



ΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΗ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ



Γεια σας!

Ονομάζομαι.....

Είμαι....



Building Community Resilience
through Communication & Technology

BUCOLICO JUNIOR ENTREPRENEURSHIP CURRICULUM



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

Ο στόχος

Να δείξουμε πώς η
επιχειρηματικότητα
υποστηρίζει τις τοπικές
κοινωνίες

Να σας βοηθήσουμε να γίνετε
επιτυχημένος επιχειρηματίας

Έμπνευση

Κίνητρο



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- Χ Δική μου επιχείρηση - τι προσφέρει εκτός από χρήματα;
- Χ Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου - ακριβής περιγραφή της στρατηγικής της εταιρείας
- Χ Πώς οι επιχειρήσεις δημιουργούν αξία για τις τοπικές κοινωνίες - μελέτες περιπτώσεων
- Χ Εργασία που φέρνει ευτυχία



ΚΑΝΟΝΕΣ



Να είστε κουλ



Πάντα στην
ώρα σας

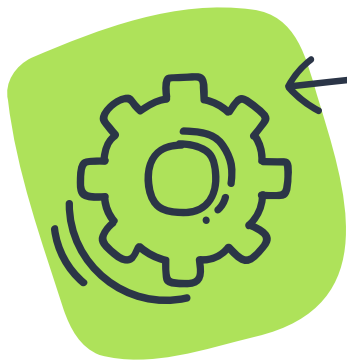


Σε λειτουργία
πτήσης



Μιλήστε όταν
θέλετε

Κάτι άλλο;



ΓΙΑΤΙ

Θέλω μια δική μου
επιχείρηση;

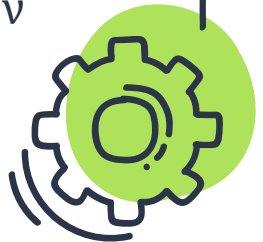
To OXFORD STYLE DEBATE

- X Το Oxford Style Debate είναι μια μονομαχία ομιλητών.
- X Το κύριο καθήκον είναι να παρουσιάσει πειστικά τα επιχειρήματα και να αντικρούσει τα επιχειρήματα του αντιπάλου.
- X Δεν αποσκοπεί στην εξαγωγή κοινών συμπερασμάτων ή να πείσει για μια συγκεκριμένη άποψη.



ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ DEBATE

- ✗ Συμμετέχοντες: Πρόεδρος, Γραμματέας, ομιλητές (2 x 4 άτομα) και παρατηρητές
- ✗ Η μία ομάδα ομιλητών είναι «υπέρ» (Υποστήριξη), η άλλη «κατά» (Αντίθεση)
- ✗ Οι ομιλητές σε κάθε πλευρά μιλούν εναλλάξ – κάθε μία από τις δηλώσεις διαρκεί έως και 3 λεπτά
- ✗ Οι παρατηρητές αξιολογούν τη συζήτηση και υποδεικνύουν τον νικητή
- ✗ Ο Γραμματέας κρατά το χρόνο και ανακοινώνει τους νικητές

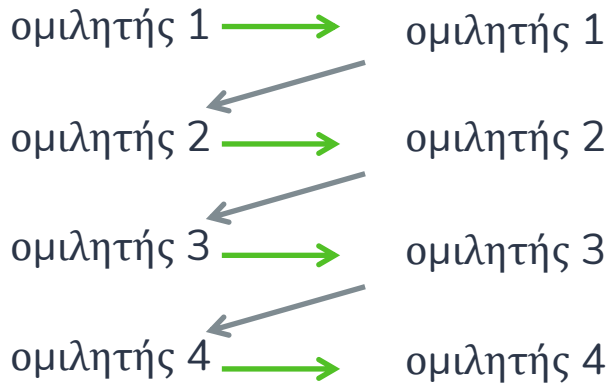


ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ DEBATE

Σειρά ομιλιών

υπέρ

κατά



✗ ο ομιλητής μιλάει για 3 λεπτά

✗ μπορεί να απαντήσει σε 1 μια ερώτηση από την άλλη ομάδα

✗ απαντά σε 1 μία ερώτηση από τους παρατηρητές (εάν το λέει ο πρόεδρος)



ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ DEBATE

- Χ ομιλητής 1 – ορίζει τη θέση της συζήτησης και δίνει μερικά από τα πιο σημαντικά επιχειρήματα
- Χ ομιλητής 2 - δίνει επιχειρήματα διευρύνοντας τη θέση της πλευράς του και μπορεί να αναφέρεται στις δηλώσεις των αντιπάλων
- Χ ομιλητής 3 - αμφισβητεί τα επιχειρήματα της άλλης πλευράς, μπορεί να παρέχει πρόσθετα επιχειρήματα
- Χ ομιλητής 4 – συνοψίζει όλα τα επιχειρήματα από την πλευρά του χωρίς να προσθέτει επιπλέον επιχειρήματα



ΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

- ✗ Κάθε παρατηρητής έχει 10 βαθμούς για να μοιράσει στις ομάδες. Δεν μπορεί όμως να δώσει από 5 βαθμούς και στις δύο ομάδες.
- ✗ Ο παρατηρητής καθοδηγείται από μια υποκειμενική αξιολόγηση της ισχύος των επιχειρημάτων και της ποιότητας των δηλώσεων. ΟΧΙ με βάση το αν πείστηκε ή όχι.
- ✗ Κριτήρια αξιολόγησης: **ισχύς επιχειρηματολογίας, ποιότητα έκφρασης και αποτελεσματική αντίκρουση των επιχειρημάτων του αντιπάλου.**



ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

Σειρά ομιλιών

υπέρ

κατά

ομιλητής 1	→	ομιλητής 1
ομιλητής 2	→	ομιλητής 2
ομιλητής 3	→	ομιλητής 3
ομιλητής 4	→	ομιλητής 4

Αξιολόγηση

- ✗ Κάθε παρατηρητής έχει 10 βαθμούς για να μοιράσει στις ομάδες. Δεν μπορεί όμως να δώσει από 5 βαθμούς και στις δύο ομάδες.
- ✗ Υποκειμενική
- ✗ Κριτήρια αξιολόγησης: ισχύς επιχειρηματολογίας, ποιότητα έκφρασης και αποτελεσματική αντίκρουση των επιχειρημάτων του αντιπάλου.



ΚΑΜΒΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

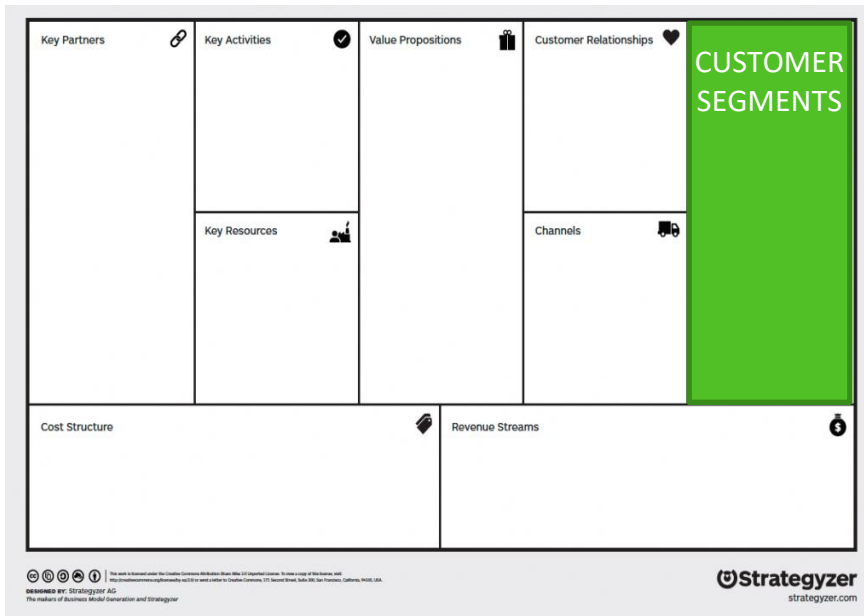
The Business Model Canvas					Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments				
	Key Resources		Channels					
Cost Structure			Revenue Streams					

© 2016 Strategyzer AG. This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

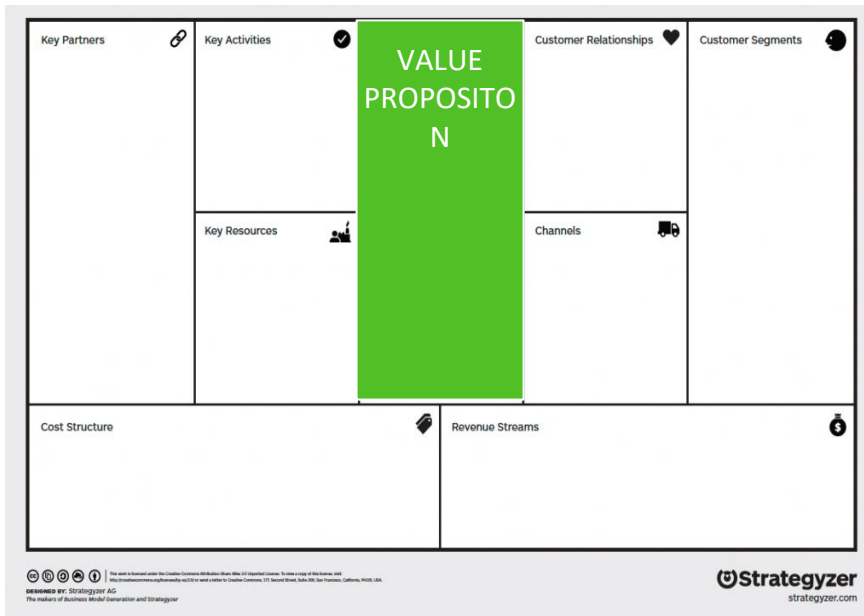
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



**Για ποιους δημιουργείται αξία
και ποιοι είναι οι
σημαντικότεροι πελάτες μας;**

- παρόμοιες ανάγκες
- απαιτεί ξεχωριστά κανάλια επικοινωνίας
- παρόμοιου τύπου σχέση
- παρόμοιο επίπεδο κερδοφορίας

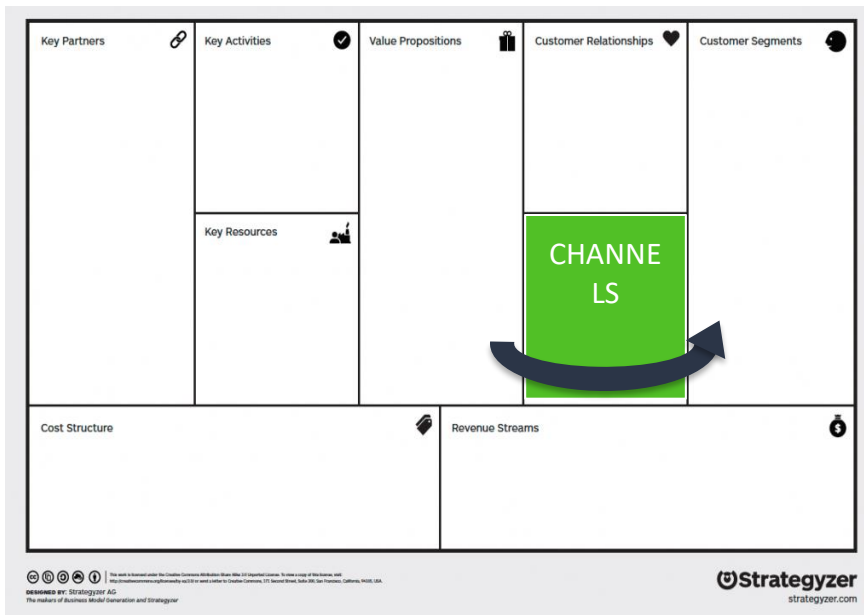
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



Ο λόγος για τον οποίο οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν μια επιχείρηση έναντι μιας άλλης...

- περιγράφει πώς τα προϊόντα και οι υπηρεσίες σας δημιουργούν αξία για τα τμήματα των πελατών
- δεν ισοδυναμεί με προϊόν, αλλά με το πακέτο προϊόντων και υπηρεσιών!

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



Το "διάφορα" σημαίνει ότι προσεγγίζετε τμήματα πελατών και επικοινωνείτε μαζί τους πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την αγορά

- οικοδόμηση γνώσης για το προϊόν
- δημιουργώντας μια γνώμη
- αγορά και παράδοση
- υποστήριξη μετά την πώληση

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



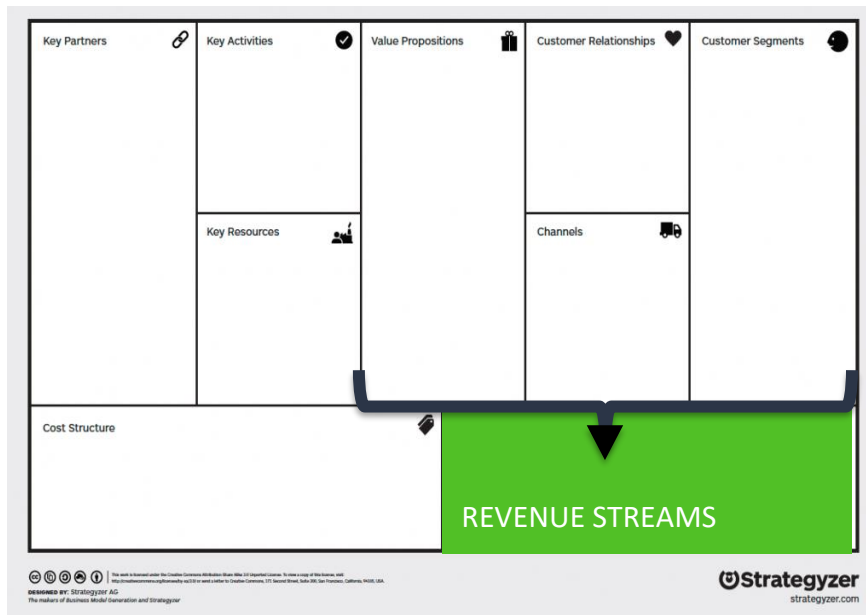
Στρατηγικές απόκτησης,
διατήρησης και ανάπτυξης για
κάθε κανάλι

αυτοματοποιημένο

προσωπικό

συνδημιουργία αξίας

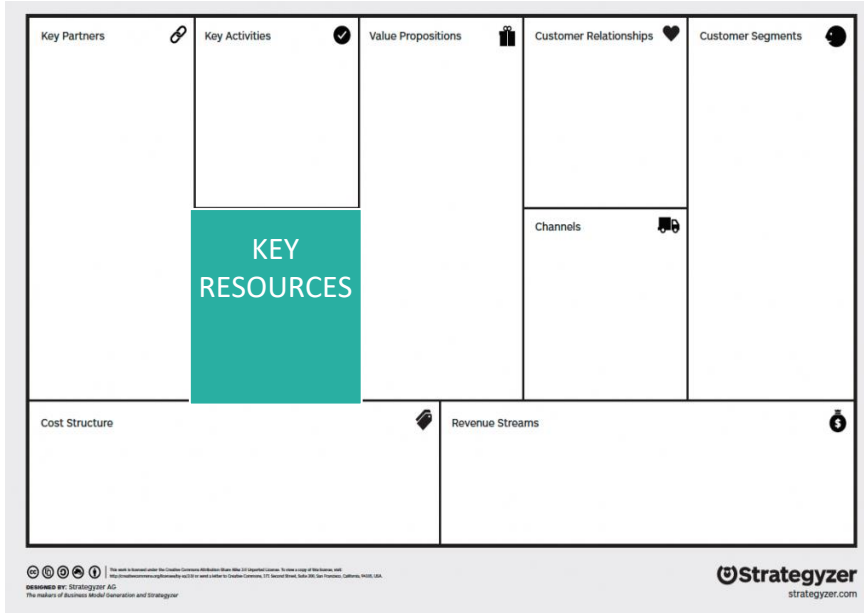
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



Πώς θα πληρώσει κάθε τμήμα
για την αξία που παραδίδεται

- εφάπαξ ή επαναλαμβανόμενες συναλλαγές όπως συνδρομές
- διαφορετικοί μηχανισμοί τιμολόγησης
- διαφορετικά ρεύματα

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



Ποιους βασικούς πόρους (φυσικούς, οικονομικούς, πνευματικούς ή ανθρώπινους) χρειάζεστε για να λειτουργήσει το επιχειρηματικό μοντέλο;

- για την υποστήριξη της παράδοσης της πρότασης αξίας
- για την υποστήριξη των σχέσεων
- για να προσεγγίσετε τμήματα πελατών
- για την υποστήριξη πελατών
- για να βγάλετε έσοδα

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες που οδηγούν στην επιτυχία;

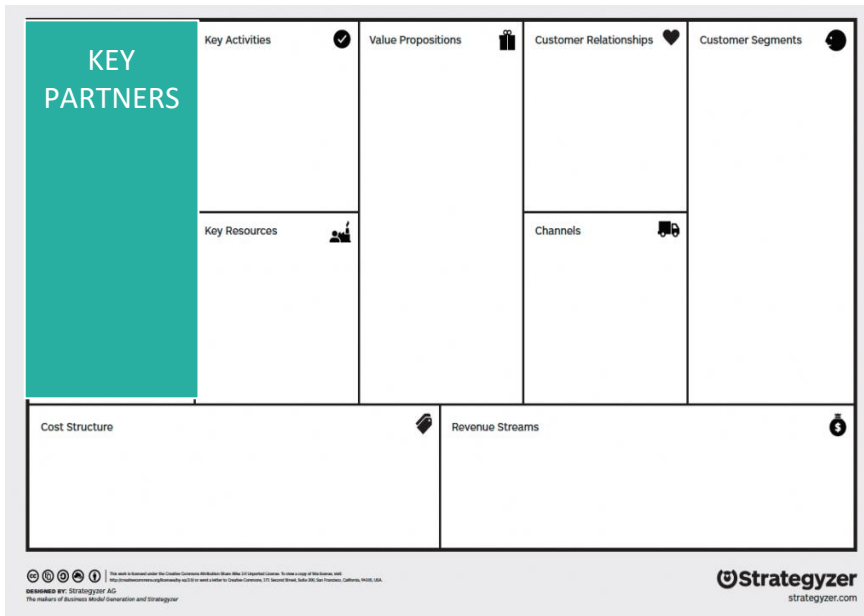
- από την παραγωγή, μέσω του χειρισμού των σχέσεων με τους πελάτες, έως την επίλυση προβλημάτων και τις δραστηριότητες που σχετίζονται με τη λειτουργία της υποδομής της εταιρείας

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

The diagram shows a blank Business Model Canvas. It is a rectangular grid divided into nine sections. On the far left is a vertical teal bar labeled 'KEY PARTNERS'. The main area is divided into two rows. The top row has four sections: 'Key Activities' (with a checkmark icon), 'Value Propositions' (with a gift icon), 'Customer Relationships' (with a heart icon), and 'Customer Segments' (with a person icon). The bottom row has two sections: 'Key Resources' (with a person and magnifying glass icon) and 'Channels' (with a truck icon). Below these are two wide sections: 'Cost Structure' (with a hand icon) and 'Revenue Streams' (with a dollar sign icon). At the bottom left, there is small text about the canvas being a trademark of Strategyzer. At the bottom right, the Strategyzer logo and website are displayed.

Ποιο δίκτυο συνεργατών και προμηθευτών μπορεί να αξιοποιηθεί για να λειτουργήσει το επιχειρηματικό μοντέλο;

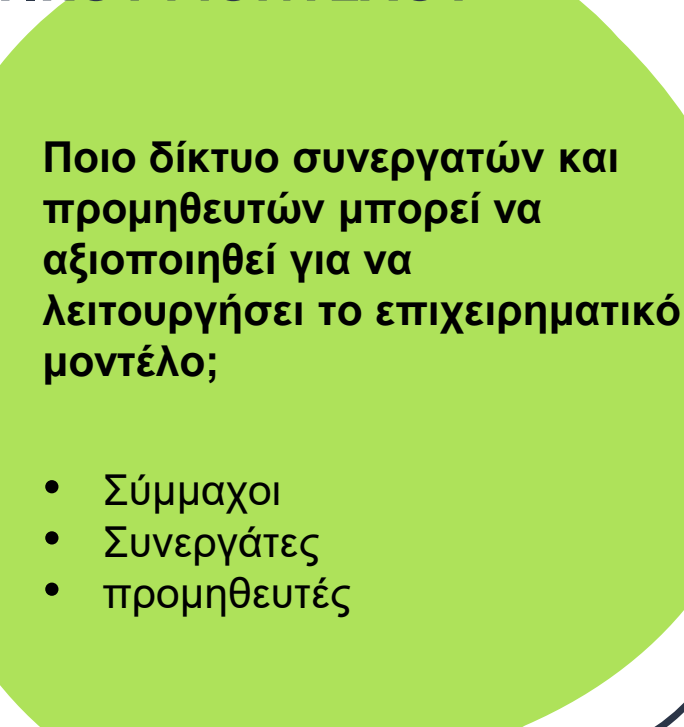
- Σύμμαχοι
- Συνεργάτες
- προμηθευτές



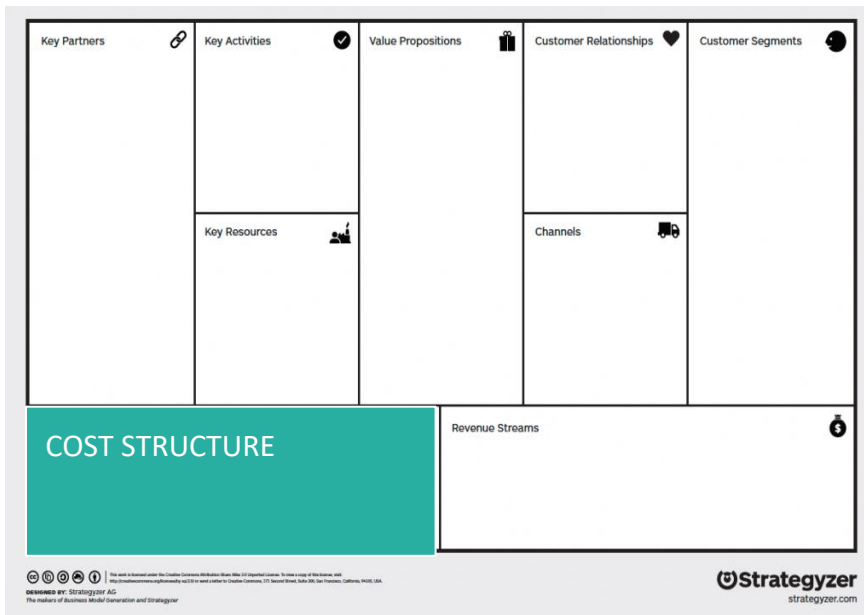
ΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

Ποιο δίκτυο συνεργατών και προμηθευτών μπορεί να αξιοποιηθεί για να λειτουργήσει το επιχειρηματικό μοντέλο;

- Σύμμαχοι
- Συνεργάτες
- προμηθευτές

- 
- ΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ**
- Ποιο δίκτυο συνεργατών και προμηθευτών μπορεί να αξιοποιηθεί για να λειτουργήσει το επιχειρηματικό μοντέλο;**
- Σύμμαχοι
 - Συνεργάτες
 - προμηθευτές

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΜΒΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

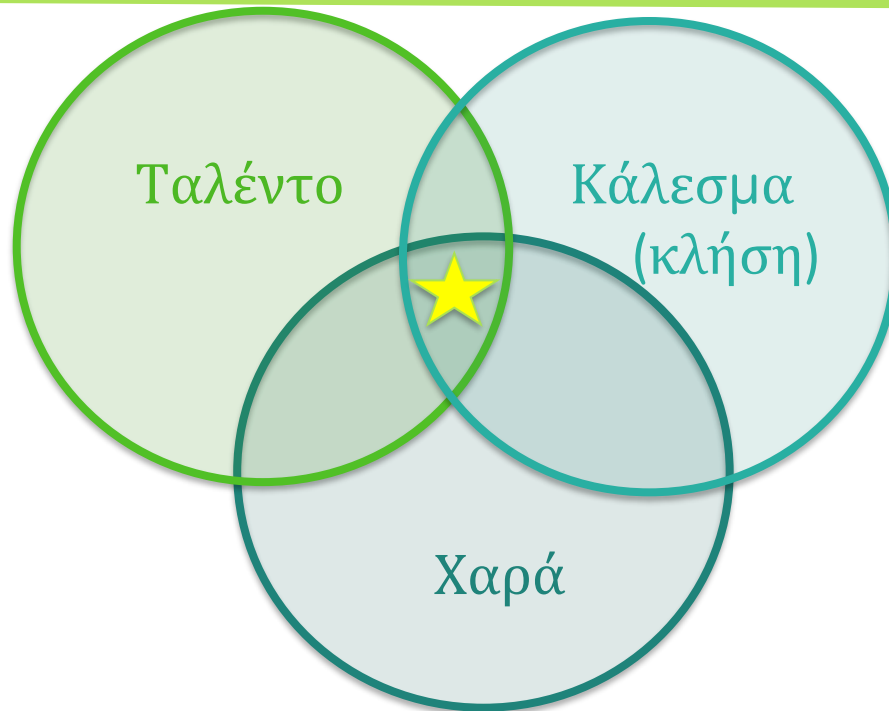


**Περίληψη όλων των δαπανών
(είτε σταθερών είτε μεταβλητών)
που θα προκύψουν κατά την
υλοποίηση της επιχείρησης**

- εξυπηρέτηση βασικών πόρων και συνεργατών
- κόστος παραγωγής μιας αξίας
- σχέση με τον πελάτη και κόστος υποστήριξης καναλιού
- εξυπηρέτηση των διαδικασιών της εταιρείας

ομάδα-στόχος
πρόταση αξίας
προσφορά
άλλα στοιχεία του καμβά

ΕΡΓΑΣΙΑ ΠΟΥ ΦΕΡΝΕΙ ΕΥΤΥΧΙΑ



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΤΗΣ ΑΓΚΑΛΙΑΣ

- Χ Υπάρχουσα ανάγκη
- Χ Δράση υπέρ της υγείας, ρύθμιση συναισθημάτων
- Χ Ωρομίσθια: 40-80 \$ συν τα φιλοδώρηματα



ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ

Η ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

- Χ ομάδα-στόχος
- Χ πρόταση αξίας
- Χ προσφορά

ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΠΗΓΕΣ

