



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του ΟeAD-GmbH. Η Ευρωπαϊκή Ένωση και η χρηματοδοτούσα αρχή δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.



Erasmus+



022-2-AT01-KA210-ADU-000097665

Μαθημά κατάρτισης διευκολύνει

Έμπνευση & Ενδυνάμωση

Στόχοι και σκοποί



Με την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση να:

- χρήση εργαλείων για την ευαισθητοποίηση των ατόμων με αναπηρία σχετικά με την έναρξη μιας επιχείρησης
- χρήση μεθόδων για την ανάπτυξη ιδεών για την έναρξη μιας επιχείρησης και την καινοτομία υφιστάμενων επιχειρηματικών ιδεών
- να εξετάσει τους γενικούς όρους και τις απαιτήσεις για τη σύσταση μιας συγκεκριμένης εταιρείας
- να διατυπώσει συστάσεις σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο τα άτομα με αναπηρία μπορούν να συνοδεύονται και να υποστηρίζονται κατά τη σύσταση μιας επιχείρησης.

Λέξεις κλειδιά



Μάρκετινγκ

Δικτύωση

Επιχειρηματικό μοντέλο

Δημιουργικότητα

Βιώσιμη

Πίνακας περιεχομένων



ΕΝΟΤΗΤΑ 1 - Ευαισθητοποίηση και έμπνευση

- 1.1. Μαρτυρίες
- 1.2. Συνομιλίες
- 1.3. Μάρκετινγκ
- 1.4. Δικτύωση

ΕΝΟΤΗΤΑ 2 - Ανίχνευση ιδεών

- 2.1. Τεχνικές δημιουργικότητας
- 2.2. Πλοηγός επιχειρηματικού μοντέλου
- 2.3. Στόχοι βιώσιμης ανάπτυξης

ΕΝΟΤΗΤΑ 3 - Εξέταση των γενικών όρων

- 3.1. Διαθεσιμότητα χρόνου
- 3.2. Κατάρτιση ή περαιτέρω εκπαίδευση
- 3.3. Οικονομικά
- 3.4. Παιχνίδι ρόλων

ΕΝΟΤΗΤΑ 4 - Λήψη αποφάσεων

- 4.1. Ο άμεσος δρόμος για την ίδρυση μιας εταιρείας
- 4.2. Ίδρυση στον αγωγό
- 4.3. Αποφυγή κατά την έναρξη μιας επιχείρησης

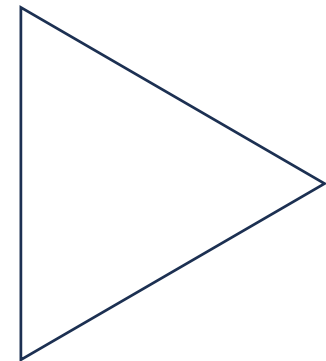


ΕΝΟΤΗΤΑ
1



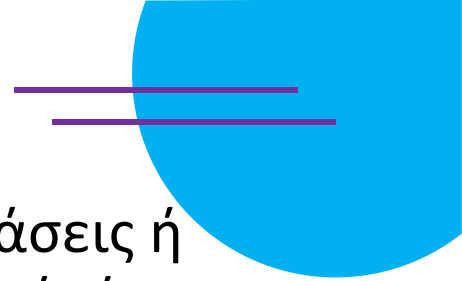
Ευαισθητοποίηση και
έμπνευση

Ευαισθητοποίηση και έμπνευση



PLAY

Μαρτυρίες



Στις συμβουλές για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων, οι "μαρτυρίες" είναι συστάσεις ή αναφορές από άτομα που έχουν ήδη λάβει υποστήριξη ή συμβουλές από ένα συγκεκριμένο συμβουλευτικό κέντρο για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων ή από έναν σύμβουλο για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων. Αυτές οι μαρτυρίες χρησιμεύουν για να δώσουν σε δυνητικούς επιχειρηματίες ή επιχειρηματίες πληροφορίες σχετικά με την ποιότητα των συμβουλών που προσφέρονται και τις επιτυχίες άλλων πελατών ή πελατών.

Στις συμβουλές για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων, οι μαρτυρίες μπορούν να συμβάλουν στην ενίσχυση της εμπιστοσύνης στις υπηρεσίες και την επάρκεια του συμβουλευτικού κέντρου ή του συμβούλου. Αυτές οι συστάσεις και οι μαρτυρίες δημοσιεύονται συχνά στον ιστότοπο του συμβουλευτικού οργανισμού, στα φυλλάδια, στις παρουσιάσεις ή σε άλλα υλικά μάρκετινγκ, προκειμένου να πειστούν οι δυνητικοί πελάτες ότι η συμβουλευτική είναι επιτυχής και χρήσιμη.

Ωστόσο, η παρουσίαση εμπνευσμένων επιχειρηματιών δεν αναδεικνύει μόνο τις ευκαιρίες για την έναρξη μιας επιχείρησης, αλλά και τις προκλήσεις και τα εμπόδια.

Αυτό εξασφαλίζει μια ρεαλιστική προσέγγιση για την έναρξη μιας επιχείρησης.

Συνομιλίες

Οι συζητήσεις ή οι ενημερωτικές εκδηλώσεις που πραγματοποιούνται σε διάφορα ιδρύματα, οργανισμούς ή εγκαταστάσεις χρησιμεύουν για την ενημέρωση των δυνητικών ιδρυτών σχετικά με τις δυνατότητες και τις απαιτήσεις σε σχέση με την έναρξη μιας επιχείρησης.

Αυτές οι ενημερωτικές συναντήσεις μπορούν να πραγματοποιηθούν σε διάφορα πλαίσια για να προσφέρουν συμβουλές, πληροφορίες και υποστήριξη σε επίδοξους επιχειρηματίες.

Στόχος αυτών των ενημερωτικών συνεδριών είναι να ενημερώσουν τους δυνητικούς ιδρυτές για τις διάφορες πτυχές της ίδρυσης μιας επιχείρησης, να απαντήσουν στις ερωτήσεις τους και να τους βάλουν στο σωστό δρόμο για την υλοποίηση της επιχειρηματικής τους ιδέας.

Αυτό μπορεί να αποτελέσει ένα σημαντικό πρώτο σημείο επαφής για τους επίδοξους επιχειρηματίες, προκειμένου να λάβουν υποστήριξη και καθοδήγηση.

Μάρκετινγκ

Οι δραστηριότητες μάρκετινγκ στο πλαίσιο της παροχής συμβουλών εκκίνησης είναι σημαντικές για τη δημοσιοποίηση των υπηρεσιών του συμβουλευτικού κέντρου ή του συμβούλου και την προσέγγιση των δυνητικών ιδρυτών.

- 1. Καθιέρωση διαδικτυακής παρουσίας:** Δημιουργήστε έναν ενημερωτικό και φιλικό προς το χρήστη ιστότοπο που παρουσιάζει υπηρεσίες, κριτικές, μαρτυρίες και στοιχεία επικοινωνίας. Συνιστάται επίσης η χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για την αύξηση της διαδικτυακής προβολής.
- 2. Μάρκετινγκ περιεχομένου:** Τακτική δημοσίευση ενημερωτικών άρθρων που προσφέρουν στους δυνητικούς ιδρυτές προστιθέμενη αξία και υπογραμμίζουν την επαγγελματική εμπειρογνωμοσύνη.
- 3. Δίκτυο:** Παρακολουθήστε εκδηλώσεις, συνέδρια και συναντήσεις του κλάδου για να δημιουργήσετε το δίκτυο και να συναντήσετε αυτοπροσώπως πιθανούς ιδρυτές.
- 4. Διαδικτυακή διαφήμιση:** Χρήση διαδικτυακής διαφήμισης, όπως οι διαφημίσεις Google Ads ή η διαφήμιση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, για τη συγκεκριμένη στόχευση δυνητικών ιδρυτών.
- 5. Μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου:** Δημιουργία λίστας υποψήφιων πελατών και αποστολή τακτικών ενημερωτικών δελτίων που περιέχουν πολύτιμες πληροφορίες και συμβουλές για την έναρξη μιας επιχείρησης.

Μάρκετινγκ

- 6. Συνεργασίες:** Συνεργασία με άλλους οργανισμούς, όπως φορείς οικονομικής ανάπτυξης, εκπαιδευτικά ιδρύματα ή τράπεζες, για την αύξηση της ευαισθητοποίησης σχετικά με τις υπηρεσίες.
- 7. Δημόσιες σχέσεις:** Συγγραφή δελτίων τύπου ή εξειδικευμένων άρθρων.
- 8. Σεμινάρια και εργαστήρια:** Προσφορά δωρεάν ή επί πληρωμή σεμιναρίων και εργαστηρίων για την ανταλλαγή τεχνογνωσίας και την προσέλκυση δυνητικών ιδρυτών.
- 9. Φυλλάδια και φυλλάδια:** Δημιουργήστε έντυπο υλικό μάρκετινγκ που μπορεί να διανεμηθεί σε τοπικές επιχειρήσεις, εκδηλώσεις ή κοινοτικά κέντρα.

Η επιλογή των κατάλληλων δραστηριοτήτων μάρκετινγκ εξαρτάται από την ομάδα-στόχο, τον προϋπολογισμό και τους πόρους σας. Ένας συνδυασμός προσεγγίσεων μπορεί συχνά να είναι πιο αποτελεσματικός για να καταστήσει τους δυνητικούς πελάτες ενήμερους για τις συμβουλευτικές σας υπηρεσίες για νεοφυείς επιχειρήσεις.

Δικτύωση

Η δικτύωση αποτελεί κρίσιμο μέρος της συμβουλευτικής για νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς συμβάλλει στη διεύρυνση του φάσματος των υπηρεσιών, στην ανταλλαγή γνώσεων και στην προώθηση της επιτυχίας των επιχειρήσεων των πελατών.

- 1. Συμπράξεις και συνεργασίες:** Το συμβουλευτικό ίδρυμα νεοφυών επιχειρήσεων μπορεί να συνάψει συνεργασίες με άλλους οργανισμούς, όπως οργανισμούς οικονομικής ανάπτυξης, εκπαιδευτικά ιδρύματα, τράπεζες, κοινοτικές ενώσεις και επιχειρηματικές ενώσεις. Τέτοιες συνεργασίες μπορούν να μοιράζονται πόρους, να παρέχουν κατάρτιση και να διευκολύνουν την πρόσβαση σε ευκαιρίες χρηματοδότησης.
- 2. Βιομηχανικές ενώσεις και δίκτυα:** Η συμμετοχή σε κλαδικές ενώσεις και δίκτυα επιτρέπει στους συμβούλους να έρχονται σε επαφή με επαγγελματίες και εμπειρογνώμονες σε συγκεκριμένους κλάδους. Αυτό μπορεί να προσφέρει πολύτιμη διορατικότητα και πληροφορίες χρήσιμες για την παροχή συμβουλών για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων.
- 3. Καθοδήγηση και καθοδήγηση:** Η εξεύρεση έμπειρων επιχειρηματιών ή εμπειρογνομώνων επιχειρήσεων ως καθοδηγητών ή προπονητών για όσους ενδιαφέρονται να ξεκινήσουν μια επιχείρηση μπορεί να είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος παροχής πολύτιμων πληροφοριών και υποστήριξης.



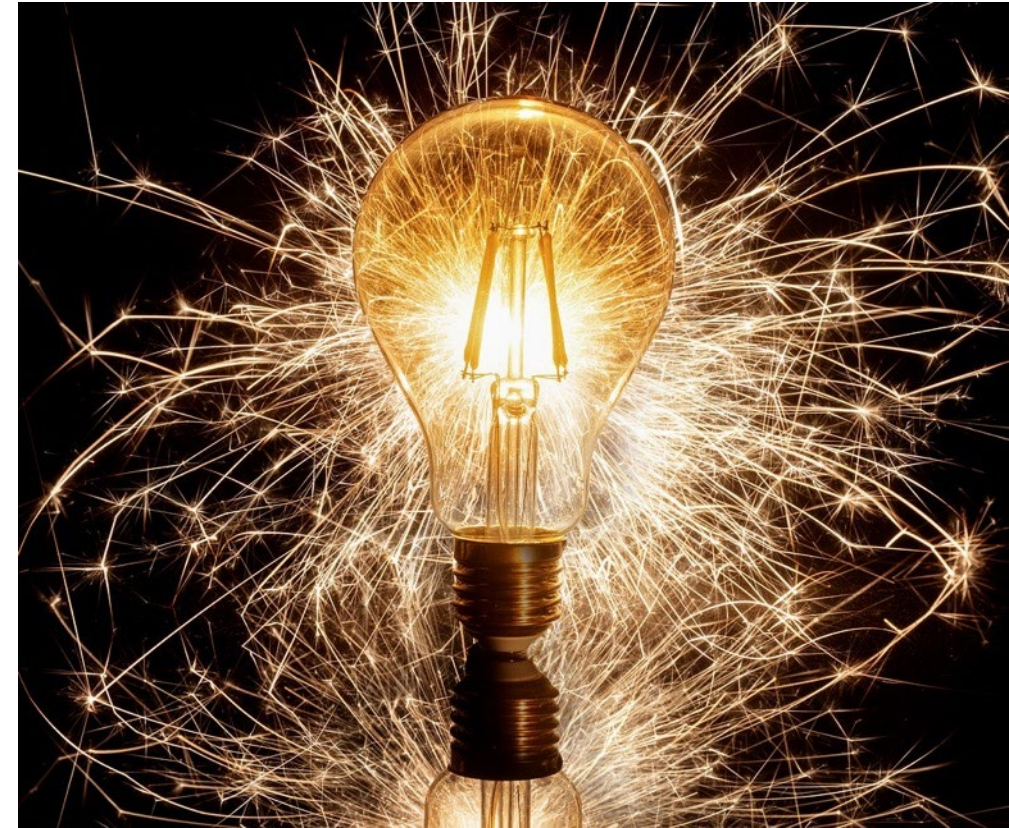
ΕΝΟΤΗΤΑ
2



Ανίχνευση ιδεών

Ανίχνευση ιδεών

Στη φάση της ανίχνευσης ιδεών, οι επίδοξοι επιχειρηματίες διδάσκονται διάφορες προσεγγίσεις για την ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας. Ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης της επιχειρηματικής ιδέας, χρησιμοποιούνται διαφορετικά μοντέλα ή ένας συνδυασμός ανάπτυξης επιχειρηματικών σχεδίων. Τα μοντέλα αυτά χρησιμοποιούνται για τον ορισμό και την αναπαράσταση των βασικών στοιχείων ενός επιχειρηματικού μοντέλου. Η υποστήριξη της επιχειρηματικής ανάπτυξης χρησιμοποιεί κοινά μοντέλα όπως το Business Model Canvas σε συνδυασμό με το Business Model Navigator που βασίζεται στις αρχές του Πανεπιστημίου του St.



Τεχνικές δημιουργικότητας



Ακολουθούν ορισμένα παραδείγματα τεχνικών δημιουργικότητας που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στη συμβουλευτική για νεοφυείς επιχειρήσεις:

- 1. Καταιγισμός ιδεών:** Αυτή η τεχνική ενθαρρύνει την ελεύθερη συσχέτιση ιδεών και λύσεων για ένα συγκεκριμένο πρόβλημα ή μια επιχειρηματική ιδέα σε μια ομάδα. Οι συμμετέχοντες μπορούν να συλλέγουν και να συζητούν ιδέες χωρίς κριτική.
- 2. Mind Mapping:** Οι χάρτες μυαλού επιτρέπουν στους ιδρυτές να δομούν τις σκέψεις τους συνδέοντας οπτικά βασικούς όρους ή έννοιες. Αυτό μπορεί να είναι χρήσιμο κατά την ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας ή τον προγραμματισμό των στόχων της εταιρείας.
- 3. Σχεδιαστική σκέψη:** Η σχεδιαστική σκέψη είναι μια δημιουργική προσέγγιση για την επίλυση προβλημάτων και την ανάπτυξη καινοτόμων ιδεών. Επικεντρώνεται στις ανάγκες και τις προοπτικές των πελατών και δίνει έμφαση στη συνεργασία και την πρωτότυπη προσέγγιση.

Τεχνικές δημιουργικότητας

- 4. Ανάλυση SWOT:** Ανάλυση SWOT (Δυνατά σημεία, Αδυναμίες, Ευκαιρίες, Απειλές) βοηθά στην αξιολόγηση των δυνατοτήτων μιας επιχειρηματικής ιδέας με τον εντοπισμό των εσωτερικών δυνατών και αδύνατων σημείων, καθώς και των εξωτερικών ευκαιριών και απειλών.
- 5. Δημιουργία πρωτοτύπων:** Η δημιουργία πρωτοτύπων ή μοντέλων ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας μπορεί να βοηθήσει στην επαλήθευση της σκοπιμότητας και της λειτουργικότητας και στην πραγματοποίηση καινοτόμων βελτιώσεων.
- 6. Αφήγηση ιστοριών:** Τεχνικές αφήγησης βοηθούν στη δημιουργία μιας συναρπαστικής και ελκυστικής αφήγησης για την επιχειρηματική ιδέα που απευθύνεται σε πιθανούς επενδυτές, πελάτες και συνεργάτες.

Η εφαρμογή τεχνικών δημιουργικότητας στη συμβουλευτική για νεοφυείς επιχειρήσεις μπορεί να βοηθήσει στην ανάπτυξη καινοτόμων και συναρπαστικών επιχειρηματικών ιδεών και στην επίλυση προβλημάτων με δημιουργικούς τρόπους. Αυτές οι τεχνικές βοηθούν τους ιδρυτές να ξεχωρίζουν από τον ανταγωνισμό και να δημιουργούν επιτυχημένες εταιρείες. Εάν δεν υπάρχει συγκεκριμένη ιδέα αλλά η επιθυμία να αυτοαπασχοληθούν, μπορεί να εξεταστεί η διαδοχή της εταιρείας.

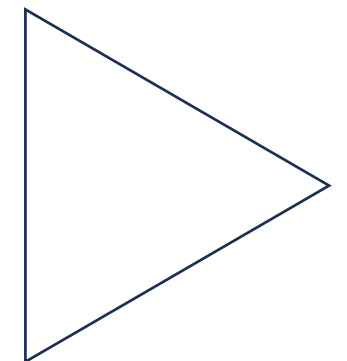
Πλοηγός επιχειρηματικού μοντέλου

Το Business Model Navigator (BMN) των Oliver Gassmann, Karolin Frankenberger και Michaela Csik περιλαμβάνει 55 διαφορετικά επιχειρηματικά μοντέλα τα οποία οι εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να αναπτύξουν και να σχεδιάσουν τις στρατηγικές τους. Τα μοντέλα αυτά χρησιμεύουν ως έμπνευση και εργαλεία για να σκεφτείτε τη δομή και τη λειτουργικότητα ενός επιχειρηματικού μοντέλου.

Ακολουθούν τα 55 επιχειρηματικά μοντέλα των
του BMN σε μια επισκόπηση [>>> ξεκινήστε το βίντεο >>](#)



Στόχοι βιώσιμης ανάπτυξης



PLAY

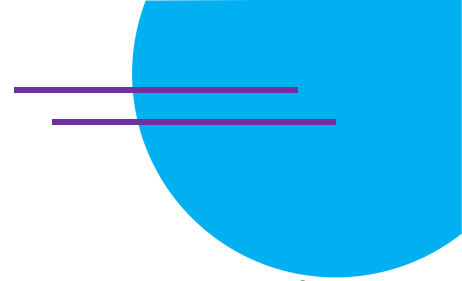


ΕΝΟΤΗΤΑ
3



Εξέταση των γενικών
συνθηκών

Διαθεσιμότητα χρόνου



Το ερώτημα για τη διαθεσιμότητα του χρόνου του ιδρυτή στη συμβουλευτική εκκίνησης αναφέρεται στην καταγραφή και τον προγραμματισμό των διαθέσιμων χρονικών πόρων που μπορεί να αφιερώσει ο ιδρυτής για την ίδρυση και την ανάπτυξη της εταιρείας του. Πρόκειται για μια σημαντική πτυχή της συμβουλευτικής για τη σύσταση νέων επιχειρήσεων για διάφορους λόγους:

- 1. Ρεαλιστικός σχεδιασμός:** Η χρονική διαθεσιμότητα του ιδρυτή είναι ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη μιας ρεαλιστικής επιχειρηματικής στρατηγικής και ενός χρονοδιαγράμματος για τη δημιουργία και τη λειτουργία της εταιρείας. Αυτό συμβάλλει στην αποφυγή υπερβολικού άγχους και επαγγελματικής εξουθένωσης με τον καθορισμό ρεαλιστικών προσδοκιών σχετικά με τον φόρτο εργασίας.
- 2. Κατανομή πόρων:** Ο διαθέσιμος χρόνος του ιδρυτή είναι πολύτιμος πόρος. Με την ακριβή παρακολούθηση αυτού του χρόνου, μπορεί να χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά για την πιο σημαντικές εργασίες και προτεραιότητες της ίδρυσης μιας επιχείρησης.

Διαθεσιμότητα χρόνου

- 3. Προγραμματισμός:** Η γνώση της χρονικής διαθεσιμότητας του ιδρυτή καθιστά δυνατό τον προγραμματισμό των ημερομηνιών και των ορόσημων για την ίδρυση και την ανάπτυξη της εταιρείας αναλόγως. Αυτό είναι σημαντικό για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων και την αποφυγή συμφορήσεων.
- 4. Σύνθεση ομάδας:** Εάν ο ιδρυτής δεν έχει αρκετό χρόνο για να ολοκληρώσει όλες τις απαραίτητες εργασίες μόνος του, αυτό μπορεί να αποκαλύψει την ανάγκη να σχηματίσει μια ομάδα ή να προσλάβει υπαλλήλους ή συμβούλους.
- 5. Ολιστική προσέγγιση:** Η διαθεσιμότητα του χρόνου μπορεί επίσης να βοηθήσει να ληφθεί υπόψη ολόκληρος ο τρόπος ζωής του ιδρυτή και να διασφαλιστεί ότι υπάρχει αρκετός χρόνος για προσωπικά και οικογενειακά θέματα.

Κατάρτιση ή περαιτέρω εκπαίδευση

Ακολουθούν ορισμένες πτυχές που λαμβάνονται υπόψη κατά την εξέταση της απαραίτητης κατάρτισης και περαιτέρω εκπαίδευσης στη συμβουλευτική για νεοφυείς επιχειρήσεις:

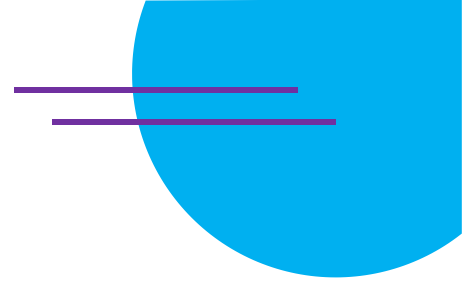
- 1. Υφιστάμενα προσόντα:** Οι συμβουλές για την ίδρυση μιας επιχείρησης συχνά ξεκινούν με την αξιολόγηση των υφιστάμενων προσόντων και της επαγγελματικής εμπειρίας του ιδρυτή. Με τον τρόπο αυτό μπορεί να εντοπιστούν ποιες δεξιότητες είναι ήδη παρούσες και ποιοι τομείς χρειάζονται ανάπτυξη.
- 2. Προσδιορισμός των κενών:** Με βάση την επιχειρηματική ιδέα και τις προγραμματισμένες επιχειρηματικές δραστηριότητες, εντοπίζονται τα κενά στις απαιτούμενες δεξιότητες και γνώσεις. Αυτό περιλαμβάνει τόσο επιχειρηματικές δεξιότητες (όπως η οικονομική διαχείριση, το μάρκετινγκ και οι πωλήσεις) όσο και ειδικές γνώσεις για τον κλάδο.
- 3. Συστάσεις για κατάρτιση ή συνεχή εκπαίδευση:** Με βάση τα κενά που εντοπίστηκαν, μπορούν να γίνουν συστάσεις για κατάλληλη κατάρτιση, συνεχή εκπαίδευση ή προσόντα. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει τόσο την τυπική εκπαίδευση όσο και την άτυπη μάθηση.

Κατάρτιση ή περαιτέρω εκπαίδευση

- 4. Εξέταση των ατομικών μαθησιακών αναγκών:** Η συμβουλή λαμβάνει υπόψη τις ατομικές μαθησιακές ανάγκες του ιδρυτή και τον διαθέσιμο χρόνο για τη δημιουργία εξατομικευμένων συστάσεων.
- 5. Σχεδιασμός και υλοποίηση:** Μετά τον προσδιορισμό της απαραίτητης κατάρτισης και περαιτέρω εκπαίδευση, η συμβουλευτική για την εκκίνηση υποστηρίζει τον ιδρυτή στο σχεδιασμό και την υλοποίηση αυτών των εκπαιδευτικών μέτρων. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την απόκτηση πιστοποιητικών, πτυχίων ή προσόντων.

Η διερεύνηση της απαραίτητης εκπαίδευσης και κατάρτισης είναι ζωτικής σημασίας για να διασφαλιστεί ότι ο ιδρυτής διαθέτει τις δεξιότητες και τις γνώσεις που απαιτούνται για την επιτυχή λειτουργία της επιχείρησής του και την αντιμετώπιση των προκλήσεων. Αυτό συμβάλλει στην ενίσχυση του επιχειρηματικού δυναμικού και αυξάνει τις πιθανότητες επιτυχίας.

Οικονομικά



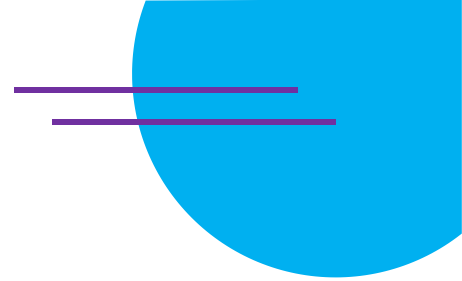
Η ανάλυση των οικονομικών του ιδρυτή στη συμβουλευτική για την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης είναι ένα κρίσιμο βήμα για να διασφαλιστεί ότι η οικονομική βάση για την ίδρυση και τη λειτουργία μιας εταιρείας είναι σταθερή.

Οικονομικά

- 1. Προσωπική οικονομική κατάσταση:** Πρώτον, θα πρέπει να εξεταστεί η τρέχουσα οικονομική κατάσταση του ιδρυτή, συμπεριλαμβανομένου του εισοδήματος, των αποταμιεύσεων, των χρεών και των υποχρεώσεων. Με τον τρόπο αυτό μπορεί να προσδιοριστεί αν ο ιδρυτής διαθέτει επαρκείς οικονομικούς πόρους για να υποστηρίξει την αρχική φάση της επιχείρησης.
- 2. Κεφαλαιακές απαιτήσεις εκκίνησης:** συμπεριλαμβανομένου του κόστους του εξοπλισμού, των προμηθειών, του μάρκετινγκ και άλλων εξόδων εκκίνησης.
- 3. Πηγές χρηματοδότησης:** Οι συμβουλές θα πρέπει να εξετάζουν τις διάφορες επιλογές χρηματοδότησης της επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένων των ιδίων κεφαλαίων, του χρέους, των επιχορηγήσεων, των επενδυτών και των προσωπικών αποταμιεύσεων του ιδρυτή.

Οικονομικά

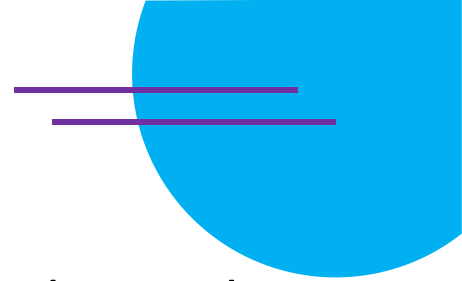
- 4. Οικονομικές προβλέψεις:** Είναι σκόπιμο να προετοιμάσετε οικονομικές προβλέψεις για να εκτιμήσετε τα αναμενόμενα έσοδα, έξοδα και κέρδη για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης. Αυτό μπορεί να βοηθήσει στον έγκαιρο εντοπισμό των οικονομικών δυσχερειών.
- 5. Διαχείριση ταμειακών ροών:** Η διαχείριση των ταμειακών ροών είναι ζωτικής σημασίας. Αυτό περιλαμβάνει τον προγραμματισμό του τρόπου με τον οποίο τα χρήματα εισρέουν στην επιχείρηση και πώς χρησιμοποιούνται για τρέχουσες δαπάνες και επενδύσεις.
- 6. Φορολογικές εκτιμήσεις:** Θα πρέπει να εξεταστούν οι φορολογικές επιπτώσεις της έναρξης μιας επιχείρησης, ώστε να διασφαλιστεί ότι πληρούνται όλες οι νομικές υποχρεώσεις και ότι δεν προκύπτουν απροσδόκητες φορολογικές επιβαρύνσεις.
- 7. Ταμείο έκτακτης ανάγκης:** Η δημιουργία ενός ταμείου έκτακτης ανάγκης μπορεί να βοηθήσει στην άμβλυση απρόβλεπτων οικονομικών δυσκολιών ή απροσδόκητων δαπανών.



8. **Προσωπικός οικονομικός προγραμματισμός:** Οι συμβουλές για την ίδρυση μιας επιχείρησης μπορούν επίσης να εξετάσουν τον αντίκτυπο της ίδρυσης μιας επιχείρησης στα προσωπικά οικονομικά του ιδρυτή, συμπεριλαμβανομένης της εξασφάλισης των δαπανών διαβίωσης και των οικονομικών υποχρεώσεων.
9. **Αξιολόγηση κινδύνου:** Είναι σημαντικό να αξιολογούνται οι πιθανοί οικονομικοί κίνδυνοι και αβεβαιότητες και να αναπτύσσονται σχέδια μετριασμού των κινδύνων.
10. **Οικονομική πληροφόρηση:** για να διασφαλιστεί ότι ο ιδρυτής έχει σαφή εικόνα της οικονομικής κατάστασης της εταιρείας.

Η ανάλυση των οικονομικών του ιδρυτή είναι ζωτικής σημασίας για τον έγκαιρο εντοπισμό οικονομικών δυσχερειών και προβλημάτων και για να διασφαλιστεί ότι η εταιρεία διαθέτει στέρεα οικονομικά θεμέλια. Βοηθά επίσης στην ανάπτυξη μιας οικονομικής στρατηγικής και ενός σχεδίου για την επίτευξη των οικονομικών στόχων της εταιρείας.

Παιχνίδι ρόλων



Σενάριο: Υποθέστε ότι το άτομο που ενδιαφέρεται να ξεκινήσει μια επιχείρηση έχει μια επιχειρηματική ιδέα για μια νέα καφετέρια, αλλά χρειάζεται υποστήριξη στην ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου και στην αποσαφήνιση στρατηγικών ερωτημάτων.

Διαδικασία παιχνιδιού ρόλων:

- 1. Εισαγωγή και καθορισμός στόχων:** Ο σύμβουλος και το άτομο που ενδιαφέρεται να ξεκινήσει μια επιχείρηση συστήνονται και συζητούν τους στόχους του παιχνιδιού ρόλων.
Το άτομο που ενδιαφέρεται να ξεκινήσει μια επιχείρηση εξηγεί την επιχειρηματική του ιδέα και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει.
- 2. Διαβούλευση:** Ο σύμβουλος αναλαμβάνει το ρόλο του συμβούλου και αρχίζει μια συζήτηση που θα ήταν τυπική για μια διαβούλευση. Κάνει ερωτήσεις για να βρει περισσότερα για την επιχειρηματική ιδέα, τα κίνητρα των ενδιαφερομένων να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και τους στόχους τους.

Παιχνίδι ρόλων

- 3. Προσδιορισμός του προβλήματος:** Ο σύμβουλος μπορεί να κάνει στοχευμένες ερωτήσεις για να αποκαλύψει πιθανά προβλήματα ή κενά στην επιχειρηματική ιδέα ή στην κατανόηση του ατόμου που ενδιαφέρεται να ξεκινήσει μια επιχείρηση.
- 4. Ανατροφοδότηση και συστάσεις:** Ο σύμβουλος παρέχει ανατροφοδότηση, συμβουλές και συστάσεις για να βελτιώσει την επιχειρηματική ιδέα και να προσφέρει πιθανές λύσεις στις προκλήσεις που έχουν εντοπιστεί.
- 5. Διευκρίνιση αμφιβολιών και ερωτήσεων:** Όσοι ενδιαφέρονται να ξεκινήσουν μια επιχείρηση έχουν την ευκαιρία να υποβάλουν ερωτήσεις και να διευκρινίσουν τυχόν αβεβαιότητες σχετικά με τις συμβουλές του συμβούλου.
- 6. Συζήτηση και προγραμματισμός:** Η υποψήφια νεοσύστατη επιχείρηση και ο σύμβουλος μπορούν να συζητήσουν τα επόμενα βήματα, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου, του εντοπισμού επιλογών χρηματοδότησης και του καθορισμού βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων στόχων.

Παιχνίδι ρόλων

- 7. Αναστοχασμός:** Μετά το παιχνίδι ρόλων, το άτομο που ενδιαφέρεται να ξεκινήσει μια επιχείρηση και ο σύμβουλος μπορούν να αναστοχαστούν τη συζήτηση και να συζητήσουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες που απέκτησαν.

Τα παιχνίδια ρόλων στη συμβουλευτική για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων είναι χρήσιμα για την εξάσκηση της επικοινωνίας, τη βελτίωση των συμβουλευτικών δεξιοτήτων του συμβούλου και την παροχή σε όσους ενδιαφέρονται να ιδρύσουν μια επιχείρηση πρακτικής εμπειρίας στη συζήτηση της επιχειρηματικής τους ιδέας. Βοηθούν επίσης στην οικοδόμηση μιας σχέσης εμπιστοσύνης μεταξύ του συμβούλου και του ενδιαφερόμενου να ιδρύσει μια επιχείρηση, η οποία είναι ζωτικής σημασίας για τη συμβουλευτική διαδικασία.

A stack of three blue squares with rounded corners, slightly offset from each other, creating a layered effect. The top square is the most prominent.

ΕΝΟΤΗΤΑ
4

A large blue rounded rectangle with a thin white border, serving as a background for the main title.

Λήψη αποφάσεων

Ο άμεσος δρόμος για την ίδρυση μιας εταιρείας

Εάν, ως αποτέλεσμα της αρχικής διαβούλευσης, ισχύει η πρόβλεψη ότι η βασική βιωσιμότητα και η βιωσιμότητα της επιχειρηματικής ιδέας είναι δεδομένη, αναπτύσσεται από κοινού ο οδικός χάρτης εκκίνησης.

Αυτός ο χάρτης πορείας περιέχει συνήθως μια βήμα προς βήμα επισκόπηση των βασικών εργασιών, ορόσημων και στόχων που πρέπει να επιτευχθούν για την επιτυχή έναρξη και λειτουργία της επιχείρησης. Επιπλέον, ο σύμβουλος θα πρέπει να συντάξει μια σύντομη έκθεση.

Αυτή μπορεί να είναι μια συμπαγής και συνοπτική αξιολόγηση μιας συγκεκριμένης πτυχής της έναρξης μιας επιχείρησης ή μιας θεμελιώδους ανάλυση ενός έργου εκκίνησης. Μια σύντομη έκθεση έχει συνήθως ως στόχο να παρέχει γρήγορο προσανατολισμό και να επιτρέπει μια αρχική αξιολόγηση του έργου εκκίνησης.



Ίδρυση σε εξέλιξη

Υπάρχουν διάφοροι λόγοι για τους οποίους κάποιος μπορεί να μην θέλει να ακυρώσει την έναρξη μιας επιχείρησης, αλλά αντίθετα να την αναβάλει. Αυτό μπορεί επίσης να είναι αποτέλεσμα της αρχικής διαβούλευσης. Ακολουθούν ορισμένοι πιθανοί λόγοι:

- 1. Έλλειψη κεφαλαίων:** Οι ιδρυτές δεν διαθέτουν επαρκείς οικονομικούς πόρους για να ξεκινήσουν αμέσως την εταιρεία. Σε αυτή την περίπτωση, μπορεί να είναι απαραίτητη η αναβολή, ώστε να δοθεί χρόνος για αποταμίευση ή για την εξεύρεση χρηματοδότησης.
- 2. Ανεπαρκής προετοιμασία:** Είτε πρόκειται για την επιχειρηματική ιδέα, είτε για την ανάλυση της αγοράς, είτε για τα απαραίτητα νομικά βήματα. Θέλουν να έχουν περισσότερο χρόνο για να προετοιμαστούν διεξοδικότερα για να ελαχιστοποιήσουν τον κίνδυνο.
- 3. Προσωπικές συνθήκες:** Προσωπικές περιστάσεις, όπως προβλήματα υγείας, οικογενειακές υποχρεώσεις ή άλλες προτεραιότητες, μπορεί να απαιτούν την καθυστέρηση της έναρξης της επιχείρησης.

Ίδρυση σε εξέλιξη

- 4. Εξωτερικοί παράγοντες:** Εξωτερικοί παράγοντες όπως η οικονομική αβεβαιότητα, οι πολιτικές αλλαγές ή οι τάσεις της αγοράς μπορούν να επηρεάσουν την απόφαση. Σε αβέβαιους καιρούς, μπορεί να έχει νόημα να περιμένετε πριν ξεκινήσετε μια νέα επιχείρηση.
- 5. Έλλειψη εταίρων ή εμπειρογνωμοσύνης:** Η αναβολή μπορεί να είναι απαραίτητη για να βρεθούν οι κατάλληλοι συνεργάτες ή να αποκτηθούν οι απαραίτητες γνώσεις.
- 6. Τεχνολογικές εξελίξεις:** Σε ορισμένους κλάδους, μπορεί να έχει νόημα να περιμένετε τις τεχνολογικές εξελίξεις που θα μπορούσαν να βελτιώσουν την επιχειρηματική ιδέα.
- 7. Νομικές ή κανονιστικές προκλήσεις:** Εάν ο προτεινόμενος επιχειρηματικός τομέας περιλαμβάνει πολύπλοκες νομικές ή κανονιστικές απαιτήσεις, μπορεί να χρειαστεί χρόνος για να ξεπεραστούν αυτά τα εμπόδια.

Ίδρυση σε εξέλιξη

8. **Έρευνα αγοράς:** Η λεπτομερής έρευνα αγοράς μπορεί να αποκαλύψει ότι η αρχική ιδέα δεν έχει τόσες δυνατότητες όσες θεωρήθηκαν αρχικά. Στην περίπτωση αυτή, μπορεί να έχει νόημα μια προσαρμογή ή αναβολή της ίδρυσης.

Η απόφαση να αναβληθεί η έναρξη μιας επιχείρησης μπορεί να είναι εύλογη, εάν βασίζεται σε προσεκτική εξέταση των περιστάσεων και των κινδύνων. Είναι σημαντικό να τεκμηριωθούν οι λόγοι της αναβολής και να δημιουργηθούν ένα σαφές σχέδιο δράσης για για το μεσοδιάστημα, ώστε να διασφαλιστεί ότι η έναρξη είναι επιτυχής σε μεταγενέστερη ημερομηνία.



Αποφυγή έναρξης επιχείρησης

Εάν η αρχική διαβούλευση δεν αποκαλύπτει τη βιωσιμότητα ή τη βιωσιμότητα της επιχειρηματικής ιδέας ή εάν οι προσωπικές απαιτήσεις δεν είναι συμβατές με την έναρξη μιας επιχείρησης, δεν συνιστάται η έναρξη μιας επιχείρησης.

Είναι αυτονόητο ότι μπορεί να γίνει μόνο μία σύσταση και ότι είναι τελικά απόφαση των ενδιαφερομένων να ξεκινήσουν μια επιχείρηση αν και πώς θέλουν να προχωρήσουν.

Σε περίπτωση παροχής συμβουλών, όσοι ενδιαφέρονται να ξεκινήσουν μια επιχείρηση θα πρέπει να λάβουν άλλη υποστήριξη. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να ηγηθεί της συζήτησης σχετικά με τις εναλλακτικές λύσεις για την εξασφάλιση του βιοπορισμού του καθενός.

Οι υπάρχουσες επαφές με γραφεία ευρέσεως εργασίας και κέντρα απασχόλησης, αλλά και με επιμελητήρια και επιχειρήσεις, είναι χρήσιμες εδώ.

Αποφυγή έναρξης επιχείρησης



Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει τη διανομή πληροφοριακού υλικού, για παράδειγμα από τον οργανισμό απασχόλησης (πληροφορίες σχετικά με τα επαγγελματικά προφίλ και την περαιτέρω κατάρτιση), την παραπομπή των ατόμων σε σημεία επαφής με κατάλληλες συμβουλές ή τη συνοδεία όσων ενδιαφέρονται να ξεκινήσουν μια επιχείρηση στα ραντεβού τους στον οργανισμό απασχόλησης/το κέντρο απασχόλησης, προκειμένου να συνεργαστούν εκεί για να συζητήσουν την περαιτέρω σταδιοδρομία τους, να ενεργήσουν.

Σύνοψη



Τώρα που ολοκληρώσατε αυτή την ενότητα, θα πρέπει να είστε σε θέση να:

- Ξέρετε πώς να ευαισθητοποιήσετε την επιχειρηματικότητα μεταξύ των ατόμων με αναπηρία
- Είστε σε θέση να αναπτύξετε νέες επιχειρηματικές ιδέες
- Γνωρίζετε ποιες γενικές προϋποθέσεις πρέπει να πληρούνται
- Θα πρέπει να είστε σε θέση να καθοδηγείτε τους ανθρώπους που συμβουλεύετε στο σωστό δρόμο όταν παίρνουν μια απόφαση

Κατάλογος παραπομπών



- KfW Bankengruppe: Η KfW είναι μια γερμανική αναπτυξιακή τράπεζα που υποστηρίζει νεοφυείς επιχειρήσεις και επιχειρηματίες. Ο ιστότοπος παρέχει πληροφορίες σχετικά με διάφορα προγράμματα χρηματοδότησης, επιλογές χρηματοδότησης και πρακτικές συμβουλές για την έναρξη μιας επιχείρησης. Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα τους στη [διεύθυνση: https://www.kfw.de/](https://www.kfw.de/)
- IHK (Βιομηχανικά και Εμπορικά Επιμελητήρια): Τα τοπικά IHK προσφέρουν υποστήριξη και συμβουλές για νεοσύστατες επιχειρήσεις. Μπορούν να βοηθήσουν σε ερωτήσεις σχετικά με την έναρξη λειτουργίας, τη χρηματοδότηση, τις νομικές μορφές, τους φόρους και πολλά άλλα.
- GründerZeiten: GründerZeiten είναι ένα διαδικτυακό περιοδικό για επιχειρηματίες και παρέχει πληροφορίες για διάφορες πτυχές της έναρξης μιας επιχείρησης, ιστορίες επιτυχίας ιδρυτών, συμβουλές και πηγές: <https://www.existenzgruender.de/DE/Mediathek/Publikationen/Gruender-Zeiten/inhalt.html>
- Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT): Η deGUT είναι μια εμπορική έκθεση και ένα συνέδριο για νεοφυείς επιχειρήσεις και επιχειρηματίες: <https://www.degut.de/>
- Ο πλοηγός επιχειρηματικών μοντέλων: <https://businessmodelnavigator.com/about>
- Sozialverband VdK Deutschland: VdK είναι μια μεγάλη κοινωνική ένωση στη Γερμανία που υπερασπίζεται τα δικαιώματα των ατόμων με αναπηρία. Προσφέρει συμβουλές και πληροφορίες σχετικά με την αυτοαπασχόληση και την ίδρυση επιχειρήσεων: <https://www.vdk.de/deutschland/pages/themen/behinderung/73503/behindertenpolitik?dscc=ok>.
- Τμήμα Οικονομικών και Κοινωνικών Υποθέσεων: <https://sdgs.un.org/goals>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του ΟeAD-GmbH. Η Ευρωπαϊκή Ένωση και η χρηματοδοτούσα αρχή δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.



Erasmus+

**Σας ευχαριστώ
για την προσοχή σας!**