμούν.
 - Να είναι σε θέση να διανέμει το αγαθό ή την υπηρεσία.

Εφικτότητα της Επιχειρηματικής Ιδέας

- Τεχνολογική
- Τεχνική
- Χρηματοοικονομική
- Εμπορική
- Διαχειριστική
- Διοικητική
- Ανταγωνιστική

Τεχνολογική Εφικτότητα

- Υπάρχουν τα τεχνολογικά μέσα (μηχανήματα – εξοπλισμός) που είναι απαραίτητα για την παραγωγή του προϊόντος ή την παροχή της υπηρεσίας, διαθέσιμα στην αγορά. Η ομάδα των επιχειρηματιών δε στηρίζεται στην εφεύρεση ή κατασκευή του αναγκαίου εξοπλισμού.
- Είναι διαθέσιμη στην αγορά η συντήρηση του αναγκαίου εξοπλισμού, από επιχειρήσεις συντήρησης.
- (Εξαίρεση αποτελεί η περίπτωση που η ίδια η ομάδα έχει ήδη κατασκευάσει τον εξοπλισμό και φυσικά είναι σε θέση να τον συντηρήσει)

Τεχνική Εφικτότητα

- Υπάρχει διαθέσιμο εκπαιδευμένο προσωπικό, το οποίο θα προσληφθεί για τη λειτουργία του εξοπλισμού.
- (Συνήθως παραβλέπεται η διαθεσιμότητα εκπαιδευμένου προσωπικού που θα δεχτεί να εργαστεί, θεωρώντας ότι «αν πληρώνεις βρίσκεις»).
- Συχνά οι επιχειρηματίες παρασύρονται από προσφορές εξοπλισμού που είναι εξαιρετικά προηγμένος και απαιτεί εξειδικευμένη εργασία που δεν υπάρχει διαθέσιμη ή που δεν υπάρχουν υποψήφιοι πρόθυμοι και ικανοί να εκπαιδευτούν, συχνά και εκτός χώρας.

Χρηματοοικονομική Εφικτότητα

- Εξαίρεση αποτελεί η περίπτωση δημιουργίας επιχείρησης χωρίς την περιουσιακή συνεισφορά των μελών της ομάδας που αναλαμβάνει την επιχειρηματική δράση, παρά την οποιαδήποτε συνεισφορά από εθνικούς και κοινοτικούς πόρους.
- Η ανάληψη επιχειρηματικής δράσης είναι αποτέλεσμα ενθουσιασμού μιας ομάδας, με συνέπεια την επικέντρωση σε «μεγάλες ιδέες» που ξεπερνούν τις περιουσιακές δυνατότητες της επενδυτικής ομάδας.

Εμπορική Εφικτότητα

- Η υπόθεση ότι ένα προϊόν ή μια υπηρεσία ικανοποιεί μια ανάγκη ή και επιθυμία, ξεκινά από την εξέταση των αναγκών και των επιθυμιών των ίδιων των επιχειρηματιών, για είναι εφικτή, εμπορικά η ιδέα, πρέπει:
 - Να υπάρχουν ενδείξεις ότι υπάρχουν αρκετοί δυνητικοί καταναλωτές, που έχουν το διαθέσιμο εισόδημα για να το δαπανήσουν.
 - Να υπάρχουν ενδείξεις ότι υπάρχει με μερίδα καταναλωτών που κατανοεί την ανάγκη ή την επιθυμία για την απόκτηση προϊόντος ή υπηρεσίας , όπως αυτό της επιχειρηματικής ιδέας.
 - Να υπάρχει σύστημα διανομής ομοειδών προϊόντων ή υπηρεσιών, (κανάλια διανομής) χωρίς να απαιτείται η δημιουργία νέου.
 - Να υπάρχει η δυνατότητα εξασφάλισης πρώτων υλών και υλικών, χωρίς εξάρτηση από ένα και μόνο προμηθευτή.
 - Να καλύπτονται όλες οι νομικές προϋποθέσεις προκειμένου να επιτρέπεται η εμπορική του διάθεση .
 - Να υπολογίζονται κίνητρα για όσους συμμετέχουν στο κύκλωμα εμπορίας.
 - Να είναι οικονομικά εφικτή η ανάλογη προβολή και διαφήμιση.
- Αυτό καταλήγει στη δυνατότητα πρόβλεψης των πωλήσεων, σε διαφορετικά επίπεδα τιμών, διαφορετικά ποσοστά δαπάνης για προβολή και διαφήμιση και διαφορετικά επίπεδα όγκου προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών.

Διαχειριστική Εφικτότητα

- Με τον όρο διαχείριση, το πρώτο πράγμα που έρχεται στο μυαλό των ανθρώπων είναι η διαχείριση του χρήματος (δηλαδή η διαχείριση των εισπράξεων και των πληρωμών).
- Η διαχείριση επεκτείνεται σε:
 - Διαχείριση αποθεμάτων πρώτων υλών, υλικών, ανταλλακτικών, αναλωσίμων και προϊόντων.
 - Διαχείριση πιστώσεων.
 - Διαχείριση παραπόνων των πελατών.
 - Διαχείριση Ανθρώπινων Πόρων.
 - Διαχείριση Έρευνας & Τεχνολογικής Ανάπτυξης.
 - Διαχείριση εξωτερικών αγορών.
 - Διαχείριση συνεργασιών με κάθε είδους εξωτερικών συνεργασιών.

Διοικητική Εφικτότητα

- Μεταξύ των άλλων, η διοίκηση είναι ένα σύστημα λήψης αποφάσεων. Κάθε σύστημα έχει πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Είναι προφανές ότι η λήψη αποφάσεων από ένα και μόνο πρόσωπο έχει το πλεονέκτημα της ταχείας αντίδρασης σε απρόβλεπτες καταστάσεις, συγκρούεται, όμως με:
 - Την αδυναμία ενός και μόνο προσώπου να αντιλαμβάνεται το σύνολο της πολυπλοκότητας, που ολοένα και αυξάνει.
 - Την αδυναμία λήψης αποφάσεων όταν το πρόσωπο αυτό έχει φυσική (ή και πνευματική) αδυναμία, ή απλώς λείπει σε διακοπές!
 - Τον περιορισμό της υλοποίησης στην εντολή και όχι τη συμμετοχή.

Ανταγωνιστική Εφικτότητα

- Ακόμη και έμπειροι επιχειρηματίες, φαντάζονται ότι η αντιμετώπιση του ανταγωνισμού έχει ως μόνη ή τουλάχιστον κύρια παράμετρο, την τιμή στην οποία προσφέρεται ένα αγαθό ή μια υπηρεσία. Ενώ το σύστημα αξιών των καταναλωτών είναι συνάρτηση πολλών άλλων χαρακτηριστικών του προϊόντος ή της υπηρεσίας.
- Προκειμένου να κατακτήσει, η επιχείρηση, ένα μερίδιο της αγοράς, πρέπει να προσδιορίσει:
 - Το Μοναδικό Συγκριτικό Πλεονέκτημα (Unique Selling Position). Ένα χαρακτηριστικό του προϊόντος που το κάνει να υπερέχει από αυτό των ανταγωνιστών.
 - Την ομάδα των καταναλωτών με κοινά χαρακτηριστικά (Market Niche), στην οποία απευθύνεται το προϊόν ή η υπηρεσία.
 - Τον τρόπο αντιμετώπισης των αντιδράσεων των ανταγωνιστών που βλέπουν να χάνουν πελάτες.

Ανάλυση SWOT

- Strengths (Πλεονεκτήματα σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές)
- Weaknesses (Μειονεκτήματα, σε τι οι ανταγωνιστές πλεονεκτούν)
- Opportunities (Ευκαιρίες, συγκυρίες που ευνοούν τη νέα επιχειρηματική δράση ή την επέκταση της υπάρχουσας)
- Threats (Απειλές. Η επιχειρηματική δράση δεν απειλείται από τη δράση των ανταγωνιστών. Αλλαγή της Νομοθεσίας, κοινωνικές αντιδράσεις για τη συγκεκριμένη επιχειρηματική δράση, δραστικές κοινωνικοοικονομικές μεταβολές)

Χρησιμότητα Ανάλυσης Πλεονεκτημάτων

- Είναι ένας καταρχήν έλεγχος της δυνατότητας να διατυπωθούν πλεονεκτήματα. Πραγματικά, μετρήσιμα στοιχεία υπεροχής έναντι των ανταγωνιστών και όχι επιθυμίες. Αν δεν είναι δυνατό να διατυπωθούν η ιδέα είναι καταδικασμένη. Τα στοιχεία υπεροχής πρέπει να διατυπώνονται σε μέτρο αξίας για τους πιθανούς καταναλωτές.
- Τα στοιχεία υπεροχής πρέπει να είναι περιορισμένα, ώστε να γίνονται κατανοητά από όλους τους συντελεστές της επιχείρησης, καθώς και από τους καταναλωτές, αλλά και τους τρίτους (τράπεζες, για παράδειγμα).

Χρησιμότητα Ανάλυσης Μειονεκτημάτων

- Διατυπώνοντας τα στοιχεία υπεροχής των ανταγωνιστών προκύπτουν τα κύρια στοιχεία της τακτικής για την αντιμετώπισή τους (για παράδειγμα η προσφορά σε μια οριοθετημένη ομάδα καταναλωτών, που δεν θα τους ενοχλήσει, χωρίς να ζημιώνονται).
- Αποφεύγεται η σύγκριση στα στοιχεία που υπερέχουν οι ανταγωνιστές.
- Υιοθετείται πολιτική για τη διόρθωση των μειονεκτημάτων.

Χρησιμότητα Ανάλυσης Ευκαιριών

- Σε όλες τις χρονικές στιγμές υπάρχουν συγκυρίες, δηλαδή καταστάσεις τις οποίες μια επιχείρηση μπορεί να τις αξιοποιήσει για να επιταχύνει τα προσδοκώμενα αποτελέσματα.
- Ευκαιρία δεν είναι η κερδοσκοπία που προκύπτει από πληροφορίες που έχουν λίγοι, ενώ οι περισσότεροι δεν έχουν. Στην εποχή της πληροφορίας όλοι όσοι χρειάζονται την πληροφορία, μπορούν να την έχουν.
- Ευκαιρία δεν είναι η ικανότητα προβολής χρονολογικών σειρών στο μέλλον. Η στατιστική και τα μαθηματικά δεν αποτελούν, εδώ και δεκάδες αιώνων, θρησκευτικό μυστικό.
- Ευκαιρία δεν είναι η εκμετάλλευση μιας περιστασιακής ανάγκης (όπως για παράδειγμα οι χαμηλοί μισθοί στη Βουλγαρία, που οδήγησαν πολλές Ελληνικές επιχειρήσεις στη μετακίνηση και αρκετές από αυτές στην καταστροφή).
- Ευκαιρίες είναι οι συγκυρίες που βελτιώνουν τα πλεονεκτήματα και μειώνουν τα μειονεκτήματα.

Χρησιμότητα Ανάλυσης Απειλών

- Προετοιμασία για την αντιμετώπισή τους, προσδιορίζοντας την τακτική και τις πολιτικές της επιχείρησης (για παράδειγμα, η σταδιακή έλλειψη εκπαιδευμένου προσωπικού, η τιμολογιακή πολιτική επιχειρήσεων που απολαμβάνουν ενισχύσεων από τις χώρες τους, ή επιτρέπουν την εργασία ανηλίκων, ή δεν έχουν περιβαλλοντικές υποχρεώσεις κλπ), μπορούν να αντιμετωπιστούν με κατανομή πόρων για διαρκή εκπαίδευση, δημιουργία αναγνωρίσιμης ονομασίας, στρατηγικές συμμαχίες με ονομαστές επιχειρήσεις κα.
- Προετοιμασία εναλλακτικών σχεδίων για την περίπτωση που μια ενδεχόμενη απειλή αποτελέσει γεγονός.
- Ανεξάρτητα από τη μαθηματική πιθανότητα επιβεβαίωσης μιας απειλής, η ασφάλιση έναντι του κινδύνου να εμφανιστεί (όσο μικρότερη είναι η πιθανότητα, τόσο μικρότερο είναι το κόστος ασφάλισης)

Δημιουργία Επιχειρηματικών Ιδεών

- Καταιγισμός Ιδεών
- Κύκλοι Ποιότητας
- Ομάδες Καινοτομίας
- Ομάδες επιχειρηματικότητας
- Επιχειρηματικός Διάλογος (Business Forum).
- Ανταλλαγή ιδεών (workshops) στα περιθώρια Επιστημονικών Συνεδρίων
- Κοινωνικές συναναστροφές

Τέλος Ενότητας

Επεξεργασία: <Όνομα Συνεργάτη>
Σέρρες, <Ημερομηνία>