



ICT ENTREPRENEUR



*“One becomes an entrepreneur
not by birth but by education
as well as by experience”*

Volkmann 2004



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication [communication] reflects the views only of the author,
and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made
of the information contained therein.



ICT
ENTREPRENEUR

ΕΝΟΤΗΤΑ 6: ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΣΤΟ ΛΙΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ



4. START THE
PLANNING
PROCESS

ΤΟ ΣΥΜΒΑΤΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

- Το συμβατικό επιχειρηματικό σχέδιο
- Το συνηθισμένο περιεχόμενο ενός συμβατικού επιχειρηματικού σχεδίου
- Οι αδυναμίες ενός συμβατικού επιχειρηματικού σχεδίου (που το κατέστησαν παρωχημένο)

ΤΟ ΛΙΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

- Η προσέγγιση της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης (Lean Startup)
- Το λιτό επιχειρηματικό σχέδιο
- Το λιτό επιχειρηματικό σχέδιο στην πράξη
- Απαραίτητα συστατικά για ένα καλό λιτό επιχειρηματικό σχέδιο
- Τι γίνεται εάν οι εξωτερικοί ενδιαφερόμενοι θέλουν περισσότερες πληροφορίες;



ICT
ENTREPRENEUR

ΣΥΜΒΑΤΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



ΣΥΜΒΑΤΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



ICT
ENTREPRENEUR

- Κυριαρχούσε κατά τον 20ο αιώνα (ακόμα και σήμερα σε ορισμένες περιπτώσεις).
- Για να μπορέσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις να λάβουν χρηματοδότηση από τράπεζες ή εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, ήταν **ΑΠΟΛΥΤΩΣ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟ** να έχουν ένα συμβατικό επιχειρηματικό σχέδιο.
- Σπάνια χρησιμοποιείται από επιχειρήσεις για σκοπούς εσωτερικού προγραμματισμού ή διαχείρισης.
- Διδάσκεται ακόμα στα περισσότερα πανεπιστήμια/ σχολές επιχειρηματικότητας παγκοσμίως.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΣΥΜΒΑΤΙΚΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



Στόχος είναι να δείξουμε γιατί μια νεοφυής επιχείρηση θα ήταν μια ασφαλής και υποσχόμενη επένδυση για τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων/ άλλους χρηματοδότες-ενδιαφερόμενους.



Σχεδιάγραμμα 1: Συμβατικό Επιχειρηματικό Σχέδιο

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



- Στατικό. Μεμονωμένο συμβάν που δεν επανεξετάστηκε ή αναθεωρήθηκε ποτέ.
- Υπερβολικά εκτενές. Για τους επενδυτές ο χρόνος είναι χρήμα: κανένας δεν το διαβάζει ποτέ
- Υπεραισιόδοξες προβλέψεις των πωλήσεων, των κερδών και των αποδόσεων.
- Υποβαθμισμένοι κίνδυνοι.
- Ετοιμάστηκε χωρίς να υπάρχει επαφή με τους πελάτες. Δεν γίνεται συχνή ανατροφοδότηση από αυτούς.
- Ως αποτέλεσμα όλων των παραπάνω: Το συμβατικό επιχειρηματικό σχέδιο δεν ήταν ένα πρακτικό εργαλείο που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί από τις νεοφυείς επιχειρήσεις.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



ICT
ENTREPRENEUR

Εκτενές έγγραφο

Στατικό

**Ανεπαρκής
ανατροφοδότηση
πελατών**

Άγνοια κινδύνου

**Υπερβολικά
αισιόδοξο**

Μη ρεαλιστικό



ICT
ENTREPRENEUR

ΛΙΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

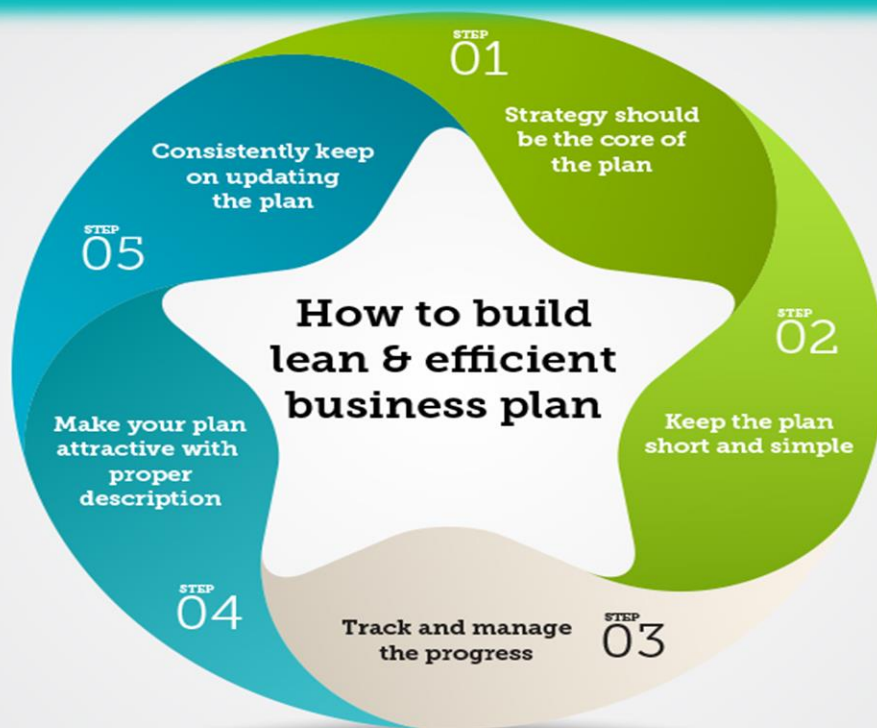


ΛΙΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



- Οι παραπάνω αδυναμίες οδήγησαν στην πρόσφατη ανάπτυξη του λιτού επιχειρηματικού σχεδίου
- Βασίζεται στη φιλοσοφία της προσέγγισης της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης (lean start-up approach) και του καμβά επιχειρηματικού μοντέλου.
- «Μόλις οριστεί το επιχειρηματικό μοντέλο, οι νέες επιχειρήσεις επωφελούνται από τη δημιουργία επιχειρηματικού σχεδίου, γιατί μπορούν να προσδιορίσουν και να περιγράψουν τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης.» Steve Blank.
- Η προσέγγιση της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης ολοκληρώνεται μόνο μετά τη σύνταξη ενός σχεδίου υλοποίησης: του ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ.

ΤΟ ΛΙΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

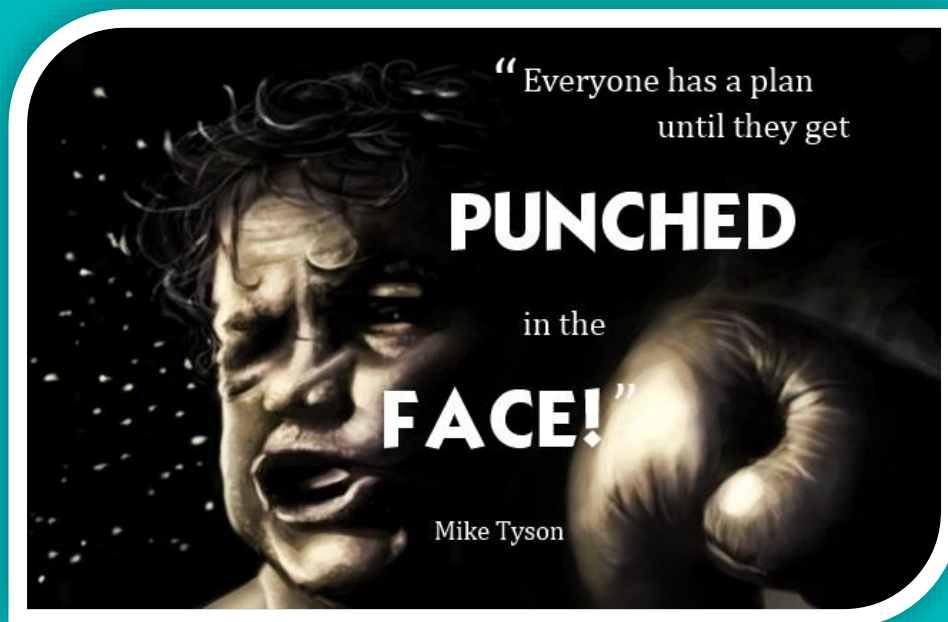


- Σε αντίθεση με το συμβατικό σχέδιο, το λιτό σχέδιο:
 - ✓ Είναι πολύ σύντομο. Δείχνει μόνο ενέργειες που απαιτούν προσοχή/δράση (σε μορφή σημείων). Δεν περιέχει άλλες λεπτομέρειες.
 - ✓ Χρησιμοποιείται κυρίως για σκοπούς εσωτερικού προγραμματισμού.
 - ✓ Αναθεωρείται / παρακολουθείται τακτικά. Η μικρή του έκταση διευκολύνει την τακτική αναθεώρησή του.
 - ✓ Ένα λιτό επιχειρηματικό σχέδιο καθοδηγεί την εταιρεία προς τους στόχους της, την παρακολούθηση και διαχείριση της προόδου που σημειώνει, τις προσδοκίες και τις ευθύνες της.

ΑΝΑΓΚΗ ΤΑΚΤΙΚΗΣ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ: Η ΑΓΟΡΑ ΑΛΛΑΖΕΙ ΣΥΝΕΧ'ΩΣ!

Το λιτό σχέδιο αναθεωρείται τακτικά γιατί,
όπως είπε κάποτε ο μποξέρ Mike Tyson:

«Όλοι έχουν ένα σχέδιο μέχρι να τους χτυπήσουν στο πρόσωπο».



ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



■ Σύμφωνα με τον Tim Berry, αρχιτέκτονα του λιτού επιχειρηματικού σχεδιασμού:

«Ένα άψυχο επιχειρηματικό σχέδιο κάνει αυτό που χρειάζεται κάθε ιδιοκτήτης επιχείρησης και κάθε φιλόδοξη νεοφυής επιχείρηση για να διαχειριστεί τη στρατηγική, την τακτική, την υλοποίηση και βασικούς επιχειρηματικούς αριθμούς».

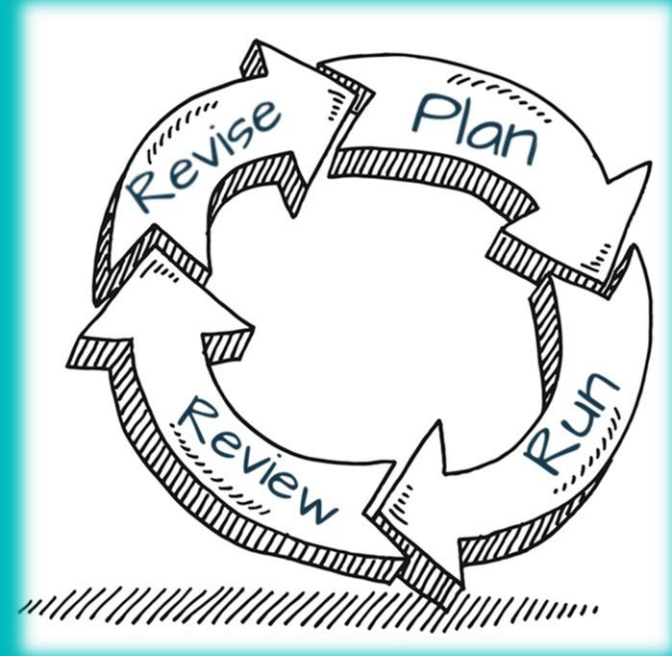
Υπάρχει για **εσωτερική διαχείριση**, όχι για τρίτους. Παραμένει **λιτό/απλό** και **απéριττο** σε μορφή σημείων για τα βασικά στοιχεία και μια επιλογή λιστών και πινάκων. Πρέπει να επανεξετάζεται συχνά για να παραμένει **ενημερωμένο**.

Καθοδηγεί την εταιρεία προς τους στόχους της, την παρακολούθηση και διαχείριση της προόδου που σημειώνει, τις προσδοκίες και τις ευθύνες της.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

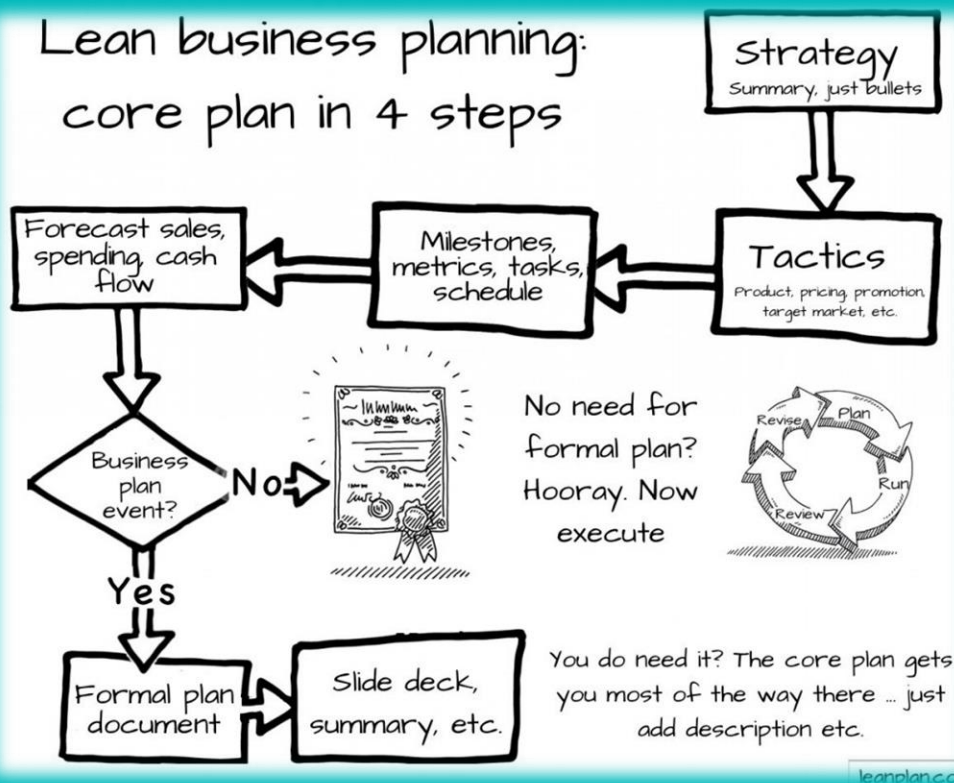


- Το λιτό επιχειρηματικό σχέδιο παραμένει απλό/ σύντομο και θα πρέπει να επανεξετάζεται και να αναθεωρείται τακτικά (ιδανικά τουλάχιστον μία φορά το μήνα, σύμφωνα με τον Tim Berry).
- Αυτή η διαδικασία αναθεώρησης, με βάση τα σχόλια των πελατών, είναι ζωτικής σημασίας.



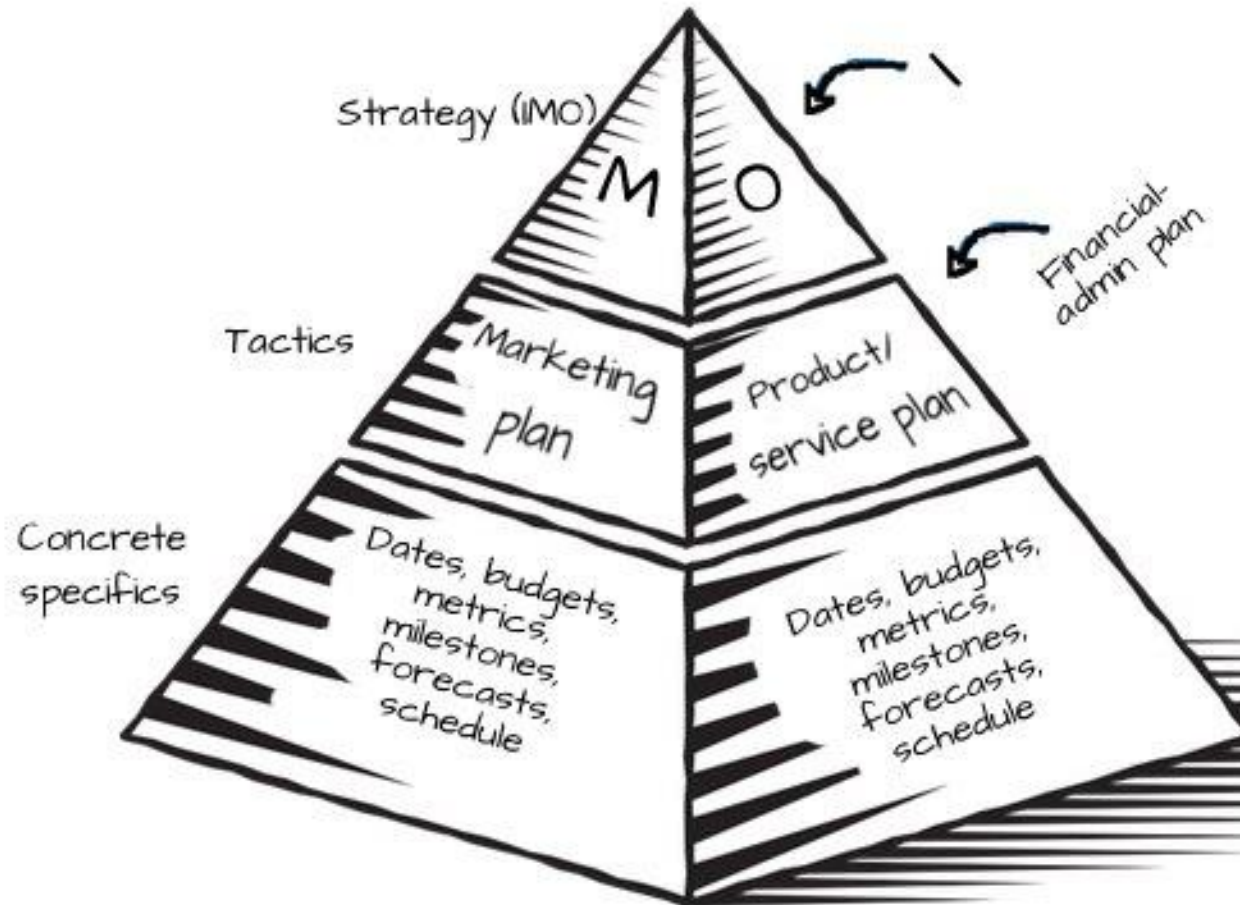
Σχεδιάγραμμα 2: Ετοιμασία λιτού επιχειρηματικού σχεδίου

ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΟΣ ΚΑΛΟΥ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



Σχεδιάγραμμα 3: Κατάρτιση λιτού επιχειρηματικού σχεδίου (όπως περιγράφεται από τον TIM BERRY)

IMO Strategy Pyramid



© Timothy Berry 2014 TM

leanplan.com

I = identity, M = market, O = product/service (business offering).

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΝΟΣ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



1. Η χάραξη στρατηγικής είναι απαραίτητη για τη βιωσιμότητα της επιχείρησάς σας. Καταγράψτε τη στρατηγική σας:

- Το πρόβλημα /τις ανάγκες της συγκεκριμένης αγοράς στην οποία στοχεύετε
- Την προτεινόμενη λύση μέσω της προσφοράς ενός προϊόντος / μιας υπηρεσίας.
- Τι ακριβώς κάνει το προϊόν/ υπηρεσία σας διαφορετικό και καλύτερο από τις διαθέσιμες εναλλακτικές λύσεις/ τον ανταγωνισμό.
- Περιγράψτε την ταυτότητα της επιχείρησής σας με βάση τα πλεονεκτήματα, τις βασικές ικανότητες και τους απώτερους στόχους σας. Πιθανές αδυναμίες που πρέπει ακόμη να αντιμετωπιστούν.

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΝΟΣ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



2. Τακτική: Η στρατηγική χωρίς τακτική είναι η πιο αργή διαδρομή προς τη νίκη, και η τακτική χωρίς στρατηγική είναι ο θόρυβος πριν από την ήττα.

- Η στρατηγική χρειάζεται τακτικές υλοποίησης. Στην πράξη, αυτό είναι το σχέδιο μάρκετινγκ, το προϊόν σας ή το σχέδιο παροχής υπηρεσιών, καθώς και άλλα σχέδια τακτικής.

3. Ορόσημα / μετρήσεις / βασικοί δείκτες απόδοσης: Βασικές υποθέσεις, σημαντικά ορόσημα, ευθύνες εργασίας και προσδοκίες απόδοσης σε αντικειμενικούς αριθμούς, όπως είναι η αξία των πωλήσεων, οι πωληθείσες μονάδες, το μερίδιο αγοράς, το κόστος μάρκετινγκ (CAC / LTV), οι ειδικές προσφορές, τα νέα σημεία πώλησης, το σημείο ισοσκελισμού, το χρονικό διάστημα απόσβεσης κ.λπ.

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΝΟΣ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ



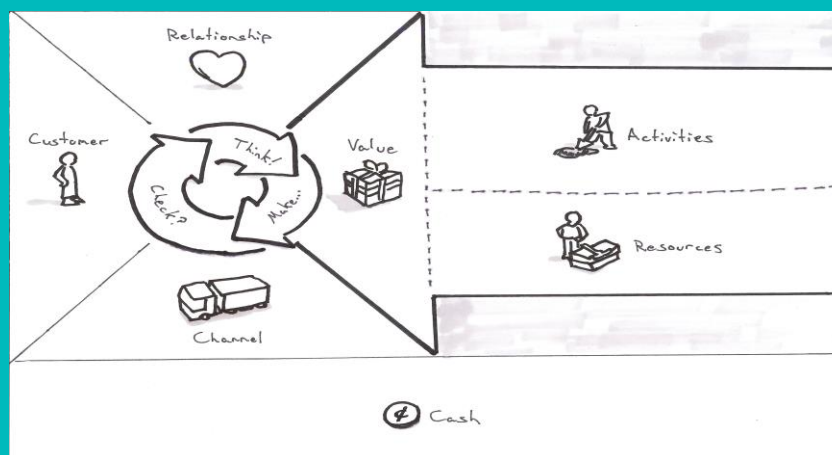
4. Προβλέψεις σε σχέση με τα κέρδη σας, τη ρευστότητα, την οικονομική θέση

Κύριοι χρηματοοικονομικοί δείκτες:

- Προβλεπόμενοι λογαριασμοί κερδών και ζημιών
- Προβλεπόμενες ταμειακές ροές
- Προβλεπόμενοι ισολογισμοί
- Για τους πρώτους 12 μήνες, λεπτομερείς μηνιαίες προβλέψεις για όλα τα πιο πάνω. Στη συνέχεια για άλλα δύο χρόνια και έπειτα για 3 συνολικά χρόνια, ως ετήσιες προβλέψεις.
- Οι προβλέψεις αυτές δεν πρέπει να είναι υπερβολικά αισιόδοξες. Ρεαλιστικές.
- Τακτική ανάλυση ευαισθησίας.

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΝΟΣ ΛΙΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

- Οι προβλέψεις πρέπει να παρακολουθούνται στενά και όταν προκύπτουν αρνητικές διακυμάνσεις, να λαμβάνονται γρήγορα διορθωτικά μέτρα.
- Η ρευστότητα (διαθέσιμα μετρητά) μπορεί να ανεβάσει ή να κατεβάσει οποιαδήποτε επιχείρηση: πολλές κερδοφόρες επιχειρήσεις αποτυγχάνουν λόγω έλλειψης επαρκούς ρευστότητας.
- Επομένως, παρακολουθείτε σταθερά τη θέση ρευστότητας/ ταμειακών ροών της επιχείρησης και προχωρήστε έγκαιρα για να την αποκαταστήσετε, εάν χρειαστεί, προτού είναι πολύ αργά.



ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΕΑΝ ΟΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΟΙ ΘΕΛΟΥΝ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ;

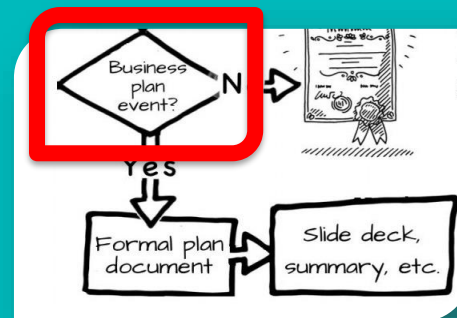


- ✓ Σε αυτή την περίπτωση έχουμε αυτό που χαρακτηρίζεται στο Σχεδιάγραμμα 3 ως «παρουσίαση του επιχειρηματικού σχεδίου», όταν δηλαδή χρειάζεται να ξεπεράσουμε τη λιτότητα.
- ✓ Το λιτό σχέδιο είναι ένα καλό πρώτο σχέδιο. Προσθέστε σε αυτό όσα σας έχουν ζητηθεί:
 - είτε μια ανάλυση αγοράς/ ένα σχέδιο εμπορίας ή
 - μια στρατηγική εξόδου ή
 - μια λεπτομερή περιγραφή του προϊόντος ή
 - οτιδήποτε άλλο ζητηθεί από τους εξωτερικούς ενδιαφερομένους
- ✓ Προσθέστε τα ως περιλήψεις, παρουσιάσεις ή παραρτήματα

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΕΑΝ ΟΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΟΙ ΘΕΛΟΥΝ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ;



- Η **εκδήλωση επιχειρηματικού σχεδίου** πραγματοποιείται όταν υπάρχει πραγματικός λόγος για μια επιχείρηση να υποβάλει το επιχειρηματικό της σχέδιο σε τρίτους.
- Συνήθως, οι παρουσιάσεις του επιχειρηματικού σχεδίου αποσκοπούν στην εξασφάλιση ενός εμπορικού επιχειρηματικού δανείου ή μιας επένδυσης από τρίτους.
- Η ιδέα του λιτού σχεδίου είναι ότι δεν προσθέτετε τον απαιτούμενο όγκο στο λιτό επιχειρηματικό σας σχέδιο μέχρι η παρουσίαση του επιχειρηματικού σχεδίου να το κάνει να αξίζει τον κόπο.



PITCHING: ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;



- Δεν πρέπει να συγχέουμε τον ρόλο οποιουδήποτε σχεδίου με την απόκτηση χρηματικών πόρων.
- **Οι επενδυτές δεν επενδύουν σε επιχειρηματικά σχέδια. Επενδύουν σε επιχειρήσεις.**
- Επενδύουν σε επιχειρηματικά μοντέλα με ικανοποιητικές προοπτικές, αξιόλογες ομάδες ιδρυτών, αγορές και προσαρμογή των προϊόντων στις αγορές.
- Αναζητούν τη χρυσή τομή μεταξύ του κινδύνου και της πιθανής απόδοσης.

PITCHING: ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;



■ Παράγοντες όπως το επιχειρηματικό μοντέλο, η επεκτασιμότητα, η προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας και οι έξοδοι στη ρευστότητα είναι πολύ σημαντικοί για τους επενδυτές και εξετάζονται από αυτούς σε βάθος πριν επενδύσουν σε οποιαδήποτε νεοφυή επιχείρηση.



PITCHING: ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;



Ακολουθεί ο τρόπος με τον οποίο οι επενδυτές αποφασίζουν πραγματικά να επενδύσουν ή να μην επενδύσουν σε οποιαδήποτε νεοφυή επιχείρηση:

1. Οι επενδυτές στηρίζονται κυρίως σε περιλήψεις.

- Αφήνουν κατά μέρος όλες τις περιλήψεις που δεν τους πείθουν να επενδύσουν σε νέες επιχειρηματικές ιδέες.
- Στη συνέχεια, ζητούν από άλλους ιδρυτές να τους παράσχουν περιλήψεις.
- Οι περιλήψεις μπορεί να είναι λεκτικές ή σε ηλεκτρονική μορφή ή σε έτοιμα πρότυπα που παρέχονται από τους επενδυτές.

PITCHING: ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;



Στην περίπτωση του συμβατικού επιχειρηματικού σχεδίου, οι επενδυτές αφιερώνουν χρόνο **μόνο για την ανάγνωση της σύνοψης** (βλ. Σχήμα 1), η οποία δεν πρέπει κατά προτίμηση να ξεπερνά τη 1 **σελίδα!**

2. Μόνο οι καινοτόμες νεοφυείς επιχειρήσεις με ενδιαφέρουσες περιλήψεις καλούνται να παρουσιάσουν σύντομα τις ιδέες τους.

■ Οι επενδυτές θέλουν να συναντήσουν αυτοπροσώπως τους ιδρυτές, να κατανοήσουν το επιχειρηματικό μοντέλο, την προσαρμογή του προϊόντος στην αγορά, να αξιολογήσουν τις προοπτικές και στη συνέχεια και μόνο τότε να αποφασίσουν εάν ενδιαφέρονται να προχωρήσουν περαιτέρω.

PITCHING: ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;



3. Εάν οι επενδυτές ενδιαφέρονται, τότε προβαίνουν σε διαγνωστικό έλεγχο (Due Diligence) προτού εκταμιεύσουν οποιαδήποτε κεφάλαια.

- Αυτό σημαίνει τον έλεγχο του ιστορικού, των πελατών, της πνευματικής ιδιοκτησίας, των νομικών πτυχών κ.λπ. των ιδρυτών και φυσικά του επιχειρηματικού μοντέλου, του είδους της βασικής στρατηγικής, των τακτικών, των σημαντικών ορόσημων, των μετρήσεων και των προβλέψεων που αποτελούν μέρος ενός κανονικού λιτού επιχειρηματικού σχεδίου.
- Οι πιθανοί επενδυτές/ χρηματοδότες δεν χρειάζεται να βλέπουν πολλές λεπτομέρειες σε όλες τις περιλήψεις και τις περιγραφές, όπως συνηθίζεται στα συμβατικά επιχειρηματικά σχέδια.

PITCHING: ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;



- Πρέπει όμως να μάθουν πολλά για τον πυρήνα της επιχείρησης, τις προοπτικές της αγοράς, τους σχετικούς κινδύνους και εάν οι αναμενόμενες αποδόσεις αντισταθμίζουν τους κινδύνους αυτούς.
- Όπως ήδη εξηγήθηκε, αυτό μπορεί να επιτευχθεί με τον εμπλουτισμό του λιτού επιχειρηματικού σχεδίου με πρόσθετες βασικές πληροφορίες που θεωρούνται ικανοποιητικές για τους σκοπούς του διαγνωστικού ελέγχου που απαιτείται από τους επενδυτές.

PITCHING: ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;



Να θυμάστε ότι:

- Οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων/ επιχειρηματικοί άγγελοι τονίζουν ότι οι ιδρυτές καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων που τελικά χρηματοδοτούνται δεν βασίζονται σε γραπτά επιχειρηματικά σχέδια για το pitching, αλλά γνωρίζουν καλά ένα λιτό επιχειρηματικό σχέδιο. Γνωρίζουν όλες τις πτυχές της επιχείρησής τους **από το Α έως το Ω**.
- Ωστόσο, οι ενδιαφερόμενοι επενδυτές χρειάζονται γραπτά επιχειρηματικά σχέδια για σκοπούς διαγνωστικού ελέγχου. Αυτά τα έγγραφα πρέπει να παραμείνουν **λιτά** και να εμπλουτιστούν με βασικές πρόσθετες πληροφορίες, όπως ήδη εξηγήσαμε, και να μην είναι εκτεταμένα και να βασίζονται σε υπερβολικά αισιόδοξες προβλέψεις, όπως συνέβαινε με τα συμβατικά επιχειρηματικά σχέδια.

ΛΙΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: ΒΑΣΙΚΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ



- Βεβαιωθείτε ότι επανεξετάζετε και αναθεωρείτε τακτικά το λιτό επιχειρηματικό σας σχέδιο:
- ✓ Παρακολουθείτε την πρόοδο που σημειώνεται σε αντιδιαστολή με το σχέδιο.
- ✓ Ικανοποιήστε τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών με το χαμηλότερο δυνατό σταθερό και μεταβλητό κόστος, ΤΟ ΣΥΝΤΟΜΟΤΕΡΟ.
- ✓ Σημειώστε όσα δεν ήταν αναμενόμενα και
- ✓ Λάβετε αποφάσεις γρήγορα για να βελτιώσετε τα πράγματα, βασιζόμενοι στις διαφορές μεταξύ προγραμματισμένων και πραγματικών.
- Τέλος, μην ξεχνάτε ότι: «Δεν είναι το ισχυρότερο από τα είδη που επιβιώνουν, ούτε τα πιο έξυπνα, αλλά αυτά που ανταποκρίνονται στην αλλαγή». - CHARLES DARWIN.

ΑΣΚΗΣΗ 1: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ - ΘΕΜΑΤΙΚΟ ΜΠΑΡ ΣΤΟ ΒΕΡΟΛΙΝΟ



■ Διαβάστε το πραγματικό λιτό επιχειρηματικό σχέδιο που σας έχει δοθεί (Θεματικό μπαρ στο Βερολίνο) και δώστε μας τα σχόλιά σας/ ανατροφοδότηση, με βάση τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Εξηγείται με σαφήνεια η ομάδα-στόχος της νέας αυτής επιχείρησης;
- Τεκμηριώνονται με σαφήνεια οι λόγοι που οδήγησαν σε αυτή τη νέα επιχειρηματική ιδέα;
- Είναι σαφές το επιχειρηματικό μοντέλο;

Η μελέτη περίπτωσης βρίσκεται εδώ:

https://www.google.com.cy/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj5xIy98bfKAhWDVxQKHxp4Ah8QFggbMAA&url=https%3A%2F%2Fopus4.kobv.de%2Fopus4-hwr%2Ffiles%2F79%2FSaydam%2CSirin_288767.pdf&usg=AFQjCNF6XMHZdcNiXIJLJluU4xzfDxbUVw&bvm=bv.112064104,d.ZWU

ΑΣΚΗΣΗ 2



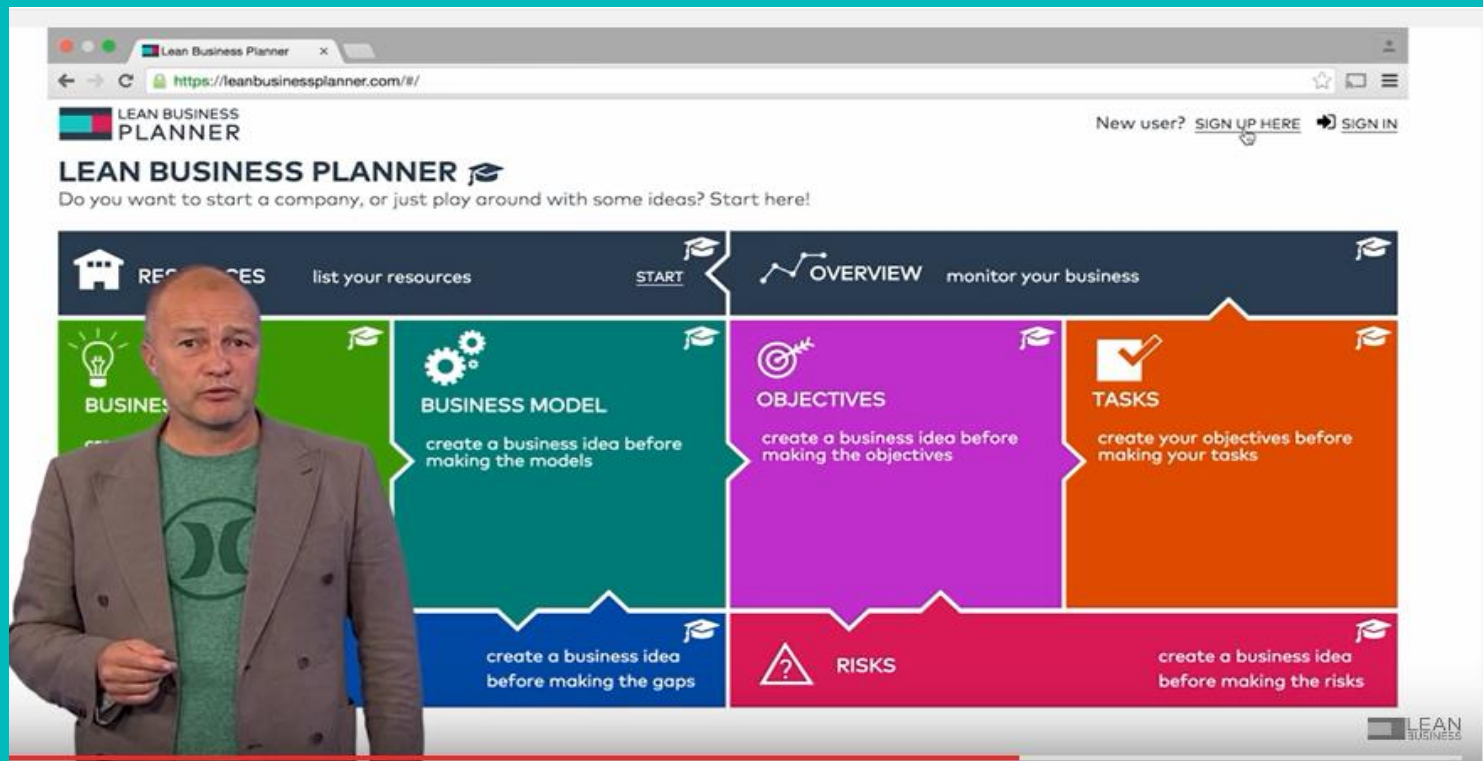
- Όλοι οι συμμετέχοντες οργανισμοί θα πρέπει να προσκαλέσουν τουλάχιστον έναν ιδρυτή νεοφυούν επιχείρησης που έχει αναπτύξει ένα λιτό επιχειρηματικό σχέδιο για να το παρουσιάσει στους συμμετέχοντες, δείχνοντας πώς αυτό έχει αλλάξει/ αναπτυχθεί σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο.
- Ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί από τον ομιλητή στις προκλήσεις που αντιμετώπισε κατά την ανάπτυξη του επιχειρηματικού του σχεδίου, σε ποιες ενότητες πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή, τι ζητούσαν οι επενδυτές, συμβουλές για το πώς να προετοιμαστεί αυτό σωστά και αποτελεσματικά, πώς τον βοήθησε στα επόμενά του βήματα.
- Εκτιμώμενη διάρκεια παρουσίασης από τον προσκεκλημένο ομιλητή: 20-25'
- Χρόνος για ερωτήσεις και απαντήσεις: 20-25'.
- Συνολικός χρόνος: 50'.

ΣΧΕΤΙΚΟ ΒΙΝΤΕΟ



Λιτό επιχειρηματικό σχέδιο

https://www.youtube.com/watch?v=k_q_ifSFP3Q



ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ!



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication [communication] reflects the views only of the author,
and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made
of the information contained therein.