

Εκπαιδευτικό Υλικό

Ενίσχυση της αυτοαπασχόλησης μεταναστών και προσφύγων με μαθησιακές δυσκολίες

Το σχέδιο αυτό χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η παρούσα δημοσίευση (ανακοίνωση) δεσμεύει μόνο το συντάκτη της και η Επιτροπή δεν ευθύνεται για τυχόν χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	4
1. Προτεινόμενες Μεθοδολογίες.....	6
1.1 Εκπαιδευτική Ενότητα 1 – Επιχειρηματικότητα.....	7
1.1.1 Επιχειρηματικότητα – Μεθοδολογία.....	7
1.1.2. Επιχειρηματικότητα – Εκπαιδευτικό Υλικό	10
1.2 Εκπαιδευτική Ενότητα 2 – Επιχειρηματική κουλτούρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση	17
1.2.1. Επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση – Μεθοδολογία.....	17
1.2.2 Επιχειρηματικότητα στην ΕΕ – Υλικό	19
1.2.3 Πολιτική της ΕΕ για τις ΜΜΕ – Μεθοδολογία	27
1.2.4 Πολιτική της ΕΕ για τις ΜΜΕ – Υλικό	29
1.3 Εκπαιδευτική Ενότητα 3 – Νομικό, φορολογικό και οικονομικό περιβάλλον	38
1.3.1. Νομικό, φορολογικό και οικονομικό περιβάλλον – Μεθοδολογία	38
1.3.2 Πώς να ξεκινήσετε μια επιχείρηση στην Ελλάδα – Υλικό.....	39
1.3.3. “PEST ανάλυση – ανά τομέα και επιχείρηση” – Μεθοδολογία	45
2.4 Εκπαιδευτική Ενότητα 4 – Επιχειρηματικό σχέδιο.....	48
2.4.1 Σύντομη εισαγωγή.....	48
2.4.2 Καφέ ιδεών– Μεθοδολογία	48
2.4.3 Δημιουργία Επιχειρηματικών Ιδεών με τη μεθοδολογία της Lego® Serious Play ®	53
2.4.5 Επιχειρηματικός σχεδιασμός – Μεθοδολογίες	56
2.1.3 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων οπωροπωλείου	69
2.1.4 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – ΦΠΑ	71
2.1.5 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ.....	73
2.1.6 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων εταιρείας καθαρισμού – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ.....	76
2.1.7 Τελική άσκηση.....	80
2. Διδασκαλία	82
Προτεινόμενη μεθοδολογία	82
2.1. “Το λογότυπο μου” – Άσκηση για να “σπάσει ο πάγος”	82
2.2. “Κατατάσσοντας τους 5 κορυφαίους στόχους σας” – Αυτόνομες ασκήσεις και Ομαδική συζήτηση.....	83
2.3. “Το προφίλ του Επιχειρηματία” – Αυτόνομες ασκήσεις και Ομαδική συνεργασία ..	84
2.4. “Δημιουργικότητα και Επιχειρηματικότητα” – Ομαδική άσκηση	85
2.5. “Εύρεση επιχειρηματικών ιδεών” – Ομαδική άσκηση.....	86
2.6. “Σχέδιο καριέρας” – Αυτόνομες ασκήσεις.....	87
2.7. “Επιχειρηματικότητα για όσους έχουν μια καλή επιχειρηματική ιδέα και επιθυμούν περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη δημιουργία μιας ομάδας” – Αυτόνομες ασκήσεις	88
2.8. “Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου” – Ομαδικές ασκήσεις και καταιγισμός ιδεών	89

*Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
2016-1-ES01-KA204-025278*

2.9. "Επιτυχημένα παραδείγματα" – Βίντεο και Συζήτηση	90
Παράρτημα 1. Φύλλο εργασίας της άσκησης "Κατατάσσοντας τους 5 κορυφαίους στόχους σας"	91
Παράρτημα 2. Φυλλάδιο "Προφίλ του επιχειρηματία"	92
3. Σύνδεσμοι και υποστηρικτικό υλικό	93
Γενικές πηγές	93
Ελλάδα	94

Εισαγωγή

Το **"SELF-EMP: Αυτοαπασχόληση για μετανάστες και πρόσφυγες με χαμηλό επίπεδο δεξιοτήτων"** είναι ένα έργο που διαχειρίζεται το FOREM (Ισπανία) σε συνεργασία με εταίρους από 5 διαφορετικές ευρωπαϊκές χώρες: APSHSTDC (Πορτογαλία), Εκπαιδευτικός Οργανισμός ΔΗΜΗΤΡΑ (Ελλάδα), ed-consult (Ιταλία), UATAE (Ισπανία) και Kairos Europe Ltd. (Ηνωμένο Βασίλειο) - <http://www.self-emp.eu/>.

Ο **γενικός στόχος** αυτού του έργου είναι να παρέχει στους μετανάστες και τους πρόσφυγες με βασικές γνώσεις της γλώσσας της χώρας υποδοχής τους και χαμηλό επίπεδο δεξιοτήτων, μια διαδρομή υποστήριξης της επιχειρηματικότητας κατάλληλη για τις ανάγκες τους: χρησιμοποιώντας απλή γλώσσα υποστηριζόμενη με εικόνες σε σαφή τρόπο.

Ειδικοί στόχοι:

- Παροχή στους συμμετέχοντες στο πρόγραμμα τα εργαλεία και τις βασικές γνώσεις που είναι απαραίτητες για να μετατρέψουν μια επιχειρηματική ιδέα σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο και να έχουν τη δυνατότητα να δημιουργήσουν το δικό τους επιχειρηματικό σχέδιο.
- Εξασφάλιση της δυνατότητας των συμμετεχόντων να επιλέγουν τον τύπο της επιχείρησης και να κατανοούν τις νομικές, οικονομικές, διοικητικές και εμπορικές απαιτήσεις.
- Βελτίωση της απασχολησιμότητας των μεταναστών και των προσφύγων.
- Η ανάπτυξη επιχειρηματικής δράσης αποτελεί πρόκληση για τους πρόσφυγες και τους μετανάστες λόγω της ισχυρής πιθανότητας να έχουν περιορισμένες ικανότητες ανάγνωσης και γραφής της ελληνικής γλώσσας. Αυτό το εμπόδιο θα μπορούσε να ξεπεραστεί με τη χρήση μεθοδολογικών και εκπαιδευτικών εργαλείων γραμμένων σε απλή γλώσσα που να υποστηρίζεται από εικόνες.

Στόχος του παρόντος εγγράφου είναι να παρουσιάσει ένα σύνολο μεθοδολογιών που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν από εκπαιδευτές που δραστηριοποιούνται στην κατάρτιση μεταναστών και προσφύγων σε θέματα ανάπτυξης επιχειρηματικότητας.

Το έγγραφο αποτελείται από τρία Κεφάλαια. Το **Κεφάλαιο 1** αποτελείται από τέσσερις Εκπαιδευτικές Ενότητες συνολικής διάρκειας 25 ωρών όπως δίνονται παρακάτω:

- Εκπαιδευτική Ενότητα 1 – Γενική εισαγωγή στην επιχειρηματικότητα (διάρκειας 5 ωρών)
- Εκπαιδευτική Ενότητα 2 – Επιχειρηματική κουλτούρα στην Ευρώπη (διάρκειας 5 ωρών)
- Εκπαιδευτική Ενότητα 3 – Νομικό, δημοσιονομικό και οικονομικό περιβάλλον – PEST ανάλυση (διάρκειας 5 ωρών)
- Εκπαιδευτική Ενότητα 4 – Δημιουργία επιχειρηματικού σχεδίου (διάρκειας 10 ωρών)

Πιο συγκεκριμένα, η **Εκπαιδευτική Ενότητα 1** έχει μια σύντομη εισαγωγή στην επιχειρηματικότητα και καλύπτει θέματα σχετικά με το προφίλ του επιχειρηματία, το

σύνολο των προσωπικών χαρακτηριστικών και δεξιοτήτων που καθορίζουν το προφίλ του επιχειρηματία, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του επιχειρηματία, τους κινδύνους και τα μειονεκτήματα, καθώς και τα πλεονεκτήματα και ανταμοιβές. Η ενότητα αναπτύχθηκε από τον εταίρο APSHSTDC από την Πορτογαλία.

Η **Εκπαιδευτική Ενότητα 2** αποτελείται από μια σειρά προτεινόμενων μεθοδολογιών που σκοπό έχουν να βοηθήσουν τους εκπαιδευόμενους να καταλάβουν την επιχειρηματική κουλτούρα και την παρούσα οικονομική κατάσταση στην Ευρώπη, καθώς επίσης και ποια είναι η πολιτική που εφαρμόζεται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Επιπρόσθετα, οι εκπαιδευόμενοι θα ενημερωθούν για τα υποστηρικτικά μέτρα της ΕΕ, τους ισotoτόπους και τις χρηματοδοτήσεις της ΕΕ που αφορούν στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Αυτή η ενότητα αναπτύχθηκε από τον εταίρο του Ηνωμένου Βασιλείου, Kairos Europe.

Η **Εκπαιδευτική Ενότητα 3** προτείνει μια μεθοδολογία που σκοπό έχει τη βοήθεια των εκπαιδευόμενων να καταλάβουν την PEST ανάλυση και πώς μπορεί να εφαρμοστεί στη δική τους επιχείρηση. Περαιτέρω προσοχή δίνεται στο νομικό, δημοσιονομικό και οικονομικό περιβάλλον για την έναρξη μιας επιχείρησης.

Η **Εκπαιδευτική Ενότητα 4** έχει ως στόχο να παρουσιάσει μια σειρά μεθοδολογιών που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν από εκπαιδευτές που εμπλέκονται στην εκπαίδευση μεταναστών και προσφύγων για τη μετατροπή μιας επιχειρηματικής ιδέας σε επιχειρηματικό σχέδιο. Το πρώτο μέρος περιλαμβάνει την ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας. Το δεύτερο μέρος αφορά στην ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου. Επίσης, περιγράφονται διαφορετικές μέθοδοι για το πώς αναπτύσσεται ή προετοιμάζεται ένα επιχειρηματικό σχέδιο. Η ενότητα έχει προετοιμαστεί από τους εταίρους από τη Δανία, ed-consult.

Στόχος του **Κεφαλαίου 2** είναι να παρουσιαστεί μια σειρά μεθοδολογιών που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από εκπαιδευτές που ασχολούνται με την κατάρτιση μεταναστών και προσφύγων με σκοπό να εντοπίσουν τα δυνατά και τα αδύναμα σημεία, τις δυνατότητες και τους κινδύνους ενός επιχειρηματικού σχεδίου και να γίνουν αυτο-απασχολούμενοι μέσω εξατομικευμένης συμβουλευτικής. Αυτό το Κεφάλαιο αναπτύχθηκε από τον συμμετέχοντα εταίρο από την Ελλάδα, τον Εκπαιδευτικό Οργανισμό ΔΗΜΗΤΡΑ.

Τέλος, το **Κεφάλαιο 3** περιέχει χρήσιμους συνδέσμους και υποστηρικτικό υλικό που μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τους εκπαιδευτές και τους εκπαιδευόμενους για περισσότερες πληροφορίες.

1. Προτεινόμενες Μεθοδολογίες

1.1 Εκπαιδευτική Ενότητα 1 – Επιχειρηματικότητα

1.1.1 Επιχειρηματικότητα – Μεθοδολογία

Παρουσίαση με την ομαδική άσκηση και συζήτηση

Διάρκεια: 5 ώρες

Γενική περιγραφή

Εισαγωγή

- **Άσκηση γνωριμίας:** Κάθε συμμετέχοντας/ουσα να μιλήσει με το άτομο δίπλα του/της, να προσπαθήσει να μάθει σχετικές πληροφορίες όπως το όνομα του/της, τον τύπο δραστηριότητας που τον/την ενδιαφέρει και τι έχει κάνει μέχρι τώρα και να το παρουσιάσει τον/την διπλανό/ή του/της στους άλλους συμμετέχοντες (προφορικά ή με αφίσα).
- **Προσδοκίες:** λεκτικές ή γραπτές (ανάλογα με τις προτιμήσεις τους) - Αυτή η αφίσα θα παραμείνει στον τοίχο κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Ο εκπαιδευτής πρέπει να χρησιμοποιεί όσο το δυνατόν περισσότερες εικόνες ή σχέδια.
- **Κανόνες ομάδας:** Η αφίσα θα παραμείνει στον τοίχο κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε όσο το δυνατόν περισσότερα σύμβολα και φωτογραφίες.

Σεμινάριο

Το σεμινάριο πρέπει να οργανωθεί υπό μορφή σύντομης παρουσίασης και συζήτησης με τους συμμετέχοντες. Η μέθοδος θα εξαρτηθεί από το προφίλ των συμμετεχόντων.

Η Άσκηση 2 - Κατατάσσοντας τους 5 κορυφαίους στόχους σας και η Άσκηση 3 - Το προφίλ του Επιχειρηματία από το υλικό της Ενότητας Διδασκαλία μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως ασκήσεις.

Στόχοι

- Να εξοικειωθείτε με τα γνωρίσματα και τις δεξιότητες που καθορίζουν το προφίλ του επιχειρηματία
- Να προσδιορίσετε και να δώσετε προτεραιότητα στους επαγγελματικούς στόχους
- Να κατανοήσετε τους κινδύνους και τα μειονεκτήματα, καθώς και τα πλεονεκτήματα και τις ανταμοιβές του επιχειρηματία
- Να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να διερευνήσουν και να αυτο-αξιολογήσουν πτυχές της προσωπικότητάς τους σχετικά με τα βασικά χαρακτηριστικά ενός επιτυχημένου επιχειρηματία.

Περιεχόμενο

- Προφίλ του επιχειρηματία
- Σύνολο προσωπικών χαρακτηριστικών και δεξιοτήτων που καθορίζουν το προφίλ του επιχειρηματία
- Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της ιδιότητας του επιχειρηματία



*Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
2016-1-ES01-KA204-025278*

Υλικά

Δωμάτιο με καρέκλες και τραπέζια, προβολέα, ασύρματη σύνδεση, υπολογιστή, χαρτί flipchart για αφίσες, κολλητική ταινία για τις αφίσες, μαρκαδόρους και φύλλα εργασίας που αφορούν στις ασκήσεις 2 και 3.

1.1.2. Επιχειρηματικότητα – Εκπαιδευτικό Υλικό

Το προφίλ του Επιχειρηματία

Η επιχειρηματικότητα υπερβαίνει την απλή πρακτική ανοίγματος νέων επιχειρήσεων, όπως προκύπτει από την έννοια της επιχειρηματικότητας που πρότεινε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο Πράσινο Βιβλίο για την Επιχειρηματικότητα το 2003:

«Η επιχειρηματικότητα είναι πάνω απ' όλα μια ψυχική συμπεριφορά που περιλαμβάνει το κίνητρο και την ικανότητα ενός ατόμου, μεμονωμένα ή εντός ενός οργανισμού να εντοπίσει την ευκαιρία και να επιτύχει με σκοπό να παράγει μια ορισμένη οικονομική αξία ή αποτέλεσμα».

Η επιχειρηματικότητα πρέπει να θεωρηθεί ως μια δυναμική διαδικασία που είναι εγγενής στη σύλληψη, την αντίληψη και την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας που περιλαμβάνει τη συμμετοχή ανθρώπων και διαδικασιών που από κοινού οδηγούν στη μετατροπή των ιδεών σε ευκαιρίες.

Αυτό προϋποθέτει τη συνύπαρξη δύο θεμελιωδών παραγόντων: τη δημιουργικότητα και την καινοτομία.

Το σύνολο των προσωπικών χαρακτηριστικών και δεξιοτήτων καθορίζουν το λεγόμενο προφίλ του επιχειρηματία.

1. Παρακίνηση για επιτυχία

Σύμφωνα με τον McClelland (Theory of Motivation for Success) τα άτομα με υψηλό κίνητρο για επιτυχία τείνουν να περιφρονούν κάπως την ανταμοιβή που έλαβαν ως συνέπεια της επιτυχίας της απόδοσής τους. Η επιμονή στο κίνητρο είναι το κλειδί για την ανάπτυξη πρωτοβουλιών που θα δημιουργήσουν σχέδια δράσης.

Αυτό που κινεί τον επιχειρηματία είναι το κίνητρο, είναι να έχει μια συνεχή ενεργό βούληση να επιτύχει τα επίπεδα αριστείας.

2. Ανησυχία για την εντολή (οργάνωση) και την ποιότητα ανησυχίας σχετικά με την εφαρμογή, τη διεξαγωγή και τον έλεγχο των σαφών και εύρυθμων δραστηριοτήτων

Η οργάνωση και η ποιότητα των υπηρεσιών ή / και των προϊόντων αποτελεί παράγοντα επιτυχίας για κάθε επιχείρηση. Δεν αρκεί να διατηρήσουμε τους καλύτερους πόρους, αλλά να τους ενσωματώσουμε με λογικό τρόπο, έτσι ώστε το αποτέλεσμα να είναι μεγαλύτερο από το απλό άθροισμα των τμημάτων.

3. Πρωτοβουλία δυνατότητας ανάληψης δράσης, βελτίωσης των αποτελεσμάτων ή δημιουργίας ευκαιριών

Το να είσαι επιχειρηματίας είναι να έχεις πρωτοβουλίες για να συμβεί. Τα άτομα με επιχειρηματική στάση έχουν ικανότητα πρωτοβουλίας, αισθάνονται την ανάγκη να ενεργούν και να αναλαμβάνουν μια προορατική συμπεριφορά για να λύσουν καταστάσεις ή να επωφεληθούν από μια ευνοϊκή κατάσταση.

4. Έρευνα Πληροφόρησης, Περιέργεια και επιθυμία για απόκτηση πληροφοριών

Οι πληροφορίες είναι θεμελιώδεις για την υπεροχή της αγοράς. Οι πληροφορίες ενημέρωσης και η συνεχής έρευνα σχετικά με τις τελευταίες τάσεις της αγοράς είναι κρίσιμοι παράγοντες για όποιον σκοπεύει να ξεκινήσει και να διατηρήσει μια επιχείρηση.

5. Ικανότητα Εργασίας Ποιότητας της εκτίμησης της εργασίας, διατηρώντας αυτό το χαρακτηριστικό σε συνέχεια με την πάροδο του χρόνου

Η εργασία πρέπει να είναι πηγή ικανοποίησης και εισοδήματος, αλλά και να οδηγήσει σε επαγγελματική επιτυχία. "Η μεγαλοφυΐα αποτελείται από 1% έμπνευση και 99% κόπο" (Thomas A. Edison).

6. Ικανότητα λήψης κατάλληλων αποφάσεων έναντι διαφορετικών καταστάσεων

Υπάρχουν ορισμένες αποφάσεις που απαιτούν θάρρος και αποφασιστικότητα για την επίτευξη των επιδιωκόμενων αποτελεσμάτων. Ο επιχειρηματίας λαμβάνει συνεχώς αποφάσεις, οι οποίες μπορεί να συνεπάγονται νέα μαθήματα δράσης που απαιτούν μια καλή αναλυτική ικανότητα και συλλογιστική σχετικά με τους ανθρώπους και τις παρούσες και μελλοντικές δραστηριότητες. Συχνά, η ικανότητα αυτή περιλαμβάνει τον καθορισμό συμβιβαστικών προτεραιοτήτων, την επιλογή, την αξιολόγηση ιδεών και τη λήψη αποφάσεων κατά αντίθετων κριτηρίων. Στο βάθος, αυτό είναι η διοίκηση - να λαμβάνουν αποφάσεις και να τις εφαρμόζουν.

7. Κατευθυνόμενη ικανότητα να μεταδίδει σε άλλους τι πρέπει να γίνει με τρόπο που να λειτουργεί όλοι σύμφωνα με το επιθυμητό, στο πνεύμα των καλύτερων για τον οργανισμό μακροπρόθεσμα.

8. Ομαδική εργασία και συνεργασία

9. Η ανάπτυξη και οι δυνατότητες προκειμένου να ληφθούν αποτελεσματικές δράσεις, για να βελτιωθούν οι εγκάρσιες αρμοδιότητες.

10. Στρατηγική, δυνατότητα να παρατηρεί κάποιος και να προβλέπει.

11. Όραμα για το μέλλον

Η φυσική ικανότητα να εντοπίζει μια ευκαιρία, να επωφεληθεί από αυτό, να δημιουργήσει μια εταιρεία και να την κατευθύνει στην επιτυχία.
Ο προσδιορισμός είναι κρίσιμος για τον επιχειρηματία. Απολαύστε και παρατηρήστε τις επιχειρήσεις.

12. Αυτοέλεγχος και ικανότητα να διατηρείται ο αυτοέλεγχος σε συνθήκες που προκαλούν συναισθήματα και άγχος.

Ακόμη και κάτω από πολύ άγχος ή υπό οποιαδήποτε πίεση, η ικανότητα να βρίσκονται λόγοι και να δίνονται λύσεις με σοφό τρόπο ανάλογα με τις καταστάσεις τις οποίες πρέπει να αντιμετωπίζονται κρατώντας τα συναισθήματα υπό έλεγχο.

13. Αυτοπεποίθηση και ικανότητα επιλογής των καταλληλότερων λύσεων και εκτέλεσης ενός έργου, ειδικά σε δύσκολες καταστάσεις.

14. Προσαρμογή και ικανότητα προσαρμογής και αποτελεσματικής εργασίας σε μια ποικιλία καταστάσεων με διαφορετικούς ανθρώπους και ομάδες: πελάτες, προμηθευτές, μεταξύ άλλων

15. Επιμονή και ικανότητα συνέχειας παρά τα εμπόδια που πρέπει να αντιμετωπιστούν.

Κάθε επιχειρηματίας πρέπει να είναι επίμονος και να παραμένει πιστός στα οράματά του.

16. Αναλυτική συλλογιστική για κατανόηση καταστάσεων και επίλυση προβλημάτων, απλοποίηση και αξιολόγησή τους με συστηματικό και λογικό τρόπο.

Είναι σημαντικό ο επιχειρηματίας να γνωρίζει πώς να αξιολογεί, να προγραμματίζει και να ελέγχει το έργο του και αυτό των άλλων, να καθορίζει προτεραιότητες και γραμμές εκτέλεσης, να ανακαλύπτει τα δικά του νοητικά μοντέλα, να αξιολογεί εάν είναι κατάλληλα για να εξετάσει νέες απαντήσεις, ενσωματώνοντας τρόπους σκέψης και να ενεργεί πιο αποτελεσματικά και συνειδητά.

17. Τεχνική ικανότητα για να χρησιμοποιήσετε και να αναπτύξετε τις γνώσεις σας και να τις μοιραστείτε με άλλους ανθρώπους

18. Δημιουργικότητα / Καινοτομία για τη δημιουργία εναλλακτικών λύσεων, την καινοτομία και την υπέρβαση των προσδοκιών της αγοράς.

Ο επιχειρηματίας έχει ως βασικό χαρακτηριστικό το δημιουργικό και καινοτόμο πνεύμα, μέσω του οποίου διατηρεί σταθερή την αναζήτηση νέων τρόπων και νέων λύσεων.

19. Επιπτώσεις και Επιρροή κατά τρόπο που να πείθει, να επηρεάζει ή να εντυπωσιάζει, επιτυγχάνοντας τη συμμετοχή του σε όλη τη σκοπούμενη δράση.

20. Η δημιουργία διαπροσωπικών σχέσεων και η ικανότητα οικοδόμησης και επαφής με ανθρώπους που θα συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων τους.

Ο επιχειρηματίας μπορεί να μην έχει όλες τις ικανότητες που παρουσιάζονται, αλλά αναμφίβολα θα έχει την υποχρέωση ενημέρωσης, κατάρτισης και άλλων τρόπων να προσπαθήσει να αποκτήσει ή να βελτιώσει αυτές τις δεξιότητες.

Θα πρέπει να γνωρίζετε ότι ακόμα και αν είστε κάτοχος αυτών των δεξιοτήτων, θα υποφέρετε πάντα από τις φθορές και τις αντιξοότητες της αγοράς, που απαιτούν επιμονή για να τους ξεπεράσετε.

Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Επιχειρηματία

Πριν αποφασίσει κάποιος/α αν θα δημιουργήσει την εταιρεία, πρέπει να γίνουν ορισμένες εκτιμήσεις σχετικά με τους κινδύνους και τις απολαβές που αυτό συνεπάγεται. Θα εργαστείτε μόνοι σας, αυτό είναι το ερώτημα.

Πρέπει να εξετάσετε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του να εργαστείτε μόνοι σας.

Κίνδυνοι και μειονεκτήματα

1. Διακινδυνεύοντας την ισότητα ή την οικογενειακή ισότητα.

Η αυτοαπασχόληση προϋποθέτει, σε πολλές περιπτώσεις, την παραίτηση από δουλειά για λογαριασμό άλλου προσώπου και τον μισθό ή τη δυνατότητα αυτή. Αυτό είναι που οι

οικονομολόγοι ονομάζουν το κόστος ευκαιρίας, δηλαδή, αυτό που δεν μπορείτε πλέον να κερδίσετε από την επιλογή να εργαστείτε για άλλους για να αποκτήσετε τη δυνατότητα αυτοαπασχόλησης.

2. Δεν υπάρχει ασφάλεια στα χρηματοοικονομικά έσοδα. Αν έχετε μισθό, ξέρετε τι θα κερδίσετε κάθε μήνα. Ως επιχειρηματίας, το εισόδημά σας θα εξαρτάται από την ίδια την κερδοφορία της επιχείρησης που μπορεί να είναι μεταβλητή και αβέβαιη.
3. Δεν έχει καθορισμένο χρονοδιάγραμμα και συνήθως λειτουργεί πολύ περισσότερες ώρες και πιο έντονα.
4. Η κοινωνική και οικογενειακή ζωή σας μπορεί να επηρεαστεί για αυτούς τους λόγους.

Πλεονεκτήματα και απολαβές

1. Τα οφέλη είναι μόνο για ένα άτομο ή μέλη της εταιρείας και θεωρητικά απεριόριστα. Εάν ανοίξετε μια επιχείρηση και προχωράει σωστά, μπορείτε να ανοίξετε ένα άλλο και ούτω καθεξής. Δεν χρειάζεται να είσαι φυσικά καθόλου. Η ίδια επιχείρηση μπορεί να επεκταθεί. Μπορείτε να δημιουργήσετε νέες θέσεις εργασίας στην εταιρεία σας. Ως επιχειρηματίας, είστε υπεύθυνος για την οργάνωση των πόρων (ανθρώπινων, φυσικών και οικονομικών) της εταιρείας σας.
2. Είναι ο κύριος του εαυτού του. Αναλαμβάνει να καθορίσει τους στόχους της εταιρείας, τους κανόνες λειτουργίας, τις ώρες εργασίας, πώς να κερδίσει την αγορά και να επιτύχει την ικανοποίηση του πελάτη.
3. Προσωπική εκπλήρωση. Η ύπαρξη ενός μέντορα σε μια επιχειρηματική ιδέα και η επιτυχής ολοκλήρωσή της προσφέρει μεγάλη προσωπική ικανοποίηση.
4. Συμβολή στη βελτίωση και ανάπτυξη του περιβάλλοντος χώρου. Δώστε δουλειές στους ανθρώπους, δημιουργήστε πλούτο, δημιουργήστε αξία. Έχοντας έναν ενεργό ρόλο στην ανάπτυξη της περιοχής είναι ένας πολύ σημαντικός παράγοντας που παρακινεί πολλούς ανθρώπους.

"20 Σημεία για να λάβετε υπόψιν"

Το τι θα λάβετε υπόψιν όταν δημιουργείτε τη δική σας επιχείρηση εξαρτάται από το τρόπο που θα δουλέψετε, ξεκινώντας μια σειρά δεξιοτήτων και ξεπερνώντας τις δυσκολίες και παίρνοντας τους κινδύνους που πρέπει να γνωρίζετε για να προσπαθήσετε να τους εξαλείψετε, να τους ελέγξετε ή να τους ελαχιστοποιήσετε.

Η απόφαση αυτή πρέπει να είναι υπεύνη και να γνωρίζετε ότι η ανάληψη δεν είναι αρκετή για να έχετε μια καλή ιδέα, αλλά πρέπει να εργαστείτε ενεργά για την υλοποίησή της με τις καλύτερες εγγυήσεις επιτυχίας. Δεν είναι καθοριστικό αν η απόφαση της επιχείρησης αποτελεί αποτέλεσμα της αγοράς εργασίας. Αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό είναι να προγραμματίσουμε σωστά τη δραστηριότητα και να αναλύσουμε σωστά τις δικές μας και τις εξωτερικές συνθήκες του τομέα όπου σκοπεύουμε να είμαστε αποτελεσματικοί, ανταγωνιστικοί και επιτυχείς.

Αναμφισβήτητα η αντιμετώπιση των κινδύνων πρέπει να είναι όσο το δυνατόν περισσότερο μετρημένη και να μην ξεκινούν με μια αρχική επιβάρυνση που μας καθιστά αδύνατο να συνεχίσουμε. Αλλά σε κάθε περίπτωση, η επιχείρηση είναι μια δραστηριότητα που μπορεί να φτάσει σε όλους. Ο επιχειρηματίας δεν γεννιέται, αλλά γίνεται, και το άθροισμα των εμπειριών, ακόμη και αυτών των πιθανών αποτυχιών, είναι αποφασιστικής σημασίας για την επιτυχία.

Αυτή η εργασία έχει ως στόχο: να παρέχει εμπειρίες από προηγούμενες περιπτώσεις όπου έχουν μελετηθεί τα στοιχεία της αποτυχίας, επειδή η επιτυχία και η αποτυχία αποτελούν διαφορετικές όψεις του ίδιου νομίσματος και αν αναλυθούν τα στοιχεία της αποτυχίας, να οριστούν και να ελεγχθούν, τότε οι πιθανότητες επιτυχίας θα είναι πολύ μεγαλύτερες.

Κανείς δεν μπορεί να εγγυηθεί την επιτυχία μιας δραστηριότητας αυτοαπασχόλησης, η επιχειρηματικότητα ενέχει κινδύνους, αλλά μπορούμε να κάνουμε ό,τι είναι δυνατόν για να σχεδιάσουμε τη δραστηριότητά μας όσο το δυνατόν καλύτερα, έχοντας επίγνωση των δεξιοτήτων μας και των αδυναμιών μας στον τομέα όπου θέλουμε να οικοδομήσουμε το έργο μας.

1. Προσπαθήστε να αναπτύξετε μια δραστηριότητα που σας αρέσει. Σκεφτείτε τι θα κάνατε αν είχατε μια εξασφαλισμένη ζωή, από οικονομική άποψη.
2. Το κίνητρο είναι απαραίτητο. Το σημαντικό δεν είναι ο λόγος για τον οποίο αρχίζετε, το σημαντικό είναι το κίνητρο. Κατά την ανάπτυξη του έργου θα υπάρξουν δύσκολες στιγμές, η αφοσίωσή σας θα είναι συνολική και είναι απαραίτητο να αντιμετωπιστεί με ένα ισχυρό κίνητρο, με την επιθυμία να επιτύχει παρά τις δυσκολίες.
3. Είναι σημαντικό να έχετε κατάρτιση, εμπειρία και προσωπικές δεξιότητες στον τομέα όπου σκοπεύετε να ξεκινήσετε. Αυτοί οι τρεις βασικοί πυλώνες είναι στενά συνδεδεμένοι. Η εμπειρία βασίζεται στην κατάρτιση και οι προσωπικές δεξιότητες είναι γενικά το αποτέλεσμα της εμπειρίας. Σήμερα δεν είναι μόνο σημαντικό να μπορούμε να κάνουμε κάτι, είναι να γνωρίζουμε πώς να το κάνουμε αποτελεσματικά, δημιουργικά, να γνωρίζουμε πώς να το επικοινωνούμε, να το διαπραγματευόμαστε, να το πουλάμε και, ει δυνατόν, να το επιτύχουμε καλύτερα και φθηνότερα.
4. Μια ιδέα δεν είναι μια εταιρεία. Μπορούμε όλοι να έχουμε καλές ιδέες, αλλά το σημαντικό εκτός από την «καλή ιδέα» είναι η ικανότητα να την αναπτύξουμε, να την μετατρέψουμε σε δραστηριότητα, να την κάνουμε βιώσιμη.
5. Σχεδιάστε τη δραστηριότητά σας. Κάντε ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο και συζητήστε το με επαγγελματίες του χώρου. Να είστε προσεκτικοί με την υπερβολική αυτοπεποίθηση. Το πάθος, η επιθυμία, ο ενθουσιασμός για την ανάπτυξη της δικής σας δραστηριότητας μπορεί να σας προκαλέσει υπερεκτίμηση των αποδόσεων και υποτίμηση των εξόδων. Είναι σημαντικό να είστε ρεαλιστικοί για το καλό και το κακό και να εξετάζετε διαφορετικά σενάρια.
6. Εάν πρόκειται να δεσμευθείτε με τους εταίρους, είναι σημαντικό να κάνετε τα πράγματα σαφή από την αρχή. Ένας από τους σημαντικότερους λόγους για την αποτυχία έχει να κάνει με τις κοινωνικές δεξιότητες της ομάδας προωθητών. Επομένως, στο μέτρο του δυνατού, πρέπει να καθορίσουμε τι θα αφιερώσουμε σε κάθε μία, τις ικανότητες, τις προσπάθειες, την αφοσίωση, τι περιμένουμε. Οι άνθρωποι έχουν διαφορετικούς τρόπους να δουν τα δικά τους πράγματα και τις προσδοκίες τους, και αυτό που αρχικά

είναι αρμονία, μπορεί να αλλάξει σε παρεξηγήσεις, τόσο σε ένα περιβάλλον επιτυχίας και όσο και αποτυχίας.

7. Καθορίστε την απαραίτητη ευελιξία, ειδικά στην αρχή. Είναι απαραίτητο να έχετε επαρκή εικόνα των κονδυλίων που εξασφαλίζουν τη διατήρηση της δραστηριότητας για τουλάχιστον τέσσερις μήνες. Δεν είναι απαραίτητο, από την άλλη πλευρά, να ανοίξουμε μια επιχείρηση με χρέη και πληρωμές που μας πνίγουν από την αρχή.
8. Γνωρίζοντας την αγορά στην οποία πρόκειται να αναπτύξουμε τη δραστηριότητα, γνωρίζοντας πώς να καθορίσουμε τους πιθανούς πελάτες μας, πού να τους αναζητήσουμε, να γνωρίζουμε πώς να διαφοροποιούμε τον εαυτό μας είναι θεμελιώδους σημασίας για να είμαστε ανταγωνιστικοί.
9. Να γνωρίζετε την οικονομική και λογιστική διαχείριση της δραστηριότητάς μας. Μην αναθέτετε επομένως απολύτως σε κάποιον τη διοίκηση. Ο έλεγχος των εσόδων και εξόδων είναι ζωτικής σημασίας.
10. Διαφοροποιήστε το προϊόν και την υπηρεσία μας. Η δυνατότητα διαφοροποίησης όχι μόνο πρέπει να είναι πραγματική, αλλά και ο πελάτης μας πρέπει να το παρατηρήσει και να το εκτιμήσει.
11. Λάβετε υπόψη τις απόψεις των προμηθευτών και των πελατών για τη βελτίωση της εμπορικής σχέσης και την αύξηση της ανταγωνιστικότητας.
12. Κάνετε καλή προώθηση των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας. Το μάρκετινγκ είναι απαραίτητο για να λειτουργήσει μια δραστηριότητα. Μπορείτε να έχετε ένα καλό προϊόν, αλλά αν δεν είστε σε θέση να μεταδώσετε τις ιδιότητες τους, την ικανότητά τους να ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών σας, δύσκολα μπορείτε να δημιουργήσετε μια επιχειρηματική σχέση.
13. Να γνωρίζετε τα όρια και τις ευκαιρίες της δραστηριότητάς σας. Το σημαντικό είναι να προσεγγίσετε ικανοποιητικά τις απαιτήσεις σας, οπότε είναι σημαντικό να γνωρίζετε πόσο μακριά μπορείτε να προχωρήσετε. Προσπαθώντας να φροντίσετε τα πάντα, μπορεί να δημιουργήσετε ανεπιθύμητα έξοδα. Επομένως, δεν πρέπει να καλύπτετε περισσότερα από όσα μπορείτε. Υπό αυτή την έννοια, η συνεργασία με άλλους είναι σημαντικό σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον προκειμένου να αποφευχθεί η απώλεια πελατών εξαιτίας της έλλειψης δυναμικότητας.
14. Έχετε ένα κριτικό πνεύμα με τη δική σας δραστηριότητα. Γνωρίζοντας ένα λάθος ή μια αδυναμία είναι το πρώτο βήμα για να το λύσετε. Είναι πιθανό να μην συγκεντρωθείτε σε όλες τις απαραίτητες διαφορετικές ενέργειες που χρειάζεται η δουλειά σας. Το σημαντικό είναι να το γνωρίζετε ότι μπορείτε να αρχίσετε να αποκτάτε ή να στηρίζετε σε άλλους, αν το χρειάζονται.
15. Το σημαντικό είναι να εργαστούμε για να κάνουμε τη δική μας ιδέα, τη δραστηριότητά μας, την επιχείρησή μας, την ελπίδα μας, την εταιρεία μας βιώσιμη, δηλαδή το επίπεδο του εισοδήματός μας να μην είναι χαμηλότερο από τις δαπάνες για κάποια χρονική περίοδο. Επομένως, είναι απαραίτητο να καθορίσετε το σημείο ισορροπίας σας, στο οποίο τα έσοδα είναι ίσα με τα έξοδα.

16. Εργαστείτε για να εξασφαλίσετε ότι το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα διαρκεί με το χρόνο. Είναι σημαντικό να καινοτομούμε, να έχουμε την ικανότητα να αλλάζουμε. Θυμηθείτε ότι η καινοτομία δεν είναι μόνο η δημιουργία νέων προϊόντων. Μπορείτε να καινοτομήσετε με πολλούς τρόπους, όχι μόνο στο προϊόν ή την υπηρεσία. Μπορείτε να καινοτομήσετε σε διαδικασίες, σε προσοχή, με τον τρόπο να κάνετε τα πράγματα.
17. Δώστε προτεραιότητα δίνοντας μια καλή εξυπηρέτηση μετά την πώληση. Ένας ικανοποιημένος πελάτης είναι η καλύτερη εγγύηση για το μέλλον και μπορεί να είναι ένα εμπορικό δυναμικό από την εμπειρία σας για να επεκτείνετε τους πελάτες σας. Επιπλέον, οι λύσεις στα προβλήματα των πελατών πρέπει να είναι γρήγορες και να κάνουν τον πελάτη να αισθάνεται ότι εάν υπάρχει κάποιο πρόβλημα, θα έχουν πάντα μια άμεση λύση με την ελάχιστη δυνατή ταλαιπωρία. Από την άλλη πλευρά, η υπηρεσία εξυπηρέτησης μετά την πώληση πρέπει να χρησιμοποιείται για να γνωρίζει και να ανιχνεύει πιθανά σφάλματα, ελαττώματα ή αδυναμίες του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας και έτσι να είναι σε θέση να λάβει τα κατάλληλα μέτρα.
18. Να φροντίζετε και να παρακολουθείτε προσωπικές σχέσεις σε όλα τα επίπεδα (συνεργάτες, πελάτες, προμηθευτές, συμβεβλημένοι). Είναι απαραίτητο μια καλή σχέση, αλλά όπου η προτεραιότητα είναι η επαγγελματική εμπιστοσύνη, η συνείδηση και η φιλία, επειδή μερικές φορές μπορεί να επηρεάσει προσωπικά και επαγγελματικά.
19. Πάντα επενδύστε στον εαυτό σας, στην εκπαίδευση και τις γνώσεις σας, είναι η καλύτερη επένδυση. Έχετε πάντα χρόνο για να μάθετε και οι γνώσεις σας είναι το καλύτερο στοίχημα για τη δραστηριότητά σας. Η επένδυση στον εαυτό σας είναι ο καλύτερος τρόπος να αποφύγετε την απώλεια. Επενδύστε στη μάθηση ό, τι χρειάζεστε, για να κάνετε τα πράγματα καλά και να είστε όσο το δυνατόν πιο επιτυχημένοι.
20. Μη φοβάστε την αποτυχία. Εάν συμβεί αυτό, θα είναι μια εμπειρία που θα σας βοηθήσει να ξεκινήσετε ένα νέο έργο.

Εν ολίγοις, αυτοί είναι παράγοντες στους οποίους πρέπει να σκεφτείτε και να δράσετε και να θυμάστε ότι το θεμελιώδες αν σκέφτεστε να δημιουργήσετε τη δική σας δραστηριότητα και να δουλέψετε μόνοι σας είναι ένας καλός αρχικός σχεδιασμός, διότι μέσα από αυτό μπορείτε να αξιολογήσετε τη βιωσιμότητα της ιδέας και του έργου σας, τους κινδύνους και τον περιορισμό τους, τους απαραίτητους πόρους και τα πιθανά οφέλη.

Και κατά τη διάρκεια της δραστηριότητάς σας πρέπει πάντα να είστε πρόθυμοι να βελτιώσετε, να διορθώσετε λάθη, να καινοτομήσετε, να παρατηρήσετε και να μάθετε για να διατηρήσετε και να επεκτείνετε τις προσδοκίες σας.

1.2 Εκπαιδευτική Ενότητα 2 – Επιχειρηματική κουλτούρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση

1.2.1. Επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση – Μεθοδολογία

Παρουσίαση ομαδικής άσκησης και συζήτησης

Διάρκεια: 2.5 ώρες

Περιγραφή

Εισαγωγή – όταν ο εκπαιδευτής συναντήσει τους εκπαιδευόμενους για πρώτη φορά

- **«Σπάσιμο πάγου»:** Κάθε εκπαιδευόμενος θα πρέπει να μιλήσει με το άτομο που κάθεται δίπλα του, να μάθει το όνομά του, τον τύπο της επιχείρησης που ενδιαφέρεται να ανοίξει και τι έχει κάνει για αυτό έως τώρα, ενώ στη συνέχεια θα συστήσει αυτό το άτομο στους άλλους συμμετέχοντες (προφορικά ή με δημιουργία αφίσας)
- **Προσδοκίες:** Προφορικά ή γραπτά (εξαρτάται από τις προτιμήσεις τους) – Αν προτιμήσουν γραπτά, η αφίσα θα μείνει αναρτημένη στον τοίχο έως το τέλος της εκπαίδευσης. Ο εκπαιδευτής μπορεί να χρησιμοποιήσει όσο το δυνατό περισσότερα σύμβολα ή εικόνες
- **Κανόνες:** Η αφίσα θα παραμείνει στον τοίχο καθ' όλη τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε όσο το δυνατό περισσότερα σύμβολα και εικόνες.

Διάρθρωση της εκπαίδευσης

1. **Συζήτηση:** Τι γνωρίζετε για την επιχειρηματικότητα στην ΕΕ; – 10 λεπτά
2. **Σύντομη παρουσίαση:** Επιχειρηματικότητα στην ΕΕ και στάσεις και πρακτικές σε θέματα επιχειρηματικότητας – 15 λεπτά (παρουσίαση)
3. **Συζήτηση:** Ποια είναι η οικονομική κατάσταση στην ΕΕ; – 10 λεπτά συζήτηση σε ζευγάρια και μετά ομαδική συζήτηση άλλα 10 λεπτά – 20 λεπτά στο σύνολο
4. **Σύντομη παρουσίαση:** Οικονομική κατάσταση στην ΕΕ – 15 λεπτά (παρουσίαση)
5. **Συζήτηση:** Γιατί είναι σημαντικές οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την οικονομία της ΕΕ; (γράψτε τις απαντήσεις σε ένα flipchart) – 10 λεπτά
6. **Σύντομη παρουσίαση:** Μικρομεσαίες επιχειρήσεις – η σπονδυλική στήλη της Ευρωπαϊκής Οικονομίας – 10 λεπτά (παρουσίαση)
7. **Συζήτηση:** Τι είδους μέτρα θα βοηθούσαν τους εν δυνάμει επιχειρηματίες να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση; – 10 λεπτά
8. **Σύντομη παρουσίαση:** Μέτρα που προσπαθεί να εφαρμόσει η ΕΕ για να βοηθήσει τους εν δυνάμει επιχειρηματίες να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση – 10 λεπτά (PPT)
9. **Περίληψη και διευκρινήσεις** – 20 λεπτά
10. **Ημερήσια αξιολόγηση** (σύντομο ερωτηματολόγιο: τι θα ήταν καλό, τι θα μπορούσε να αλλάξει, προτάσεις για την επόμενη εκπαίδευση) – 10 λεπτά

Στόχοι

- Να κατανοήσουν οι εκπαιδευόμενοι την προσέγγιση της ΕΕ για την επιχειρηματικότητα
- Να εξοικειωθούν με την οικονομική κατάσταση στην ΕΕ
- Να αντιληφθούν το ρόλο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην οικονομία της ΕΕ

Περιεχόμενο

- Επιχειρηματικότητα στην ΕΕ
- Στάσεις και συμπεριφορές απέναντι στην επιχειρηματικότητα
- Οικονομική κατάσταση στην ΕΕ
- Μικρομεσαίες επιχειρήσεις – η σπονδυλική στήλη της Ευρωπαϊκής Οικονομίας

Απαιτούμενος εξοπλισμός

Αίθουσα με καθίσματα και θρανία, προβολέας (projector), ασύρματη σύνδεση στο διαδίκτυο, υπολογιστής, φύλλο από flipchart για την αφίσσα, κολλητική ταινία ή κάτι που να κολλάει στον τοίχο, μαρκαδόροι

1.2.2 Επιχειρηματικότητα στην ΕΕ – Υλικό

Γιατί είναι σημαντική η επιχειρηματικότητα;

Ειδικά τα τελευταία χρόνια, η επιχειρηματικότητα συνδέθηκε στενά με την οικονομική ανάπτυξη. Ουσιαστικά, η δημιουργία νέων επιχειρήσεων συνεπάγεται τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, οι οποίες θα έχουν άμεσο αντίκτυπο στην ενίσχυση του ενδιαφέροντος και των οικονομικών δραστηριοτήτων της κοινότητας για επιχειρηματικές κινήσεις. Η τόνωση της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων θεωρείται εργαλείο για την τόνωση της απασχόλησης και της παραγωγής κυρίως των περιφερειών που πλήττονται από άσχημες οικονομικές καταστάσεις. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η επιχειρηματικότητα συχνά συνδέεται με προγράμματα περιφερειακής ανάπτυξης και θεωρείται ως λύση.

Επιπλέον, η επιχειρηματικότητα μπορεί να σημαίνει πολλά περισσότερα πέραν του οικονομικού οφέλους. Μπορεί να θεωρηθεί και εργαλείο κοινωνικής ένταξης, με άλλα λόγια αποτελεί βασικό στοιχείο των στρατηγικών για τη διευκόλυνση της συμμετοχής ορισμένων ομάδων-στόχων στην οικονομία, όπως οι γυναίκες ή οι μειονότητες.

Ωστόσο, η επιχειρηματικότητα δεν μπορεί να αποδοθεί με μια μόνο έννοια και εξαρτάται άμεσα από τη γεωγραφική περιοχή που αφορά, όποτε και μπορεί να αποδοθεί με διαφορετικές έννοιες. Επίσης οι νεοσύστατες επιχειρήσεις, ως η πιο θεμελιώδης έννοια της επιχειρηματικότητας, μπορούν να αποτελέσουν ένα κομμάτι της ταυτότητας πολλών χωρών (όπως των ΗΠΑ). Για πολλούς ανθρώπους σε όλο τον κόσμο, η επιχειρηματικότητα έχει βαθύτερες ρίζες.

Επομένως, εάν λάβουμε υπόψη την παγκόσμια κατάταξη για τη χώρα με το μεγαλύτερο αριθμό επιχειρηματιών σε σύγκριση με τον πληθυσμό της, τα συμπεράσματα δεν θα είναι τα αναμενόμενα. Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του 2015, το 4,3% του ενήλικου πληθυσμού στις ΗΠΑ είναι επιχειρηματίες. Η Ουγκάντα, από την άλλη πλευρά, έχει πάνω από το ένα τέταρτο του πληθυσμού της που έχει επιχειρηματικό ρόλο – το ποσοστό ανέρχεται στο 28,1%. Ρίχνοντας μια ματιά στην πλήρη έκθεση του Global Entrepreneurship Monitor (GEM), διαπιστώνουμε ότι οι ανεπτυγμένες χώρες στο σύνολό τους δεν αγγίζουν τις 25 κορυφαίες θέσεις, μόνο η Αυστραλία κατέχει τη θέση με αριθμό 26. Η Ταϊλάνδη, η Βραζιλία, το Καμερούν και το Βιετνάμ είναι στην κορυφή της έκθεσης του GEM.

Η επιχειρηματικότητα ως βασική ικανότητα

Ο κόσμος μεταβάλλεται ταχύτατα και οι άνθρωποι χρειάζονται ένα ευρύ φάσμα δεξιοτήτων για να προσαρμοστούν και να προχωρήσουν. Για να υποστηρίξει αυτή την εξέλιξη, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει αναπτύξει μια πρόταση βασικών ικανοτήτων (γνώσεων, δεξιοτήτων και συμπεριφορών) που θα βοηθήσουν τους Ευρωπαίους πολίτες στην προσωπική και επαγγελματική τους ζωή. Αυτές οι βασικές ικανότητες περιλαμβάνουν ορισμένες γνωστές δεξιότητες, όπως η επικοινωνία στη μητρική γλώσσα, η παιδεία, οι βασικές δεξιότητες στα μαθηματικά και την επιστήμη, οι ξένες γλώσσες και οι ψηφιακές δεξιότητες, καθώς και ορισμένες νέες κατάλληλες για τη σύγχρονη ζωή, όπως η ανάγκη για μάθηση, η κοινωνική και αστική ευθύνη, η πρωτοβουλία και η επιχειρηματικότητα, η πολιτισμική επίγνωση και η δημιουργικότητα. Όλες οι βασικές ικανότητες θεωρούνται εξίσου σημαντικές. Ορισμένες από αυτές επικαλύπτονται και αλληλοσυνδέονται.

Πρωτοβουλία και επιχειρηματικότητα

Ορισμός:

Οι έννοιες της πρωτοβουλίας και της επιχειρηματικότητας αναφέρονται στην ικανότητα ενός ατόμου να μετατρέψει τις ιδέες σε πράξη. Περιλαμβάνουν τη δημιουργικότητα, την καινοτομία και την ανάληψη κινδύνων, καθώς και την ικανότητα προγραμματισμού και διαχείρισης έργων για την επίτευξη στόχων. Αυτό βοηθά τα άτομα, όχι μόνο στην καθημερινή τους ζωή στο σπίτι και την κοινωνία, αλλά και στο χώρο εργασίας στο να μπορούν να αντιληφθούν το πλαίσιο της εργασίας τους και να είναι σε θέση να αξιοποιούν τις ευκαιρίες και αποτελεί το θεμέλιο για πιο συγκεκριμένες δεξιότητες και γνώσεις που χρειάζονται για την κοινωνική ή εμπορική δραστηριότητα. Αυτό πρέπει να περιλαμβάνει την επίγνωση των δεοντολογικών αξιών και την προώθηση της ορθής διαχείρισης.

Η στάση απέναντι στην επιχειρηματικότητα

Επιχειρηματική στάση/συμπεριφορά

Σε όλο τον κόσμο οι άνθρωποι (και οι κυβερνήσεις) συμφωνούν σε μεγάλο βαθμό ότι οι επιχειρηματίες είναι δημιουργοί θέσεων εργασίας και ότι αναπτύσσουν νέα προϊόντα και υπηρεσίες που ωφελούν ολόκληρη την κοινωνία. Ωστόσο, για πολλούς, εξακολουθεί να υπάρχει ανάγκη να κατανοηθεί καλύτερα ο ρόλος του επιχειρηματία, ο οποίος σχετίζεται συνήθως με τις νέες ή/και τις μικρές επιχειρήσεις, τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και την οικονομική ανάπτυξη.

Συνολικά στην Ευρώπη, η εικόνα των επιχειρηματιών δεν αντανakλά πάντα την εμπιστοσύνη και δεν έχει πάντα θετικό αντίκτυπο, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια. Για παράδειγμα, σύμφωνα με δημοσκοπήσεις που πραγματοποίησε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή το 2010, το 54% όλων των Ευρωπαίων πιστεύουν ότι οι επιχειρηματίες σκέφτονται μόνο για το δικό τους πορτοφόλι και το 49% πιστεύει ότι οι επιχειρηματίες εκμεταλλεύονται τη δουλειά των άλλων ανθρώπων. Σε σύγκριση με τις δημοσκοπήσεις του 2007 (45% και 42%), τα ποσοστά έχουν σαφώς αυξηθεί, εξηγώντας τη δυσπιστία ως προς την επιχειρηματικότητα¹.

Ωστόσο, η θέση των επιχειρηματιών ποικίλλει σημαντικά στις διάφορες χώρες. Στις Σκανδιναβικές χώρες, είναι πραγματικά πολύ θετική (π.χ. το 83% των Δανών και το 78% των Φιλανδών είχαν θετική άποψη για τους επιχειρηματίες), ενώ στην Ανατολική Ευρώπη η θέση των επιχειρηματιών είναι γενικά υποδεέστερη (μόνο το 26% των Ούγγρων και το 33% των Πολωνών να έχουν θετική γνώμη για αυτούς). Επίσης, σε σύγκριση με άλλα επαγγέλματα, οι επιχειρηματίες αντιμετωπίζονται μάλλον θετικά. Το 49% όλων των Ευρωπαίων δηλώνει ότι έχει καλή γνώμη για τους επιχειρηματίες. Μόνο τα ελεύθερα επαγγέλματα (δικηγόροι, γιατροί, αρχιτέκτονες κλπ.) χαίρουν μεγαλύτερης εκτίμησης (58%). Σημαντικά χαμηλότερος είναι ο σεβασμός στους δημοσίους υπαλλήλους (35%), τα ανώτατα στελέχη (28%), τους τραπεζίτες (25%) ή τους πολιτικούς (12%).²

Παρ' όλα αυτά, ακόμη και αν η επιχειρηματικότητα θα μπορούσε να θεωρηθεί καλή κίνηση, ωστόσο η πορεία της δεν είναι τόσο εύκολη όσο φαίνεται. Ένα από τα κύρια

¹ European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship", retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en.

² European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship", retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en.

εμπόδια είναι η έλλειψη κονδυλίων για την ίδρυση νέας επιχείρησης. Μόνο το 28,1% όλων των Ευρωπαίων πιστεύει ότι είναι εφικτό να ξεκινήσει μια επιχείρηση μέσα στα επόμενα πέντε χρόνια (το 2007 το ποσοστό έφτανε στο 31,4% είναι αρκετά ανησυχητικό σε σύγκριση με τις ΗΠΑ, δεδομένου ότι στη Βόρεια Αμερική αυξήθηκε από 43,5% σε 48,7%). Η έλλειψη χρηματοδότησης είναι κατά παράδοση ο πιο σημαντικός λόγος που δηλώνεται ως αιτία αυτής της κατάστασης, ενώ ένα υψηλό ποσοστό (24%) δηλώνει σκεπτικό σχετικά με την έναρξη μιας επιχείρησης. Ακόμη και στην περίπτωση που οι άνθρωποι βρουν μόνοι τους ένα κεφάλαιο, όπως μια ξαφνική κληρονομιά, η ιδέα το να ξεκινήσουν μια επιχείρηση δεν είναι ελκυστική για πολλούς Ευρωπαίους. Όταν ρωτήθηκαν τι θα έκαναν αν έβρισκαν ένα απρόσμενο και σημαντικό χρηματικό ποσό, μόνο το 14% των Ευρωπαίων θα ξεκινούσε μια επιχείρηση, ενώ το 16% θα ξόδευε το ποσό για την αγορά όμορφων πραγμάτων που πάντα ήθελαν να αποκτήσουν, το 30% θα το αποταμίευε και το 31% θα αγόραζε ένα σπίτι (ή θα εξοφλούσε ένα δάνειο).

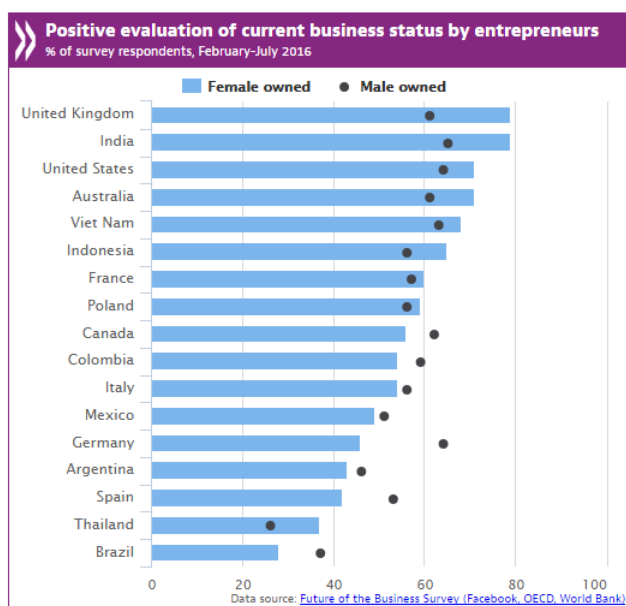
Δημογραφικές διαφορές, διαφορές φύλου και ηλικίας

Αν μελετήσουμε τη σύνθεση του επιχειρηματικού πληθυσμού στην Ευρώπη (και σε όλο τον κόσμο), θα δούμε ουσιαστικές διαφορές λόγω της δημογραφικής του κατάστασης, του φύλου, της ηλικίας, του πολιτιστικού και του εκπαιδευτικού υπόβαθρου.

Φύλο

Στην πραγματικότητα, οι άνδρες γενικά εκφράζουν μεγαλύτερη προτίμηση στην αυτοαπασχόληση (51%) από τις γυναίκες (39%). Το φύλο συνήθως έχει αντίκτυπο στην αξιολόγηση της ικανότητας επιχειρηματικότητας, ιδίως όσον αφορά στη στάση και τις δεξιότητες. Οι εργαζόμενες γυναίκες εκτιμούν τα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά, τις δεξιότητές τους και τις γνώσεις τους κατά μέσο όρο λιγότερο από τους άνδρες και είναι λιγότερο πρόθυμοι να γίνουν επιχειρηματίες.

Το ακόλουθο διάγραμμα δείχνει τη διαφορά μεταξύ του ποσοστού των επιχειρήσεων που ανήκουν σε γυναίκες και άντρες επιχειρηματίες ανά τον κόσμο το 2016.³



³ OECD, 2016, "Entrepreneurship at a Glance 2016",
<http://www.oecd.org/std/business-stats/entrepreneurship-at-a-glance-22266941.htm>.

Ηλικία

Οι νέοι άνθρωποι είναι πιο πρόθυμοι να ξεκινήσουν μια επιχείρηση από τους μεγαλύτερους. Το 52% των ατόμων ηλικίας 15-24 ετών προτιμούν την αυτοαπασχόληση σε σχέση με το 47% των ατόμων ηλικίας 25-39 ετών και το 46% των ατόμων ηλικίας 40-54 ετών. Η προσωπική εκτίμηση δείχνει την αλλαγή με την ηλικία. Η εκτίμηση του επιπέδου κινδύνου, ανάγκης επιτυχίας και ικανότητας δικτύωσης, για παράδειγμα, μειώνεται με την ηλικία, ενώ η αυτο-αποτελεσματικότητα, η οργανωτική συμπεριφορά και το επίπεδο δημιουργικών δεξιοτήτων αυξάνονται.

Εκπαίδευση

Ένα καλό επίπεδο εκπαίδευσης ενισχύει την επιθυμία για αυτοαπασχόληση. Επίσης, και η διαβίωση σε μια αστική περιοχή αυξάνει τη διάθεση για αυτοαπασχόληση.

Το επάγγελμα των γονέων είναι ένας ισχυρός δείκτης για τις επαγγελματικές προτιμήσεις των παιδιών. Το 56% των παιδιών που οι γονείς τους ήταν αυτοαπασχολούμενοι θα επιθυμούσε να είναι και αυτοαπασχολούμενο. Εάν τουλάχιστον ένας γονέας ήταν αυτοαπασχολούμενος, το ποσοστό φτάνει στο 50%. Όταν και οι δυο γονείς είναι υπάλληλοι τότε μόνο το 42% των παιδιών δηλώνουν την προτίμηση για αυτοαπασχόληση.

Σχεδόν το ένα τρίτο των επιχειρηματιών αποφοίτησε από σχολές διοίκησης/διοίκησης επιχειρήσεων, περίπου το ένα πέμπτο από οικονομικές σχολές και σχεδόν το ένα τέταρτο από σχολές μηχανικών.

Μειονότητες

Η συμμετοχή σε μια εθνική μειονότητα στις περισσότερες περιπτώσεις συνδέεται θετικά με διάφορους τρόπους στην επιλογή της αυτοαπασχόλησης. Οι εθνικές μειονότητες είναι πολύ πιθανό να δηλώνουν την «ανεξαρτησία» ως λόγο αυτής της επιλογής (οριακή επίπτωση: 9 ποσοστιαίες μονάδες). Άλλοι σημαντικοί λόγοι είναι οι οικογενειακές επιχειρήσεις και η έλλειψη θέσεων εργασίας. Αυτά τα ευρήματα συμφωνούν με την άποψη ότι τα μέλη εθνικών μειονοτήτων μπορεί να επιλέξουν την αυτοαπασχόληση επειδή αποκλείονται από την επίσημη αγορά εργασίας και ενδέχεται να προτιμούν να δημιουργήσουν επιχειρηματικές δραστηριότητες στις δικές τους κοινότητες όπου οι επίσημες δεξιότητες, ειδικά γλωσσικές δεξιότητες, είναι λιγότερο αναγκαίες.

Οικονομική κατάσταση στην Ευρωπαϊκή Ένωση⁴

Χώρες της ΕΕ και του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου

Η ΕΕ είναι μια οικονομική και πολιτική ένωση 28 χωρών. Διαχειρίζεται μια εσωτερική (ή ενιαία) αγορά η οποία επιτρέπει την ελεύθερη διακίνηση αγαθών, κεφαλαίων, υπηρεσιών και ανθρώπων μεταξύ των κρατών μελών της.

Οι χώρες της ΕΕ είναι:

Αυστρία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Κροατία, Κύπρος, Τσεχία, Δανία, Εσθονία, Φινλανδία, Γαλλία, Γερμανία, Ελλάδα, Ουγγαρία, Ιρλανδία, Ιταλία, Λετονία, Λιθουανία, Λουξεμβούργο, Μάλτα, Ολλανδία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Σλοβακία, Σλοβενία, Ισπανία, Σουηδία και Ηνωμένο Βασίλειο.

⁴ Europe in 12 lessons European Commission Directorate-General for Communication Citizens' Information
1049 Brussels BELGIUM, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017

Ο Ευρωπαϊκός Οικονομικός Χώρος (ΕΟΧ) είναι η περιοχή στην οποία η συμφωνία του ΕΟΧ προβλέπει την ελεύθερη διακίνηση προσώπων, αγαθών, υπηρεσιών και κεφαλαίων στην Ευρωπαϊκή Ενιαία Αγορά, συμπεριλαμβανομένης της ελευθερίας επιλογής τόπου διαμονής σε οποιαδήποτε χώρα της περιοχής αυτής. Ο ΕΟΧ περιλαμβάνει χώρες της ΕΕ, καθώς και την Ισλανδία, το Λιχτενστάιν και τη Νορβηγία. Επίσης, τους επιτρέπει να συμμετέχουν στην ενιαία αγορά της ΕΕ.

Η Ελβετία δεν είναι ούτε μέλος της ΕΕ ούτε του ΕΟΧ αλλά αποτελεί μέρος της ενιαίας αγοράς - αυτό σημαίνει ότι οι Ελβετοί υπήκοοι έχουν τα ίδια δικαιώματα να ζουν και να εργάζονται στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπως οι άλλοι υπήκοοι του ΕΟΧ.

Ενιαία αγορά

Το μεγαλύτερο επίτευγμα της ΕΕ είναι η ενιαία αγορά. Η βάση της ενιαίας αγοράς είναι η ελεύθερη διακίνηση προσώπων, αγαθών, υπηρεσιών και κεφαλαίων. Ωστόσο, η ενιαία αγορά εξακολουθεί να μη σημαίνει ενιαία οικονομία, δεδομένου ότι ορισμένοι τομείς (ιδίως οι υπηρεσίες γενικού ενδιαφέροντος) εξακολουθούν να υπόκεινται στην εθνική νομοθεσία.

Η περιοχή του ΕΥΡΩ

Το νόμισμα της ΕΕ είναι το ΕΥΡΩ. Το ευρώ χρησιμοποιείται για τις συναλλαγές πλην μετρητών από το 1999 και για όλες τις συναλλαγές από το 2002. Παρόλο που η ιδέα είναι ότι όλες οι χώρες της ΕΕ εντάσσονται στη ζώνη του ευρώ, αυτή τη στιγμή μόνο 19 από τα 28 κράτη μέλη της ΕΕ χρησιμοποιούν το ευρώ ως ενιαίο νόμισμα. Για να χρησιμοποιούν οι χώρες ως νόμισμα το ευρώ πρέπει να πληρούν ορισμένα κριτήρια.

Τα πλεονεκτήματα του ευρώ για τους καταναλωτές στην Ευρώπη:

- Οι ταξιδιώτες δεν χρειάζεται να κάνουν συνάλλαγμα.
- Οι αγοραστές μπορούν να συγκρίνουν απευθείας τις τιμές σε διάφορες χώρες.
- Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα διασφαλίζει τη σταθερότητα των τιμών.
- Το ευρώ έχει γίνει ένα βασικό σταθερό νόμισμα, παράλληλα με το αμερικανικό δολάριο.
- Κατά την πρόσφατη χρηματοπιστωτική κρίση, η κατοχή ενός κοινού νομίσματος προστάτευσε τις χώρες του ευρώ από την ανταγωνιστική υποτίμηση και τις επιθέσεις κερδοσκόπων.

Νομισματική πολιτική vs δημοσιονομικής πολιτικής

Η νομισματική πολιτική ελέγχει το οικονομικό απόθεμα, δηλαδή πόσα χρήματα υπάρχουν στην οικονομία και ποια είναι τα επιτόκια για το δανεισμό χρημάτων. Η δημοσιονομική πολιτική ελέγχει πόσα χρήματα μαζεύει η κυβέρνηση από τους φόρους και πόσα δαπανά. Θεωρητικά, η κυβέρνηση μπορεί να ξοδέψει μόνο όσο συγκεντρώνει από τους φόρους. Οτιδήποτε πάνω από αυτό το ποσό πρέπει να το δανειστεί κι αυτό ορίζεται ως έλλειμμα. Αυτό συνέβαινε πριν στην ΕΕ, αλλά η ενοποιημένη νομισματική πολιτική έδωσε τη δυνατότητα σε όλες τις χώρες να δανειστούν πολύ περισσότερα. Οι μικρότερες χώρες είχαν ξαφνικά πρόσβαση σε πιστώσεις όπως ποτέ άλλοτε. Το ποσό της πίστωσης ήταν διαθέσιμο μέχρι το 2008.

Οικονομική κρίση

Τα ο 2008, ξεκίνησε από την Αμερική μια μαζική χρηματοπιστωτική κρίση που επηρέασε τα τραπεζικά συστήματα και τις οικονομίες παγκοσμίως και ώθησε την Ευρωπαϊκή Ένωση σε ύφεση το 2009. Αυτό οδήγησε σε σοβαρή οικονομική κάμψη και αύξησε την ανεργία στην Ευρώπη. Οι κοινωνικές συνέπειες της ύφεσης εκδηλώθηκαν με τη δραματική αύξηση της ανεργίας, ιδιαίτερα στη νότια Ευρώπη και τους νέους ανθρώπους.

Παρόλο που η παγκόσμια οικονομική κρίση επηρέασε σε μεγάλο βαθμό την Ευρωπαϊκή Ένωση και ιδιαίτερα κάποιες χώρες, αυξάνοντας το δημόσιο χρέος, το ευρώ κατάφερε να προστατεύσει τις πιο ευάλωτες οικονομίες.

Στην αρχή της κρίσης, πολλές τράπεζες αντιμετώπισαν προβλήματα και διασώθηκαν από τις εθνικές κυβερνήσεις, αλλά αυτό οδήγησε σε αύξηση του δημόσιου χρέους. Η κατάσταση επιδεινώθηκε περισσότερο το χειμώνα του 2009-2010. Για την επίλυση αυτής της κατάστασης, οι ηγέτες της ΕΕ δημιούργησαν τον «Ευρωπαϊκό Μηχανισμό Σταθερότητας».

Ο Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Σταθερότητας (ΕΜΣ) είναι ένας οργανισμός της Ευρωπαϊκής Ένωσης που παρέχει οικονομική βοήθεια, υπό μορφή δανείων, στις χώρες της Ευρωζώνης ή ως νέο κεφάλαιο σε τράπεζες που ήταν σε δυσχέρεια. Δανείζεται από τις χρηματοπιστωτικές αγορές, με την πώληση ομολόγων, την ίδια μέθοδο που χρησιμοποιούν οι κυβερνήσεις για τις περισσότερες δανειακές ανάγκες τους. Ο ΕΜΣ έχει μέγιστη δανειοδοτική ικανότητα 500 δις ευρώ σε κεφάλαια εγγυημένα από τις χώρες του ευρώ και χρησιμοποιείται για τη διασφάλιση της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας στη ζώνη του ευρώ.

Κατά την περίοδο από το 2010 έως το 2013, η Κύπρος, η Ελλάδα, η Ιρλανδία, η Πορτογαλία και η Ισπανία συνήψαν συμφωνίες με τα διάφορα όργανα της ΕΕ και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο για οικονομική βοήθεια. Οι συμφωνίες προσαρμόστηκαν στην κατάσταση της κάθε χώρας, ωστόσο δόθηκε περισσότερη σημασία στην αποτελεσματικότητα των μεταρρυθμίσεων του δημόσιου τομέα. Όλες οι χώρες εκτός από την Ελλάδα ολοκλήρωσαν το συμφωνημένο πρόγραμμα οικονομικής προσαρμογής και είναι επιλέξιμες να δανειστούν ξανά χρήματα από τις κεφαλαιαγορές (Ιρλανδία το 2013, Πορτογαλία και Ισπανία το 2014, Κύπρος το 2016). Η Ελλάδα βρίσκεται ακόμη στη διαδικασία και η τελευταία τρίτη συμφωνία έγινε το 2015, με βάση τη δέσμευση της ελληνικής κυβέρνησης να προβεί σε μεταρρυθμίσεις που θα βελτιώσουν τα δημόσια οικονομικά της.

Η χρηματοπιστωτική κρίση που ξεκίνησε το 2008 οδήγησε την ΕΕ στη δημιουργία μιας «τραπεζικής ένωσης» με αυστηρότερους κανόνες όσον αφορά στην προστασία των αποταμιεύσεων και μια κοινή ευρωπαϊκή εποπτεία των τραπεζών. Οι τράπεζες στη ζώνη του ευρώ εποπτεύονται από ένα πανευρωπαϊκό σύστημα υπό τη διεύθυνση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας.

Μικρομεσαίες επιχειρήσεις – Η σπονδυλική στήλη της Ευρωπαϊκής Οικονομίας

«Η κατηγορία των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) αποτελείται από επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερα από 250 άτομα και έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατομμύρια ευρώ ή/και ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν υπερβαίνει τα 43 εκατομμύρια ευρώ.»⁵

Οι κύριοι παράγοντες που καθορίζουν εάν μια επιχείρηση είναι ΜΜΕ είναι:

1. Ο αριθμός των εργαζομένων
2. Ο κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ισολογισμού.

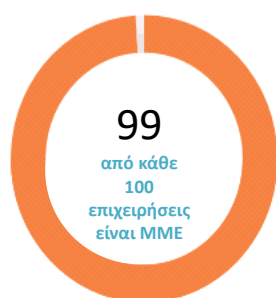
⁵ Extract of Article 2 of the Annex of Recommendation 2003/361/EC

Είδος εταιρείας	Αριθμός εργαζομένων	Κύκλος εργασιών	ή	Συνολικός ισολογισμός ⁶
Μεσαία	< 250	≤ € 50 εκατομ.		≤ € 43 εκατομ.
Μικρή	< 50	≤ € 10 εκατομ.		≤ € 10 εκατομ.
Πολύ μικρή	< 10	≤ € 2 εκατομ.		≤ € 2 εκατομ.

Ο ορισμός μιας ΜΜΕ είναι σημαντικός για την πρόσβαση στα προγράμματα στήριξης της ΕΕ και στη χρηματοδότηση που απευθύνονται ειδικά σε αυτές τις επιχειρήσεις.

Οι ΜΜΕ διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στην ευρωπαϊκή οικονομία. Οι 23 εκατομμύρια ΜΜΕ αντιπροσωπεύουν το 99,8% όλων των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, παρέχουν το 67% των θέσεων εργασίας και δημιουργούν το 85% όλων των νέων θέσεων εργασίας.

Το 2015 αντιπροσώπευαν τα δύο τρίτα της απασχόλησης στην ΕΕ-28 και λίγο λιγότερο από τα τρία πέμπτα της προστιθέμενης αξίας της ΕΕ-28 στον τομέα των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων.



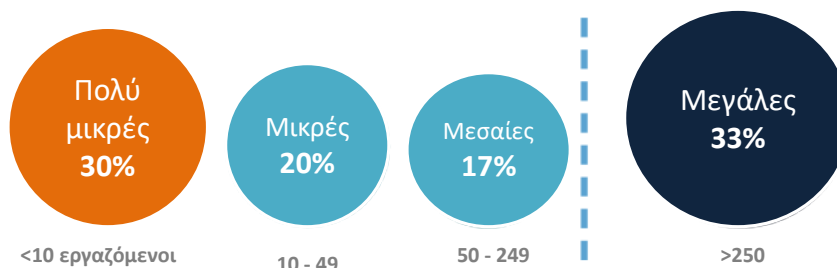
ΟΙ ΜΜΕ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ 2 ΑΠΟ ΤΟΥΣ 3 ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ
ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΟΥΝ 57 ΛΕΠΤΑ ΚΑΘΕ ΕΥΡΩ
ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ



9 ΣΤΙΣ 10 ΜΜΕ ΤΗΣ ΕΕ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΕΣ
(λιγότερο από 10 εργαζόμενους)

Η πλειοψηφία των ΜΜΕ είναι μικροεπιχειρήσεις με λιγότερους από δέκα υπαλλήλους και αντιπροσωπεύουν το 93% όλων των επιχειρήσεων στον τομέα των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων.

ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΑΝΑ ΤΑΞΗ ΜΕΓΕΘΟΥΣ

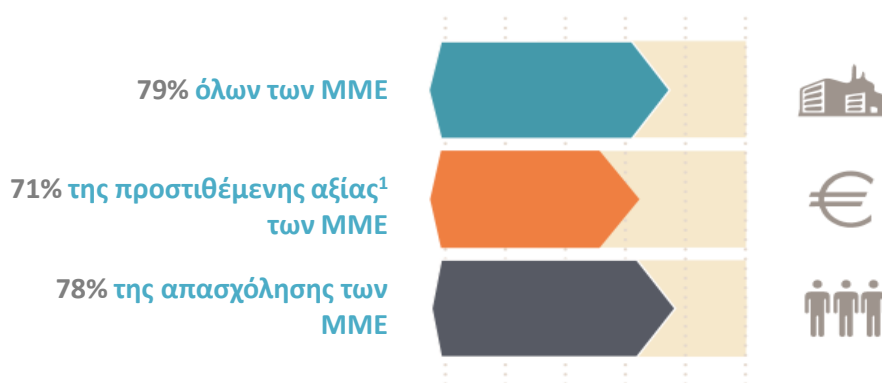


⁶ Ο ισολογισμός δίνει μια εικόνα των λογαριασμών της εταιρείας σε ένα συγκεκριμένο χρονικό σημείο - που καλύπτει τα περιουσιακά στοιχεία, τις υποχρεώσεις και τα κεφάλαια των μετόχων. Σκοπός του ισολογισμού είναι να δοθεί στους χρήστες του μια εικόνα της οικονομικής θέσης της εταιρείας σε συνδυασμό με την ιδιοκτησία και τις οφειλές της εταιρείας.

Οι 5 κύριοι τομείς της ΕΕ το 2015 ήταν:

- Η βιομηχανία
- Οι κατασκευές
- Οι επιχειρηματικές υπηρεσίες
- Η διαμονή και το φαγητό
- Το χονδρικό και λιανικό εμπόριο

5 ΚΥΡΙΟΙ ΤΟΜΕΙΣ ΤΟ 2015



¹Προστιθέμενη αξία = καθαρή εισφορά της επιχείρησης στην οικονομία

Η ανάκαμψη των ΜΜΕ συνεχίζεται, ωστόσο τα προ-κρίσης επίπεδα δεν ακολουθούνται πλήρως

Οι επιδόσεις της απασχόλησης των ΜΜΕ της ΕΕ-28 το 2014 και το 2015 δείχνουν μεγάλη ποικιλομορφία στους διάφορους τομείς:

- Ορισμένοι μικροί τομείς (όπως οι διαφημίσεις και η έρευνα αγοράς, οι νομικές και οι λογιστικές υπηρεσίες, η διοίκηση γραφείων και οι υπηρεσίες υποστήριξης και άλλες επιχειρηματικές υπηρεσίες, οι υπηρεσίες κτιρίων και εξωραϊσμού και οι δραστηριότητες απασχόλησης) παρουσίασαν αύξηση πάνω από 5% στην απασχόληση. Όμως καθένας από τους αυτούς τομείς αντιπροσωπεύει το πολύ το 3% της συνολικής απασχόλησης στην ΕΕ-28 το 2015.
- Αντίθετα, οι μεγαλύτεροι τομείς, όπως το λιανικό εμπόριο, το χονδρικό εμπόριο και οι κατασκευές που αντιπροσωπεύουν από κοινού το 30% της συνολικής απασχόλησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην ΕΕ-28, σημείωσαν αύξηση της απασχόλησης κατά 2% ή λιγότερο το 2015.

1.2.3 Πολιτική της ΕΕ για τις ΜΜΕ – Μεθοδολογία

Παρουσίαση με ομαδική εργασία

Διάρκεια: 2.5 ώρες

Περιγραφή

Αφίσα με ένα θερμόμετρο στο οποίο οι μαθητές θα δείξουν πώς νιώθουν στην αρχή της ημέρας. Αυτή θα είναι η βάση της αξιολόγησης της ημέρας.

Παρουσίαση: Οι ΜΜΕ στην Ευρώπη και τι κάνει η ΕΕ για την υποστήριξη των μικρών επιχειρήσεων.

Άσκηση 1: Μετά την παρουσίαση, οι συμμετέχοντες θα χωριστούν σε 5 ομάδες και κάθε ομάδα θα έχει ως άσκηση να παρουσιάσει οπτικά μια δικτυακή πύλη σε πόστερ. Αυτό θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να εξοικειωθούν με τις βασικές δικτυακές πύλες υποστήριξης ΜΜΕ της σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Διάρκεια (μέγιστος χρόνος): 30 λεπτά

Συνέχεια της παρουσίασης – Οικονομικά

Άσκηση 2: Εξερευνήστε με τους συμμετέχοντες την πρόσβαση σε πλατφόρμες χρηματοδότησης. Δείξτε τις πλατφόρμες στον υπολογιστή σας και, στη συνέχεια, δώστε τους χρόνο να τις εξερευνήσουν μόνοι τους. Είναι σημαντικό για αυτούς να γνωρίζουν πού και πώς θα βρουν πληροφορίες για διαθέσιμα κεφάλαια.

Διάρκεια (μέγιστος χρόνος): 20 λεπτά

Συνέχεια της παρουσίασης – Χρηματοδότηση

Άσκηση 3: Μια βαθύτερη διερεύνηση της ιστοσελίδας "YOUR EUROPE" και ομαδική έρευνα για τις κοινές πολιτικές σχετικά με μερικά από τα σημαντικότερα θέματα που σχετίζονται με τις ΜΜΕ: φορολογία, υγεία και ασφάλεια, κοινωνική ασφάλιση, πρότυπα κ.λπ.

Πρώτον, θα δούνε ένα σύντομο διαφημιστικό βίντεο για την πύλη "YOUR EUROPE". Το βίντεο διατίθεται στα αγγλικά, ιταλικά και γαλλικά. Αυτό το τμήμα είναι προαιρετικό:

http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm

Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε 5 ομάδες (τουλάχιστον 3 συμμετέχοντες ανά ομάδα). Κάθε ομάδα θα λάβει μια ερευνητική εργασία χρησιμοποιώντας τον δικτυακό τόπο "YOUR EUROPE" (http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm).

Πρέπει να βρουν γενικές πληροφορίες για το θέμα, να ετοιμάσουν μια αφίσα (χρησιμοποιώντας λέξεις, αριθμούς, σύμβολα, γραφήματα και εικόνες) και να παρουσιάσουν την αφίσα στο τέλος (μέγιστος χρόνος παρουσίασης: 3-5 λεπτά).

Εργασία:

- Πώς να ξεκινήσετε μια επιχείρηση - Η κατάσταση στην ΕΕ και σε μια συγκεκριμένη χώρα
- Φορολογία - ΦΠΑ και συντελεστές - Η κατάσταση στην ΕΕ και σε μια συγκεκριμένη χώρα
- Απαιτήσεις προϊόντων - πρότυπα στην ΕΕ
- Προσωπικό - υγεία και ασφάλεια -
- Κοινωνική ασφάλιση - Η κατάσταση στην ΕΕ και σε μια συγκεκριμένη χώρα

Ο κύριος στόχος είναι να κατανοήσουν οι συμμετέχοντες ότι η ΕΕ έχει ένα κοινό πλαίσιο για τις ΜΜΕ, αλλά είναι σημαντικό να αναζητήσουν τις πληροφορίες από τη χώρα που θα ήθελαν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση.

Συνολικός χρόνος: 45 λεπτά

Αξιολόγηση της ημέρας: Στο τέλος της ημέρας στο ίδιο πόστερ με το θερμόμετρο, οι συμμετέχοντες θα δείξουν πώς αισθάνονται.

Στόχοι

- Να γίνει κατανοητός ο μηχανισμός της ΕΕ για τη στήριξη των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.
- Να εξερευνηθούν οι δικτυακές πύλες της ΕΕ που αφορούν στη στήριξη των ΜΜΕ.
- Να γίνει μια προσέγγιση των διαθέσιμων οικονομικών πηγών στήριξης των ΜΜΕ από την ΕΕ.
- Να βελτιωθεί η κατανόηση του κοινού πλαισίου της ΕΕ για τις ΜΜΕ.

Περιεχόμενο

- Υποστήριξη της ΕΕ στις μικρές επιχειρήσεις
- Δικτυακές πύλες της ΕΕ για την υποστήριξη των ΜΜΕ
- Οικονομική βοήθειας της ΕΕ στις ΜΜΕ
- Κοινό πλαίσιο της ΕΕ για τις ΜΜΕ

Απαιτούμενος εξοπλισμός

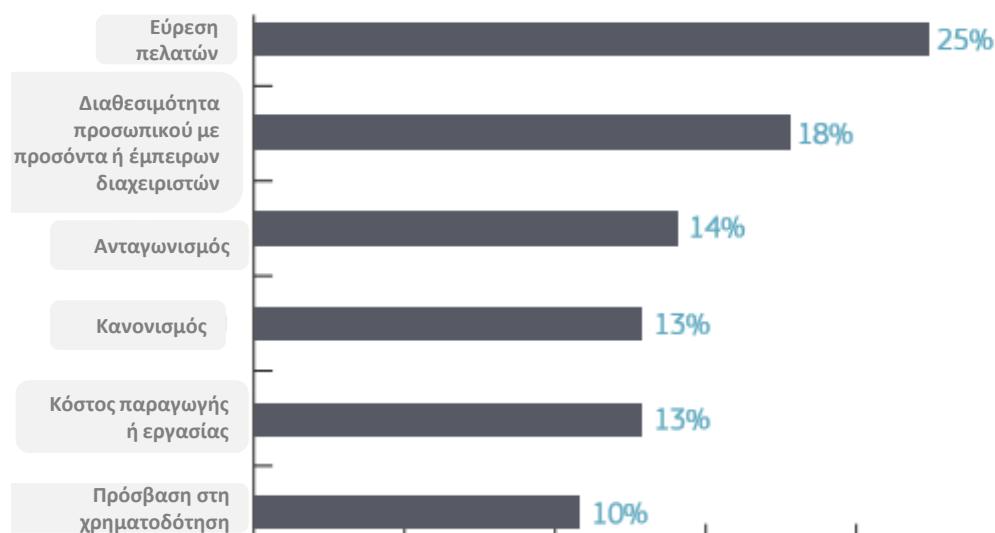
Προβολέας (projector), σταθερή ασύρματη σύνδεση, παρουσίαση (PPT), ηχεία, τουλάχιστον 6 φορητοί υπολογιστές (ένας για τον εκπαιδευτή και 5 για την ομαδική εργασία), πίνακας ή flip chart, χαρτί flipchart, διαφορετικές εφημερίδες για φωτογραφίες, 5 πακέτα κόλλας, 5 ψαλίδια, 5 κουτιά σημάνσεων, αυτοκόλλητοι κύκλοι τουλάχιστον 30 σε 2 χρώματα) κλπ.

1.2.4 Πολιτική της ΕΕ για τις ΜΜΕ – Υλικό

Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν το κλειδί στην ΕΕ για την οικονομική ανάπτυξη, την καινοτομία, τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και την κοινωνική ένταξη. Ένας από τους κύριους στόχους της ΕΕ είναι να δημιουργηθεί ένα φιλικό περιβάλλον για τις ΜΜΕ. Βάσει αυτού η Ευρωπαϊκή Επιτροπή συνεργάζεται στενά με όλα τα κράτη μέλη για την ανάπτυξη φιλικών προς τις ΜΜΕ πολιτικών, την παρακολούθηση της προόδου στην εφαρμογή τους και την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών.



Τα πιο σημαντικά προβλήματα των ΜΜΕ στην ΕΕ-28 το 2015



Source: 2015 Safe Survey 7

Τι κάνει η ΕΕ για την υποστήριξη των μικρών επιχειρήσεων⁸:

1. Δημιουργεί ένα φιλικό προς την επιχείρηση περιβάλλον

Στο επίκεντρο της δράσης της Επιτροπής είναι η Πράξη για τις Μικρές Επιχειρήσεις στην Ευρώπη (Small Business Act for Europe, SBA), η οποία έχει μια ολοκληρωμένη πολιτική για τις ΜΜΕ για την ΕΕ και τις χώρες της ΕΕ. Η SBA προωθεί την αρχή «Σκέψου πρώτα τις μικρές» και το επιχειρηματικό πνεύμα μεταξύ των ευρωπαίων πολιτών.

2. Προωθεί την επιχειρηματικότητα

Η Επιτροπή προωθεί την επιχειρηματικότητα μέσω του σχεδίου δράσης για την επιχειρηματικότητα, υποστηρίζει την εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα και παρέχει εργασία υποστήριξης για τους επίδοξους επιχειρηματίες.

⁷ Annual Report on European SMEs 2015 / 2016, This report was prepared in 2016 for the European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs; Directorate H: COSME Programme; Unit H1: COSME Programme, SME Envoys and Relations with EASME

⁸ http://ec.europa.eu/growth/smes_en

3. Βελτιώνει την πρόσβαση σε νέες αγορές και τη διεθνοποίηση

Η προτεραιότητα της Επιτροπής είναι να διασφαλίσει ότι οι επιχειρήσεις μπορούν να βασιστούν σε φιλικό προς τις επιχειρήσεις περιβάλλον και να αξιοποιούν στο έπακρο τις διασυνοριακές δραστηριότητες, τόσο εντός της ενιαίας αγοράς της ΕΕ όσο και εκτός της ΕΕ.

4. Υποστηρίζει την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία των ΜΜΕ

Η προώθηση της ανταγωνιστικότητας και της καινοτομίας αποτελούν βασικές πτυχές της πολιτικής της ΕΕ σε σχέση με τη βιομηχανία και τις επιχειρήσεις, ιδίως για τις ΜΜΕ.

5. Παρέχει βασικά δίκτυα υποστήριξης και πληροφορίες για τις ΜΜΕ

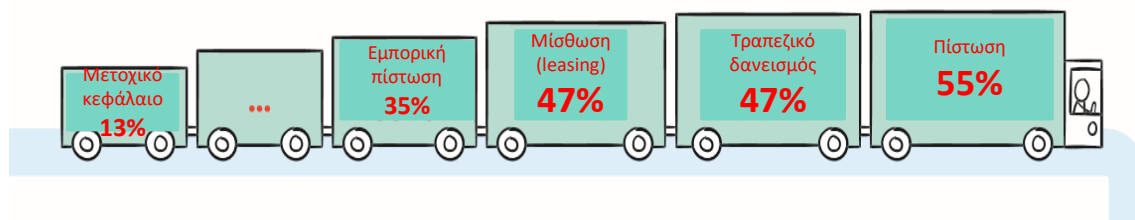
- Η δικτυακή πύλη 'Your Europe Business' αποτελεί έναν πρακτικό οδηγό για την επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ευρώπη. Παρέχει στους επιχειρηματίες πληροφορίες και διαδραστικές υπηρεσίες που τους βοηθούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στο εξωτερικό (http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm)⁹
- Το δίκτυο 'Enterprise Europe Network' βοηθά τις ΜΜΕ και τους επιχειρηματίες να έχουν πρόσβαση στις πληροφορίες της αγοράς, να ξεπεράσουν τα νομικά εμπόδια και να βρίσκουν πιθανούς επιχειρηματικούς εταίρους σε ολόκληρη την Ευρώπη (<http://een.ec.europa.eu/>)
- Η ιστοσελίδα για την υποστήριξη της διεθνοποίησης των ΜΜΕ παρέχει πληροφορίες για τις ξένες αγορές και βοηθά τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να διεθνοποιήσουν τις δραστηριότητές τους (https://ec.europa.eu/growth/smes/access-to-markets/internationalisation/support-tools_en)
- Η ενιαία δικτυακή πύλη για πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης βοηθά τις ΜΜΕ να βρουν χρηματοδότηση που υποστηρίζεται από την ΕΕ (http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_el.htm)

6. Διευκολύνει την πρόσβαση στη χρηματοδότηση

Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι το πιο πιεστικό ζήτημα για πολλές μικρές επιχειρήσεις. Η Επιτροπή εργάζεται για τη βελτίωση του χρηματοδοτικού περιβάλλοντος για τις ΜΜΕ και την παροχή πληροφοριών σχετικά με τη χρηματοδότηση.

Ποιες είναι οι πηγές χρηματοδότησης;

Η λήψη δανείων από τράπεζες και οι πιστώσεις παραμένουν οι περισσότεροι χρησιμοποιούμενες λύσεις για τις ΜΜΕ, ενώ το μετοχικό κεφάλαιο οι λιγότερο

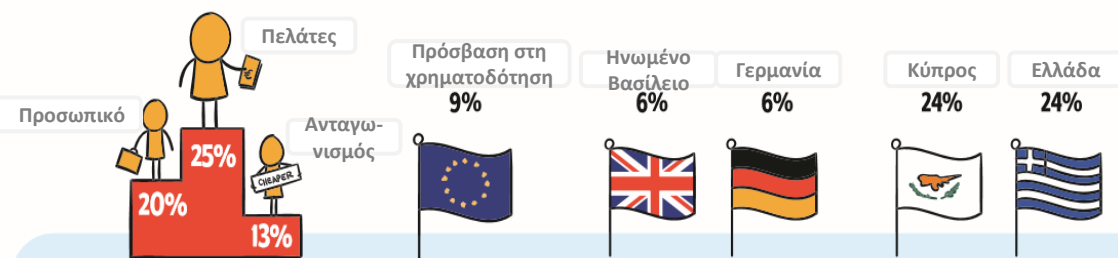


⁹ Διαθέσιμο σε όλες τις γλώσσες

Ποια είναι τα σημαντικότερα προβλήματα των ΜΜΕ;

Πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι το πιο πιεστικό...

...αλλά η κατάσταση διαφοροποιείται ανάλογα με τη χώρα



Οι ΜΜΕ αναφέρουν την πρόσβαση στη χρηματοδότηση ως το πιο σημαντικό θέμα



Λήψη τραπεζικού δανείου

79% των ΜΜΕ έχουν λάβει όλο ή μέρος του απαιτούμενου δανείου



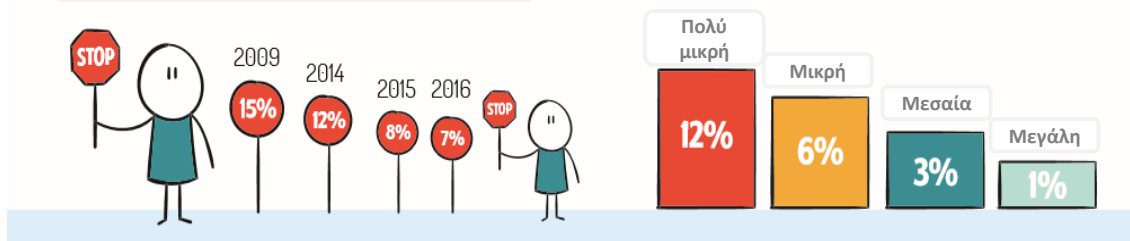
Γιατί τα τραπεζικά δάνεια δεν έχουν σημασία για κάποιες ΜΜΕ;



Ποσοστό απόρριψης

Οι ΜΜΕ αναφέρουν **λιγότερα** αιτήματα δανείων που απορρίπτονται

Μείωση άρνησης δανείων ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης

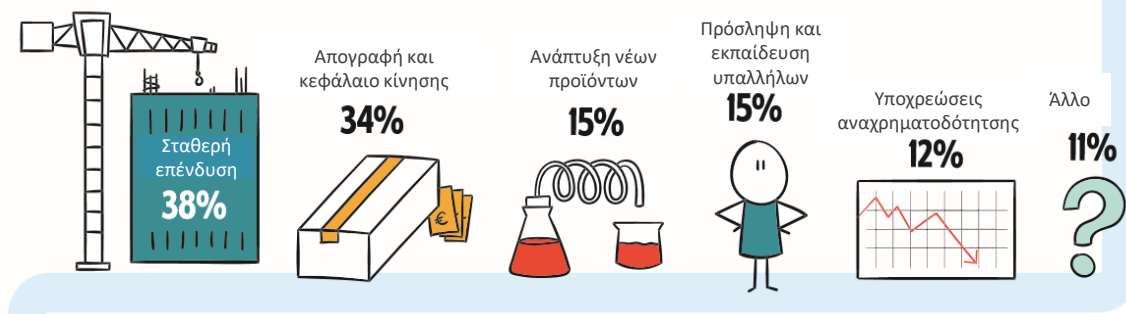


Ποσοστό απόρριψης ανά χώρα



Στις χώρες γκρι χρώματος δεν έχει υπολογιστεί το ποσοστό

Ποια είναι η χρηματοδότηση που χρησιμοποιείται;



Χρηματοδότηση Ευρωπαϊκών εταιρειών σε 3 απλά βήματα¹⁰



¹⁰ EU business funding in 3 easy steps – iconographic (αγγλικά, ισπανικά, ιταλικά και ρουμανικά)



Πρόσβαση σε χρηματοδότηση

<http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/>

Πρόγραμμα COSME¹¹

<http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>

Το COSME είναι ένα Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων και των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων από το 2014 έως το 2020 με προβλεπόμενο προϋπολογισμό 2,3 δισεκατομμυρίων ευρώ.

Η διαχείριση του COSME γίνεται από το Εκτελεστικό Οργανισμό για τις Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises, EASME – <https://ec.europa.eu/easme/en>) εκ μέρους της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Οι εκδηλώσεις ενδιαφέροντος που σχετίζονται με το COSME αναρτώνται στο διαδικτυακό τόπο του EASME (<https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>). Οι αιτήσεις για ανοιχτές κλήσεις γίνονται μέσω της Δικτυακής Πύλης των Συμμετεχόντων (<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/cosme/index.html#c.calls=hasForthcomingTopics/t/true/1/1/0/default-group&hasOpenTopics/t/true/1/1/0/default-group&allClosedTopics/t/true/0/1/0/default-group&+PublicationDateLong/asc>).

Οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί μπορούν να βρουν περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις προσκλήσεις ενδιαφέροντος για την οικονομική υπηρεσία του COSME (https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en).

Εγγυήσεις σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις για δάνεια κυρίως έως 150000 ευρώ.

Μετοχές (στάδιο ανάπτυξης και επέκτασης).

¹¹ <http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>

Το COSME στοχεύει να βοηθήσει στην/ο:

- Πρόσβαση στη χρηματοδότηση: Βοηθά τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) να έχουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση μέσω «χρηματοδοτικών οργάνων» της ΕΕ που διοχετεύονται μέσω τοπικών χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών στις χώρες της ΕΕ. Για να βρείτε μια χρηματοπιστωτική υπηρεσία στη χώρα σας, επισκεφθείτε την πύλη: http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.htm
- Άνοιγμα τις αγορές: Το COSME χρηματοδοτεί το Δίκτυο Επιχειρήσεων στην Ευρώπη, το οποίο βοηθά τις ΜΜΕ να βρουν επιχειρηματικούς και τεχνολογικούς εταίρους και να κατανοήσουν την κοινοτική νομοθεσία. Επίσης, η δικτυακή πύλη "Your Europe Business" παρέχει πρακτικές πληροφορίες σχετικά με την επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ευρώπη. Ακόμη χρηματοδοτεί ορισμένα γραφεία υποστήριξης ΜΜΕ.
- Υποστήριξη των επιχειρηματιών ενδυναμώνοντας την εκπαίδευση, τη καθοδήγηση, τη συμβουλευτική στην επιχειρηματικότητα καθώς κι άλλες υποστηρικτικές υπηρεσίες. Ειδικά ομάδες που δυσκολεύονται να αξιοποιήσουν πλήρως τις δυνατότητές τους, όπως οι νέοι, οι γυναίκες και οι ανώτεροι επιχειρηματίες, καθώς επίσης βοηθά τις επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση στις δυνατότητες που προσφέρουν οι ψηφιακές τεχνολογίες.
- Βελτίωση των επιχειρηματικών συνθηκών: Το COSME στοχεύει στη μείωση των διοικητικών και νομικών ορίων για τις ΜΜΕ, δημιουργώντας ένα φιλικό προς τις επιχειρήσεις περιβάλλον

Πρόγραμμα InnovFin (Horizon 2020)¹²

<http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm>

Το "InnovFin – EU Finance for Innovators" είναι μια κοινή πρωτοβουλία που ξεκίνησε από τον Όμιλο της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ) και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο πλαίσιο του Horizon 2020 (<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>).

Το InnovFin έχει ως στόχο να βοηθήσει στην πρόσβαση σε χρηματοδότηση καινοτόμων επιχειρήσεων και άλλων καινοτόμων φορέων στην Ευρώπη. Το InnovFin αποτελείται από μια σειρά ολοκληρωμένων και συμπληρωματικών χρηματοδοτικών εργαλείων και συμβουλευτικών υπηρεσιών που προσφέρει ο Όμιλος ΕΤΕπ, καλύπτοντας ολόκληρη την αλυσίδα της έρευνας και καινοτομίας, προκειμένου να υποστηριχθούν οι επενδύσεις από τη μικρότερη έως τη μεγαλύτερη επιχείρηση.

SME Instrument (Horizon 2020)

<https://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument>

Ο φορέας που προσφέρει χρηματοδότηση και καθοδήγηση για την υποστήριξη των καινοτόμων ΜΜΕ.

Creative Europe

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/financial-guarantee-facility-culture-creative>

Δάνεια για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στον πολιτιστικό και δημιουργικό τομέα.

Πρόγραμμα για Απασχολησιμότητα και Κοινωνική Καινοτομία (Employment and Social Innovation, EaSI)

<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1084&langId=en>

¹² <http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm>

- Μικροδανεισμός έως 25.000 ευρώ για πολύ μικρές επιχειρήσεις και άτομα που ανήκουν σε ευάλωτες ομάδες και επιθυμούν να ιδρύσουν ή να αναπτύξουν μια πολύ μικρή εταιρία.
- Επενδύσεις έως 500.000 ευρώ για κοινωνικές επιχειρήσεις

Άξονας Μικροχρηματοδότησης και Κοινωνικών Επιχειρήσεων του EaSI

Ο άξονας μικροχρηματοδότησης και Κοινωνικών Επιχειρήσεων υποστηρίζει τις δράσεις σε δυο θεματικές ενότητες:

- Μικροπίστωση και μικροδανεισμός για ευάλωτες κοινωνικές ομάδες και μικρο-επιχειρήσεις
- Κοινωνική επιχειρηματικότητα

Στόχοι

- Αύξηση της πρόσβασης και της διαθεσιμότητας στη μικροχρηματοδότηση για τις ευάλωτες ομάδες που επιθυμούν να δημιουργήσουν ή να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις και τις πολύ μικρές επιχειρήσεις τους.
- Δημιουργία της θεσμικής ικανότητας των παρόχων μικροπιστώσεων.
- Υποστήριξη της ανάπτυξης των κοινωνικών επιχειρήσεων, ιδίως διευκολύνοντας την πρόσβαση στη χρηματοδότηση.

European Structural and Investment Funds (ESI funds)¹³

http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/

- Δάνεια, εγγυήσεις, ιδία χρηματοδότηση ή χρηματοδότηση επιχείρησης

Παρέχεται υποστήριξη από πολυετή προγράμματα συγχρηματοδότησης από την ΕΕ.

Το ESI Funds είναι μια οικογένεια πέντε οργάνων χρηματοδότησης σε όλη την Ευρώπη. Ο προϋπολογισμός παρέχει 454 δισεκατομμύρια ευρώ για την περίοδο 2014-2020.

Ενώ τα πέντε όργανα χρηματοδοτήσεις απευθύνονται σε διαφορετικούς ενδιαφερόμενους και τομείς, μοιράζονται δύο σημαντικές ομοιότητες:

- Τα κονδύλια προορίζονται για τη στήριξη της ανάπτυξης και της δημιουργίας θέσεων απασχόλησης και ευθυγραμμίζονται με τη στρατηγική «Europe 2020» και με την προτεραιότητα της Επιτροπής για απασχόληση, ανάπτυξη και επενδύσεις
- Και πέντε χρηματοδοτήσεις δίνονται υπό επιμερισμένη διαχείριση, την οποία διαχειρίζεται η Επιτροπή σε συνεργασία με εθνικές και περιφερειακές δημόσιες αρχές στα κράτη μέλη.

Για περισσότερες πληροφορίες για το ESI Funds και τις επιμέρους χρηματοδοτήσεις:

- [European Structural and Investments Funds](#) (νομικά θέματα)
- [Cohesion Fund](#)
- [European Agricultural Fund for Rural Development](#) - EAFRD
- [European Maritime & Fisheries Fund](#) - EMFF
- [European Regional Development Fund](#) - ERDF
- [European Social Fund](#) - ESF

Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων¹⁴ και Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων¹⁵

<http://www.eib.org/products/index.htm>

¹³ http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/

¹⁴ <http://www.eib.org/>

¹⁵ <http://www.eif.org/>

- Επιχειρηματικά δάνεια, μικρο-χρηματοδότηση, εγγυήσεις και επιχειρηματικά κεφάλαια

Η ΕΤΕπ είναι μια τράπεζα της ΕΕ. Η τράπεζα αυτή τις ζωές των ανθρώπων παρέχοντας χρηματοδότηση και εμπειρογνωμοσύνη για έργα που υποστηρίζουν δράσεις καινοτομίας, ΜΜΕ, υποδομών και κλίματος. Οι κύριες υπηρεσίες της είναι:

- Δάνεια – δανεισμός κεφαλαίων με καλές τιμές
- Μόχλευση (blending) – εργαλεία που βοηθούν τους πελάτες να συνδυάζουν υπηρεσίες χρηματοδότησης
- Συμβουλευτική – οικονομική και τεχνική εμπειρογνωμοσύνη μέσω του Ευρωπαϊκού Κέντρου Συμβούλων Επενδύσεων

Πώς μπορούν οι επιχειρήσεις να χρηματοδοτηθούν;

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders>

Η ΕΕ παρέχει, επίσης, χρηματοδοτήσεις που έχουν συγκεκριμένους στόχους πολιτικής, όπως η έρευνα ή η εκπαίδευση. Ορισμένοι από αυτούς μπορεί να είναι σχετικοί με τις επιχειρήσεις. Μπορείτε να υποβάλετε αιτήσεις για χρηματοδοτήσεις από την ΕΕ μέσω προσκλήσεων υποβολής προτάσεων (<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders>).

1.3 Εκπαιδευτική Ενότητα 3 – Νομικό, φορολογικό και οικονομικό περιβάλλον

1.3.1. Νομικό, φορολογικό και οικονομικό περιβάλλον – Μεθοδολογία

“Εισαγωγή στην ανάλυση PEST” – Παρουσίαση και ομαδικές εργασίες

Διάρκεια: 2.5 ώρες

Γενική Περιγραφή

Μια γενική εξήγηση των παραγόντων της ανάλυσης PEST (πολιτικών (Political, P), οικονομικών (Economic, E), κοινωνικών (Social, S) και τεχνολογικών (Technological, T) που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα σε κάθε χώρα με ειδική μνεία σε νομικές, φορολογικές και οικονομικές παραμέτρους.

Ανάλυση PEST

Παρουσίαση 1: Πώς να αρχίσετε μια δική σας επιχείρηση – νομικά, φορολογικά και οικονομικά ζητήματα. Η παρουσίαση θα αποτελείται από έρευνες, διαδικτυακές πηγές και συζήτηση για ό,τι κρίνεται απαραίτητο.

Παρουσίαση 2: Τι είναι ανάλυση PEST;

Άσκηση: PEST ανάλυση

Μαζί με τους συμμετέχοντες βήμα-βήμα εξετάστε κάθε συνιστώσα της γενικής κατάστασης της χώρας. Μετά από κάθε μέρος προσπαθήστε να μάθετε μαζί με τους συμμετέχοντες τι θα μπορούσε να επηρεάσει κάποιον που θα ήθελε να ξεκινήσει μια επιχείρηση και να το γράψει σε ένα flip chart.

Στο τέλος της δραστηριότητας, ο εκπαιδευτής θα διευκολύνει την παραγωγή τεσσάρων flip chart, ένα για κάθε στοιχείο της ανάλυσης.

Συζητήστε με τους συμμετέχοντες για τις απειλές και τις ευκαιρίες σε κάθε μέρος της ανάλυσης.

Ημερήσια αξιολόγηση: (σύντομο ερωτηματολόγιο: τι ήταν καλό, τι χρειάζεται αλλαγή, προτάσεις για το επόμενο) – 10 λεπτά

Στο τέλος, ο εκπαιδευτής πρέπει να έχει πληροφορίες σχετικά με τους επιχειρηματίες που θα ήθελαν να ξεκινήσουν για να προετοιμάσουν υλικό για το επόμενο εργαστήριο.

Στόχοι

- Να κατανοήσουν τα βασικά νομικά, φορολογικά και οικονομικά ζητήματα στο πλαίσιο της διαδικασίας έναρξης μιας επιχείρησης.
- Να κατανοήσουμε την έννοια της ανάλυσης PEST.
- Να διευκολυνθεί ο σχεδιασμός της ανάλυσης PEST για την Ελλάδα.
- Να περιγράψει τις απειλές και τις ευκαιρίες για κάποιον που θα ήθελε να ξεκινήσει δική του επιχείρηση στην Ελλάδα.

Περιεχόμενο

- Νομικό, φορολογικό και οικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα
- Έννοια της ανάλυσης PEST
- PEST ανάλυση στην Ελλάδα

Υλικό

Παρουσίαση Power Point, προβολέας, flip chart και κόλλες A4, μαρκαδόροι

1.3.2 Πώς να ξεκινήσετε μια επιχείρηση στην Ελλάδα – Υλικό

Τύποι επιχειρήσεων

1. Ατομικές
2. Εταιρικές
 - a. Προσωπικές (Ομόρρυθμες, Ετερόρρυθμες, Αφανείς-Συμμετοχικές)
 - b. Κεφαλαιουχικές (Ανώνυμες)
 - c. Μικτές (Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης, Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία)

Ίδρυση - Σύσταση

Η ίδρυση μιας Ατομικής επιχείρησης μπορεί εύκολα να διακριθεί στα παρακάτω στάδια.

- Έδρα: Προσδιορισμός του χώρου εγκατάστασης της επιχείρησης ο οποίος αποδεικνύεται είτε με μισθωτήριο, είτε με παραχωρητήριο, είτε με συμβόλαιο ιδιοκτησίας ακινήτου, αν πρόκειται για ιδιόκτητο χώρο.
 - ο Ασφάλιση – Εγγραφή στο Υποχρεωτικό Ασφαλιστικό Ταμείο (Οργανισμός Ασφάλισης Ελεύθερων Επαγγελματιών - Ο.Α.Ε.Ε.).
 - ο Βεβαίωση πληροφόρησης προκατοχύρωσης για το δικαίωμα χρήσης του Διακριτικού Τίτλου, που έχει επιλεγεί να χρησιμοποιείται, από το οικείο Επιμελητήριο.
- Βεβαίωση Έναρξης Δραστηριότητας και ΑΦΜ από την αρμόδια φορολογική αρχή.
 - ο Εγγραφή της επιχείρησης στο Επιμελητήριο όπου ανήκει ανάλογα με την δραστηριότητά της (Εμπορικό & Βιομηχανικό, Βιοτεχνικό ή Επαγγελματικό Επιμελητήριο) για παραλαβή «Πιστοποιητικού εγγραφής και καταβολής των ετήσιων εισφορών».
 - ο Έκδοση «ΑΔΕΙΑΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ» για τις περιπτώσεις άσκησης συγκεκριμένων δραστηριοτήτων.

Η ίδρυση Ατομικής Επιχείρησης δεν υπάγεται στην νέα διαδικασία των Υπηρεσιών Μιας Στάσης (ΥΜΣ). Αυτό πρακτικά σημαίνει πως όλη η διαδικασία ίδρυσης γίνεται στις κατά τόπους ΔΟΥ και στις τοπικές υπηρεσίες του οικείου Επιμελητηρίου. Η εγγραφή ολοκληρώνεται, το νωρίτερο, την επομένη ημέρα από την κατάθεση των δικαιολογητικών και αφού γίνει ο έλεγχος αυτών, η καταχώριση της Επωνυμίας και του Διακριτικού Τίτλου της επιχείρησης στο Πρωτόκολλο Επωνυμιών και Διακριτικών Τίτλων, εκπληρωθούν οι προς το Επιμελητήριο οφειλόμενες συνδρομές και γίνει η εγγραφή και καταχώρισή της στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο-ΓΕΜΗ.

Κόστος

Το κόστος σύστασης και λειτουργίας μιας Ατομικής επιχείρησης είναι ιδιαίτερως χαμηλό και κατ' επέκταση «φιλικό» προς το νέο επιχειρηματία. Το συνολικό κόστος

που καλείται να πληρώσει κάποιος για την ίδρυση μιας ατομικής επιχείρησης περιλαμβάνει τα έξοδα προεγγραφής και εγγραφής στο αρμόδιο Επιμελητήριο καθώς και την εγγραφή της στο Ο.Α.Ε.Ε. Σε περίπτωση που απαιτείται άδεια λειτουργίας της επιχείρησης, στο κόστος προστίθεται το αντίστοιχο παράβολο. Στο κόστος λειτουργίας της επιχείρησης πρέπει να υπολογιστεί η καταβολή τέλους επιτηδεύματος στην περίπτωση που το φυσικό πρόσωπο δεν είναι η πρώτη φορά που κάνει έναρξη εργασιών (αλλιώς έχει απαλλαγή για τα πρώτα 5 έτη) και η ετήσια συνδρομή στο Επιμελητήριο (προαιρετική).

Τα λογιστικά αρχεία της τηρούνται με ηλεκτρονικό ή χειρόγραφο τρόπο και περιλαμβάνουν βιβλία εσόδων – εξόδων, ενώ οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις τις οποίες υποχρεούται να συντάσσει ανά περιόδους περιορίζονται στην Κατάσταση Αποτελεσμάτων και σε ειδικές περιπτώσεις Ισολογισμό.

Φορολόγηση

Σύμφωνα με το πιο πρόσφατο φορολογικό καθεστώς και που τέθηκε σε ισχύ την 01/01/2014 (ν. 4110/2013 και ν.4172/2013) και αφορά τη χρήση του προηγούμενου έτους, η ατομική επιχείρηση φορολογείται ως εξής:

Τα πρώτα 50.000 € φορολογούνται με συντελεστή 26% και τα υπόλοιπα με 33%. Η προκαταβολή φόρου είναι 55% επί του κύριου φόρου και συμψηφίζεται με την αντίστοιχη περσινή προκαταβολή φόρου (αν υπάρχει), ενώ όσον αφορά την περιοδική δήλωση του ΦΠΑ, αυτή γίνεται εύκολα και γρήγορα μέσω του Taxisnet. Τέλος, τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, ο επιχειρηματίας ανάλογα με τα συνολικά εισοδήματα που έχει, καλείται να πληρώσει έκτακτη εισφορά αλληλεγγύης που ξεκινάει από 1% για πάνω από 12.000 €.

Από τον παραπάνω πίνακα εξαιρούνται οι Ατομικές Επιχειρήσεις Παροχής Υπηρεσιών που ικανοποιούν συγκεκριμένες προϋποθέσεις και οι Γεωργικές Επιχειρήσεις, οι οποίες φορολογούνται με την κλίμακα της μισθωτής εργασίας, αφού πρώτα αφαιρεθούν στην πρώτη περίπτωση οι ασφαλιστικές εισφορές και στην δεύτερη οι αντικειμενικές δαπάνες. Πιο συγκεκριμένα, τα ετήσια εισοδήματα των Ατομικών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών και των γεωργικών επιχειρήσεων φορολογούνται με κλίμακα τριών συντελεστών φόρου. Τα πρώτα 25.000 € με 22%, τα επόμενα 17.000€ (από 25.001 έως 42.000) με 32% και το ποσό άνω των 42.000€ με συντελεστή 42%. Και σε αυτή την περίπτωση, όπου υπάρχει υποχρέωση, το ποσοστό της προκαταβολής φόρου προσδιορίζεται σε 55%.

Για ατομικές επιχειρήσεις που ξεκίνησαν τη λειτουργία τους μετά την 1η Ιανουαρίου 2013 ισχύει για τα τρία πρώτα έτη δραστηριοποίησής τους, μείωση του φορολογικού συντελεστή κατά 50 %.

Ανάλυση PEST

Η PEST είναι μια ανάλυση που χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση τεσσάρων εξωτερικών παραγόντων που αφορούν στην επιχειρηματική κατάσταση: Πολιτική, Οικονομική, Κοινωνική και Τεχνολογική. Εκτός από τους εσωτερικούς πόρους και τους παράγοντες της βιομηχανίας, αυτοί οι μικροοικονομικοί παράγοντες επηρεάζουν την απόδοση μιας επιχείρησης. Η ανάλυση PEST είναι ιδιαίτερα χρήσιμη κατά την έναρξη μιας επιχείρησης, πριν ξεκινήσει ένα νέο προϊόν κλπ. Όλοι οι παράγοντες πρέπει να αναλυθούν προσεκτικά για να καθοριστεί πώς θα επηρεάσουν τις επιδόσεις και τις δραστηριότητες της επιχείρησης μακροπρόθεσμα. Όλα τα στοιχεία της ανάλυσης PEST καλύπτουν συγκεκριμένο τομέα επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Πολιτικοί παράγοντες

Η πολιτικοί παράγοντες αναλύουν πώς οι κυβερνητικοί κανονισμοί και τα νομικά ζητήματα επηρεάζουν την πιθανότητα επιτυχίας μιας επιχείρησης. Οι πολιτικοί παράγοντες που θα μπορούσαν να έχουν αντίκτυπο στις επιχειρήσεις έχουν συχνά μεγάλη σημασία. Όλες οι εταιρείες πρέπει να ακολουθούν το νόμο και οι διαχειριστές πρέπει να μάθουν πώς οι αλλαγές στις νομοθεσίες μπορούν να επηρεάσουν τις δραστηριότητές τους. Για παράδειγμα, οι αλλαγές στη φορολογία μπορούν να έχουν άμεσο αντίκτυπο στις επιχειρήσεις, αυτό σημαίνει ότι ο ιδιοκτήτης πρέπει να είναι ενημερωμένος με αυτού του είδους τους πολιτικούς παράγοντες. Μπορεί επίσης να επηρεάσει τις κυβερνητικές πολιτικές σε τοπικό και ομοσπονδιακό επίπεδο, ώστε οι επιχειρήσεις να είναι έτοιμες να αντιμετωπίσουν τα τοπικά και διεθνή αποτελέσματα της πολιτικής.

Οι αλλαγές στην κυβερνητική πολιτική επηρεάζουν τους πολιτικούς παράγοντες. Η αλλαγή μπορεί να είναι οικονομική, νομική ή κοινωνική, αλλά μπορεί να είναι ένας συνδυασμός αυτών των παραγόντων. Υπάρχουν ορισμένοι παράγοντες που συνδέονται και ορισμένες πολιτικές αποφάσεις, για παράδειγμα, μπορούν να επηρεάσουν το οικονομικό περιβάλλον, την αποδοχή νέων τεχνολογιών ή το κοινωνικοπολιτιστικό περιβάλλον.

Οι πολιτικοί παράγοντες είναι ίσως οι λιγότερο προβλέψιμοι σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον. Ακόμα, το πολιτικό σύστημα ανάμεσά τους στον κόσμο αναβάλλεται. Ενώ σε ορισμένες χώρες ο πληθυσμός εκλέγει δημοκρατικά το ανοιχτό κυβερνητικό σύστημα, σε άλλες η εξουσία της κυβέρνησης προέρχεται από μια επιλεγμένη ομάδα. Η διαφθορά σε ορισμένες χώρες αποτελεί επίσης ένα τεράστιο εμπόδιο σε ορισμένες χώρες, έτσι ορισμένες εταιρείες μπορούν να επιβιώσουν σε αυτό το περιβάλλον μόνο χάρη στη δωροδοκία.

Μερικοί από τους σημαντικότερους πολιτικούς παράγοντες που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις είναι:

- Γραφειοκρατία
- Επίπεδο διαφθοράς
- Ελευθερία του Τύπου
- Τιμολόγια
- Πολιτικές εμπορίας
- Νόμος περί ανταγωνισμού
- Νόμος περί Εκπαίδευσης
- Το εργατικό δίκαιο
- Νόμος περί προστασίας δεδομένων
- Νόμος περί διακρίσεων
- Περιβαλλοντικός νόμος
- Νόμος περί υγείας και ασφάλειας
- Κανονισμός και απορρύθμιση
- Κανονισμός ανταγωνισμού
- Μελλοντική νομοθεσία
- Διεθνής νομοθεσία
- Ρυθμιστικά όργανα και διαδικασίες
- Σταθερότητα της κυβέρνησης και συναφείς αλλαγές
- Φορολογική πολιτική (φορολογικοί συντελεστές και κίνητρα)
- Συμμετοχή της κυβέρνησης στις συνδικαλιστικές οργανώσεις και συμφωνίες
- Νόμος περί πνευματικής ιδιοκτησίας

Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
2016-1-ES01-KA204-025278

- Περιορισμοί στην εισαγωγή όσον αφορά την ποιότητα και την ποσότητα του προϊόντος
- Νόμοι που ρυθμίζουν τη ρύπανση του περιβάλλοντος
- Προστασία των καταναλωτών και ηλεκτρονικό εμπόριο
- Επιχορηγήσεις και πρωτοβουλίες χρηματοδότησης
- Ομάδες πίεσης / πίεσης στην εγχώρια αγορά
- Πόλεμοι και συγκρούσεις

Οικονομικοί παράγοντες

Αυτή η συνιστώσα εξετάζει τα οικονομικά ζητήματα που έχουν αντίκτυπο στην εταιρεία.

Παραδείγματα οικονομικών παραγόντων που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις περιλαμβάνουν:

- Κατάσταση της οικονομίας της χώρας
- Οι τάσεις της οικονομίας της χώρας
- Υπερπόντιες οικονομίες και τάσεις
- Γενικά θέματα φορολογίας
- Φόρος που αφορά συγκεκριμένα προϊόντα / υπηρεσίες
- Εποχιακά / καιρικά προβλήματα
- Κύκλοι αγοράς και εμπορίου
- Ειδικό παράγοντες της βιομηχανίας
- Διαδρομές αγοράς και τάσεις διανομής
- Πελάτης / οδηγός τελικού χρήστη
- Τόκοι και συναλλαγματικές ισοτιμίες
- Διεθνές εμπόριο / νομισματικά θέματα
- Πληθωρισμός
- Η ύφεση
- Ζήτηση / Προμήθεια

Κοινωνικοί παράγοντες

Οι κοινωνικοί παράγοντες σχετίζονται με τις πολιτιστικές και δημογραφικές πτυχές που επηρεάζουν την επιχειρηματική επιτυχία στην αγορά. Μέσω αυτής της συνιστώσας, μια επιχείρηση μπορεί να κατανοήσει καλύτερα τις ανάγκες των καταναλωτών και τι τους παροτρύνει να αγοράσουν.

Η έρευνα αγοράς είναι θεμελιώδης σε αυτό το βήμα δεδομένου ότι είναι σημαντικό να κατανοήσουμε τις τάσεις και τα πρότυπα της κοινωνίας. Οι κοινωνικές και πολιτιστικές αλλαγές στο επιχειρηματικό περιβάλλον πρέπει να είναι στο επίκεντρο. Η καλή ανάλυση μπορεί να δείξει την αδυναμία της στρατηγικής μάρκετινγκ των εταιρειών, αλλά και να βοηθήσει στην ανάπτυξη νέων ιδεών.

Αυτοί είναι μερικοί από τους κοινωνικούς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τις ανάγκες των πελατών και το μέγεθος των αγορών:

- Τάσεις του τρόπου ζωής
- Αγοραστικές συνήθειες
- Επίπεδο Εκπαίδευσης
- Έμφαση στην ασφάλεια
- Κατανομή φύλου
- Θρησκεία και πεποιθήσεις
- Συνείδηση της υγείας

- Οικογενειακό μέγεθος και δομή
- Μέσο επίπεδο διαθέσιμου εισοδήματος
- ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΤΑΞΕΙΣ
- Μειονότητες
- Στάσεις προς πράσινα ή οικολογικά προϊόντα
- Στάσεις απέναντι στην εξοικονόμηση και στην επένδυση
- Οι στάσεις απέναντι στην ανανεώσιμη ενέργεια
- Ποσοστά μετανάστευσης και μετανάστευσης
- Ρυθμός αύξησης του πληθυσμού
- Κατανομή ηλικίας και ποσοστό προσδόκιμου ζωής
- Στάσεις απέναντι στην εργασία, την καριέρα, τον ελεύθερο χρόνο και τη συνταξιοδότηση
- Στάσεις προς τα εισαγόμενα προϊόντα και υπηρεσίες
- Στάσεις εξυπηρέτησης πελατών και ποιότητα προϊόντων
- Προβολές πολυμέσων
- Νομικές αλλαγές που επηρεάζουν τους κοινωνικούς παράγοντες
- Μάρκα, εταιρεία, τεχνολογική εικόνα
- Μόδα και πρότυπα ρόλων
- Σημαντικά γεγονότα και επιρροές
- Αγορά πρόσβασης και τάσεων
- Έθνο / θρησκευτικοί παράγοντες
- Διαφήμιση και δημοσιότητα
- Ηθικά ζητήματα

Τεχνολογικοί παράγοντες

Οι τεχνολογικοί παράγοντες επικεντρώνονται στην επίδραση της τεχνολογίας στην εισαγωγή ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας σε μια αγορά. Σχετίζονται με την ύπαρξη, τη διαθεσιμότητα και την ανάπτυξη της τεχνολογίας.

Η τεχνολογία υπαγορεύει εξαιρετικά τον τρόπο με τον οποίο γίνονται πολλά πράγματα, σε επιχειρήσεις ή με άλλο τρόπο. Αυτό θα μπορούσε να περιλαμβάνει πράγματα από την υπολογιστική ισχύ στην αποδοτικότητα του κινητήρα. Σχεδόν κάθε επιχείρηση επηρεάζεται από κάποια τεχνολογία, όπως οι ιστότοποι που χρησιμοποιούμε για τις επιχειρήσεις, τα κοινωνικά μέσα για το μάρκετινγκ, τα καύσιμα που χρησιμοποιούνται για την τροφοδοσία του αυτοκινήτου, κάποια μηχανήματα στην παραγωγή κλπ.

Τα κύρια παραδείγματα τεχνολογικών παραγόντων που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις περιλαμβάνουν:

- Σύνδεση στο Internet
- Ασύρματη σύνδεση
- Απόδοση κινητήρα
- Αυτοματισμοί
- ανταγωνιστική τεχνολογική ανάπτυξη
- Χρηματοδότηση έρευνας
- Συσχετισμένες / εξαρτώμενες τεχνολογίες
- Τεχνολογίες / λύσεις αντικατάστασης
- Ωριμότητα της τεχνολογίας
- Διάρκεια και ικανότητα παραγωγής
- Πληροφόρηση και επικοινωνία
- Μηχανισμοί / τεχνολογίες αγοράς καταναλωτών
- Τεχνολογική νομοθεσία

Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
 2016-1-ES01-KA204-025278

- Δυναμικό καινοτομίας
- Τεχνολογική πρόσβαση, αδειοδότηση, διπλώματα ευρεσιτεχνίας
- Θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας
- Παγκόσμια επικοινωνία.

P – E – S – T ANALΥΣΗ	
Πολιτικοί Παράγοντες	Κοινωνικοί Παράγοντες
- Γραφειοκρατία - Επίπεδο διαφθοράς - Ελευθερία του Τύπου - Τιμολόγια - Πολιτικές εμπορίας - Νόμος περί ανταγωνισμού - Νόμος περί Εκπαίδευσης - Το εργατικό δίκαιο - Νόμος περί προστασίας δεδομένων - Νόμος περί διακρίσεων - Περιβαλλοντικός νόμος - Νόμος περί υγείας και ασφάλειας - Κανονισμός και απορρύθμιση - Κανονισμός ανταγωνισμού - Μελλοντική νομοθεσία - Διεθνής νομοθεσία - Ρυθμιστικά όργανα και διαδικασίες - Σταθερότητα της κυβέρνησης και συναφείς αλλαγές - Φορολογική πολιτική (φορολογικοί συντελεστές και κίνητρα) - Συμμετοχή της κυβέρνησης στις συνδικαλιστικές οργανώσεις και συμφωνίες - Νόμος περί πνευματικής ιδιοκτησίας - Περιορισμοί στην εισαγωγή όσον αφορά την ποιότητα και την ποσότητα του προϊόντος - Νόμοι που ρυθμίζουν τη ρύπανση του περιβάλλοντος - Προστασία των καταναλωτών και ηλεκτρονικό εμπόριο - Επιχορηγήσεις και πρωτοβουλίες χρηματοδότησης - Ομάδες πίεσης / πίεσης στην εγχώρια αγορά - Πόλεμοι και συγκρούσεις	- Τάσεις του τρόπου ζωής - Αγοραστικές συνήθειες - Επίπεδο Εκπαίδευσης - Έμφαση στην ασφάλεια - Κατανομή φύλου - Θρησκεία και πεποιθήσεις - Συνείδηση της υγείας - Οικογενειακό μέγεθος και δομή - Μέσο επίπεδο διαθέσιμου εισοδήματος - ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΤΑΞΕΙΣ - Μειονότητες - Στάσεις προς πράσινα ή οικολογικά προϊόντα - Στάσεις απέναντι στην εξοικονόμηση και στην επένδυση - Οι στάσεις απέναντι στην ανανεώσιμη ενέργεια - Ποσοστά μετανάστευσης και μετανάστευσης - Ρυθμός αύξησης του πληθυσμού - Κατανομή ηλικίας και ποσοστό προσδόκιμου ζωής - Στάση απέναντι στην εργασία, την καριέρα, την αναψυχή και τη συνταξιοδότηση - Στάσεις προς τα εισαγόμενα προϊόντα και υπηρεσίες - Στάσεις εξυπηρέτησης πελατών και ποιότητα προϊόντων - Προβολές πολυμέσων - Νομικές αλλαγές που επηρεάζουν τους κοινωνικούς παράγοντες - Μάρκα, εταιρεία, τεχνολογική εικόνα - Μόδα και πρότυπα ρόλων - Σημαντικά γεγονότα και επιρροές - Αγορά πρόσβασης και τάσεων - Εθνο / θρησκευτικοί παράγοντες - Διαφήμιση και δημοσιότητα - Ηθικά ζητήματα
Οικονομικοί Παράγοντες	Τεχνολογικοί Παράγοντες
- Κατάσταση της οικονομίας της χώρας - Οι τάσεις της οικονομίας της χώρας - Υπερπόντιες οικονομίες και τάσεις - Γενικά θέματα φορολογίας - Φόρος που αφορά συγκεκριμένα προϊόντα /	- Σύνδεση στο Internet - Ασύρματη σύνδεση - Απόδοση κινητήρα - Αυτοματισμοί - Ανταγωνιστική τεχνολογική ανάπτυξη

P – E – S – T ΑΝΑΛΥΣΗ	
υπηρεσίες - Εποχιακά / καιρικά προβλήματα - Κύκλοι αγοράς και εμπορίου - Ειδικοί παράγοντες της βιομηχανίας - Διαδρομές αγοράς και τάσεις διανομής - Πελάτης / οδηγός τελικού χρήστη - Τόκοι και συναλλαγματικές ισοτιμίες - Διεθνές εμπόριο / νομισματικά θέματα - Πληθωρισμός - Ύφεση - Ζήτηση / Προμήθεια	- Χρηματοδότηση έρευνας - Συσχετισμένες / εξαρτώμενες τεχνολογίες - Τεχνολογίες / λύσεις αντικατάστασης - Ωριμότητα της τεχνολογίας - Διάρκεια και ικανότητα παραγωγής - Πληροφόρηση και επικοινωνία - Μηχανισμοί / τεχνολογίες αγοράς καταναλωτών - Τεχνολογική νομοθεσία - Δυναμικό καινοτομίας - Τεχνολογική πρόσβαση, αδειοδότηση, διπλώματα ευρεσιτεχνίας - Θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας - Παγκόσμια επικοινωνία

1.3.3. "PEST ανάλυση – ανά τομέα και επιχείρηση" – Μεθοδολογία

Διάρκεια: 2.5 ώρες

Γενική Περιγραφή

PEST ανάλυση ανά τομέα – ομαδική εργασία

Διαχωρίστε τους συμμετέχοντες σε ομάδες ανά κλάδο (τουλάχιστον 3 συμμετέχοντες ανά ομάδα) και δώστε τους ένα έργο να προετοιμάσουν την αφίσα της ανάλυσης PEST για την αντίστοιχη βιομηχανία στα ακόλουθα βήματα:

1. Συγκεντρώστε / Επιλέξτε από τις υπάρχουσες επιλογές τα σχετικά δεδομένα (ο εκπαιδευτής πρέπει να κάνει τον κατάλογο των χαρακτηριστικών χρησιμοποιώντας τα αποτελέσματα από το προηγούμενο εργαστήριο) (ένα χαρακτηριστικό ανά χαρτί), να τα αναμίξει και να τα βάλει σε προετοιμασμένο φάκελο για κάθε ομάδα. Οι συμμετέχοντες μπορούν να χρησιμοποιούν φορητούς υπολογιστές για να βρουν πληροφορίες.
2. Επιλέξτε ένα χαρακτηριστικό σχετικό με τον αντίστοιχο κλάδο και τοποθετήστε τα σε ορισμένες κατηγορίες PEST.

Εάν η ομάδα είναι πιο προηγμένη, ο εκπαιδευτής μπορεί να κάνει την άσκηση πιο απαιτητική προσθέτοντας τα εξής:

3. Προσδιορίστε τις ευκαιρίες και τις απειλές για τον τομέα τους.
4. Αξιολόγηση των επιπτώσεων στον τομέα τους.
5. Κατάταξη με βάση τη σημασία.

Όταν οι συμμετέχοντες προετοιμάζουν αφίσες, κάθε ομάδα πρέπει να παρουσιάσει το αποτέλεσμά της. Ο εκπαιδευτής και οι άλλοι συμμετέχοντες θα έχουν ένα καθήκον να σχολιάσουν και να προσθέσουν κάτι σε περίπτωση που υπάρχει ανάγκη.

Μεμονωμένες αναλύσεις PEST επιχειρήσεων - εάν υπάρχει αρκετός χρόνος - ατομική εργασία

Με βάση όλα τα αποτελέσματα από το 1ο και 2ο εργαστήριο που σχετίζονται με την ανάλυση PEST, οι συμμετέχοντες πρέπει να προετοιμάσουν την ανάλυση PEST για

Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
2016-1-ES01-KA204-025278

τη δική τους επιχείρηση ξεχωριστά. Αν δεν τελειώσουν την ίδια ημέρα, αυτό θα είναι η εργασία τους και το πρώτο μέρος του χαρτοφυλακίου κατάρτισης.

Ημερήσια αξιολόγηση: (σύντομο ερωτηματολόγιο: τι ήταν καλό, τι χρειάζεται αλλαγή, προτάσεις για το επόμενο) – 10 λεπτά

Στο τέλος, ο εκπαιδευτής πρέπει να έχει πληροφορίες σχετικά με τους επιχειρηματίες που θα ήθελαν να ξεκινήσουν για να προετοιμάσουν υλικό για το επόμενο εργαστήριο.

Στόχοι

- Να διευκολυνθεί ο σχεδιασμός των αναλύσεων PEST για τις συγκεκριμένες βιομηχανίες στην Ελλάδα
- Να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν τις αναλύσεις PEST για τη δική τους επιχείρηση

Περιεχόμενο

- PEST ανάλυση ανά τομέα
- PEST ανάλυση για συγκεκριμένη επιχείρηση

Υλικό

Παρουσίαση σε Power Point, προβολέας, flip chart ή πίνακας, κόλλες A4, μαρκαδόροι, φάκελοι, ψαλίδια, χαρτιά post-it, κολλητική ταινία, εξαρτάται από το μορφωτικό επίπεδο των συμμετεχόντων αν θα χρησιμοποιήσουν υπολογιστές .

Πίνακας PEST ανάλυσης

Παράγοντες	Τάση	Αξιολόγηση (απειλή ή ευκαιρία)	Αντίκτυπος 1 = χαμηλό / 5 = υψηλό	Βαθμολογία στο πλαίσιο της αξιολόγησης
Πολιτικοί				
Οικονομικοί				
Κοινωνικοί				
Τεχνολογικοί				

2.4 Εκπαιδευτική Ενότητα 4 – Επιχειρηματικό σχέδιο

Δημιουργία επιχειρηματικών ιδεών

2.4.1 Σύντομη εισαγωγή

Η δημιουργία επιχειρηματικού σχεδίου και η υλοποίηση του θα πρέπει να είναι το τελικό βήμα στο εκπαιδευτικό σεμινάριο για τους πρόσφυγες και τους μετανάστες, έπειτα από προσεκτική εξέταση, μια ημέρα ανάπτυξης επιχειρηματικών ιδεών και στη συνέχεια εκμάθηση των βασικών δεξιοτήτων για να γίνει κάποιος επιχειρηματίας στην Ευρώπη.

Οι συμμετέχοντες στο μάθημα πρέπει να έχουν κατά νου ότι ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι πάντα σχέδιο και θα πρέπει να προσαρμόζεται ανάλογα με τις ανάγκες που προκύπτουν.

Αλλά γιατί είναι σημαντικό να έχουμε ένα επιχειρηματικό σχέδιο; Το επιχειρηματικό σχέδιο περιγράφει την επιχειρηματική στρατηγική και τι χρειάζεται για να επιτευχθούν οι στόχοι. Μόλις ολοκληρωθεί η ιδέα, το επιχειρηματικό σχέδιο συμβάλλει στην επικύρωση της επιχειρηματικής ιδέας. Τα οράματα γίνονται λέξεις, έτσι ώστε οι πελάτες και ίσως οι τράπεζες και οι επενδυτές να τις κατανοούν. Οι εκπαιδευόμενοι θα δουν ποιοι είναι οι πελάτες και ποια είναι τα οφέλη των προϊόντων και των υπηρεσιών τους για τους πελάτες τους. Θα εξετάσουν προσεκτικά το πού βρίσκεται η αγορά και ποιοι είναι οι ανταγωνιστές τους. Θα προβληματιστούν για τους τρόπους και τις στρατηγικές που θα πρέπει να ακολουθήσουν για να προσεγγίσουν τους πελάτες τους. Και τότε θα κάνουν έναν προϋπολογισμό για να ξεκινήσουν, για το πρώτο έτος και για τα επόμενα έτη. Θα πρέπει, επίσης, να σκεφτούν εάν θα ξεκινήσουν μόνοι τους ή εάν θα χρειαστούν συνεργάτες, δίκτυο ή ενδιαφερόμενα μέρη. Θα αξιολογήσουν τα δυνατά τους σημεία, τις αδυναμίες, τις ευκαιρίες και τους κινδύνους (ανάλυση SWOT) και τελικά θα φτιάξουν ένα πλάνο και ένα χρονοδιάγραμμα για την επίτευξη των στόχων τους.

Παρακάτω περιγράφονται διάφορες μέθοδοι για τον τρόπο ανάπτυξης ή σύνταξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Η άσκηση θα πρέπει να ολοκληρώνεται με μια σύντομη τρίλεπτη περίληψη που θα επισημαίνονται οι κύριες ιδέες για να πείσουν τους πιθανούς επενδυτές.

Στο τέλος της άσκησης δίνονται σχετικοί σύνδεσμοι και πηγές που δίνουν πρόσβαση σε δωρεάν συμβουλευτικές υπηρεσίες και υπηρεσίες έναρξης επιχείρησης. Ο μέντορας μπορεί να βοηθήσει τους εκπαιδευόμενους στα πρώτα βήματα ώστε να μπορέσουν να μετατρέψουν την ιδέα και το επιχειρηματικό σχέδιο σε μια βιώσιμη επιχείρηση.

2.4.2 Καφέ ιδεών– Μεθοδολογία

Το σκεπτικό του "Καφέ ιδεών" είναι όμοιο με το σκεπτικό του "Παγκόσμιου καφέ – World cafe", μόνο που αυτή η άσκηση χρησιμοποιείται για μικρότερες ομάδες και μεμονωμένες ιδέες με καθοδήγηση από ειδικούς.¹⁶

Διάρκεια: 6-8 ώρες

Στόχοι

Να αναπτυχθούν και να αξιολογηθούν ιδέες για τη δημιουργία επιχειρήσεων σε ομάδες ή μεμονωμένα.

Περιεχόμενα

- **"Διαβατήριο δεξιοτήτων" που προετοιμάζει ο εκπαιδευόμενος**

Για την προετοιμασία αυτής της ενότητας, κάθε εκπαιδευόμενος θα πρέπει να συμπληρώσει ένα "διαβατήριο ικανοτήτων", βασισμένο στο EUROPASS, αλλά απλούστερο.

Αυτό θα πρέπει να περιλαμβάνει κάποιες προσωπικές πληροφορίες με μια φωτογραφία, μερικές πληροφορίες για την εκπαίδευση, τις προηγούμενες θέσεις εργασίας και τις δεξιότητές του. Οι πληροφορίες μπορούν να ενημερώνονται συνεχώς κατά τη διάρκεια του μαθήματος. Οι εκπαιδευόμενοι πρέπει, επίσης, να ενθαρρύνονται να συμπληρώσουν το βιογραφικό σημείωμα EUROPASS και το "διαβατήριο" στο τέλος του μαθήματος.¹⁷

Απαραίτητος εξοπλισμός

- **Μια δημιουργική αίθουσα**

Το ιδανικό θα ήταν μια ωραία άνετη φιλική αίθουσα με πολύ φωτισμό, εάν δυνατόν με στρογγυλά τραπέζια για τρεις έως τέσσερις εκπαιδευόμενους και έναν εκπαιδευτή ανά τραπέζι. Ο εκπαιδευτής θα υποστηρίζει την ανάπτυξη ιδεών και θα παρέχει ερεθίσματα.

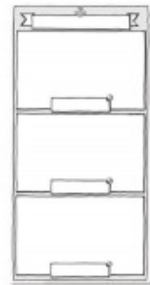
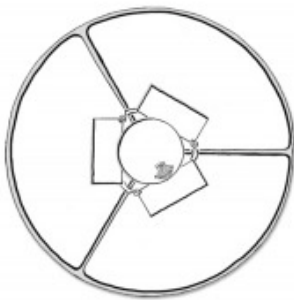
¹⁶ for further information about the World Café see: <http://www.theworldcafe.com/wp-content/uploads/2015/07/Cafe-To-Go-Revised.pdf>

¹⁷ <http://europass.cedefop.europa.eu/documents>



Παράδειγμα ενός “Καφέ Ιδεών”

Ιδανικό είναι να υπάρχουν διαθέσιμα στρόγγυλα τραπέζια ή εναλλακτικά ορθογώνια για ομάδες τεσσάρων εκπαιδευόμενων και ενός εκπαιδευτή. Κάθε τραπέζι θα πρέπει να καλύπτεται από ένα μεγάλο κομμάτι χαρτί. Εναλλακτικά μπορούν να χρησιμοποιηθούν σελίδες από flipchart που θα καλύπτουν τα τραπέζια



Παράδειγμα τραπεζιών/θρανίων



Χρωματιστά στυλό και αυτοκόλλητα για σημειώσεις θα πρέπει να υπάρχουν σε κάθε τραπέζι για να μπορούν οι εκπαιδευόμενοι να αναπτύξουν τις ιδέες τους.



Κάθε εκπαιδευόμενος έχει περίπου δυο ώρες για να αναπτύξει την επιχειρηματική ιδέα μαζί με την υπόλοιπη ομάδα, δηλαδή τους άλλους δυο εκπαιδευόμενους και τον εκπαιδευτή. Ο υπόλοιπος χρόνος είναι για να παρουσιάσουν τις ιδέες τους στην ομάδα και να λάβουν ανατροφοδότηση και για να γίνουν κάποια διαλείμματα.

Ένας εκπαιδευόμενος αρχίζει να μιλάει για τις ικανότητες και τα όνειρά του/της. Με την υποβολή κρίσιμων και εποικοδομητικών κατευθυντήριων ερωτήσεων και την ανατροφοδότηση του εκπαιδευτή και των άλλων εκπαιδευόμενων μπορούν να ξεδιπλωθούν πολλές δεξιότητες, χόμπι και όνειρα.

Κατά τη διάρκεια των διερευνητικών διαλόγων και μέχρι να βρεθεί μια επιχειρηματική ιδέα, όλοι οι μαθητές κρατάνε σημειώσεις, σκέφτονται συλλογικά (brainstorming), κάνουν υποθέσεις. Στη συνέχεια, η επιχειρηματική ιδέα αξιολογείται μέσω κρίσιμων ερωτήσεων από τον εκπαιδευτή και τους άλλους συμμετέχοντες μέσω μιας απλής SWOT ανάλυσης, διερευνώντας τα δυνατά σημεία, τις αδυναμίες, τις δυνατότητες/ευκαιρίες και τις απειλές της επιχειρηματικής ιδέας. Στη συνέχεια, ο επόμενος εκπαιδευόμενος περνάει στον ίδιο διερευνητικό κύκλο.

Ο ρόλος του εκπαιδευτή είναι:

- να ορίσει το πλαίσιο
- να δημιουργήσει ένα φιλόξενο φιλικό χώρο και αντίστοιχη ατμόσφαιρα
- να παρέχει ανατροφοδότηση και να βοηθήσει να διερευνηθούν θέματα που έχουν σημασία
- να τους ενθαρρύνει όλους να συμμετέχουν

- να βοηθήσει στη σύνδεση προοπτικών
- να ακούει και να βρίσκει ιδέες
- να βοηθήσει την ανάπτυξη της ιστορίας των επιχειρηματικών ονείρων στην ομάδα ώστε να γίνει κατανοητή από όλους
- να καταγράψει τη διαδικασία και τα αποτελέσματα με φωτογραφίες.

Θα πρέπει να υπάρχουν διαλείμματα, ανάλογα με τις ανάγκες, επίσης, δυνατότητες να περπατάνε εκτός αίθουσας και να έχουν χρόνο να σκεφτούν και να προβληματιστούν.

Την τελευταία ώρα οι εκπαιδευόμενοι παρουσιάζουν την επιχειρηματική τους ιδέα σε περίπου τρία λεπτά και οι άλλοι εκπαιδευόμενοι και εκπαιδευτές θέτουν ερωτήσεις και δίνουν ανατροφοδότηση.

Ο εκπαιδευτής μπορεί είτε να φωτογραφίσει τις επιχειρηματικές ιδέες που αναπτύχθηκαν από κάθε εκπαιδευόμενο στην αίθουσα και να δείξει το αποτέλεσμα με έναν προβολέα, ενώ ο εκπαιδευόμενος θα δίνει περαιτέρω πληροφορίες. Εναλλακτικά, τα αποτελέσματα από κάθε ομάδα μπορούν να τοποθετηθούν σε έναν τοίχο και ο εκπαιδευόμενος να δίνει περαιτέρω πληροφορίες.

Ο εκπαιδευτής καταγράφει ολόκληρη τη διαδικασία με φωτογραφίες που θα χρησιμοποιηθούν για μελλοντική βοήθεια. Μια καλή ιδέα είναι να καταγραφούν τα αποτελέσματα των διαδικασιών σε εγχειρίδιο.

Μετά την άσκηση "Καφέ Ιδεών":

Οι εκπαιδευόμενοι αναπτύσσουν περαιτέρω το "διαβατήριο δεξιοτήτων" τους με τις νέες γνώσεις που έχουν αναπτύξει. Οι εκπαιδευόμενοι επεξεργάζονται περαιτέρω τις επιχειρηματικές τους ιδέες για την άσκηση Επιχειρηματικού Σχεδιασμού.

Υπάρχει μια εθιμοτυπία του "Παγκόσμιου Καφέ":¹⁸

Café Etiquette



¹⁸ from <http://www.theworldcafe.com/wp-content/uploads/2015/07/Cafe-To-Go-Revised.pdf>

2.4.3 Δημιουργία Επιχειρηματικών Ιδεών με τη μεθοδολογία της Lego® Serious Play®

Διάρκεια: 6-8 ώρες

Γενική Περιγραφή

Ένας αποτελεσματικότερος και γρηγορότερος τρόπος να βοηθηθεί η ομάδα-στόχος να αναπτύξει τις επιχειρηματικές ιδέες είναι η χρήση της μεθοδολογίας της Lego® Serious Play®.

Στόχοι

Ανάπτυξη και αξιολόγηση ιδεών για τη δημιουργία επιχειρήσεων σε ομάδες και μεμονωμένα.

Περιεχόμενα

Βήμα 1. Μικρή εισαγωγή για τις επιχειρηματικές ανάγκες στην περιοχή και τις καλές πρακτικές

Βήμα 2. Σύντομη εισαγωγή για το τι είναι η Lego® Serious Play®

Παρακάτω παρουσιάζονται τα πλεονεκτήματα του Lego® Serious Play® εν συντομία:¹⁹

- Οι εκπαιδευόμενοι παίρνουν μια σειρά αλληλοσυνδεόμενων τμημάτων: Οι συνδέσεις γίνονται εύκολα και μερικές φορές με μη συνηθισμένους τρόπους.
- Χαμηλό επίπεδο εισόδου δεξιοτήτων: Έτσι ο καθένας μπορεί να πάρει "τουβλάκια" LEGO και να κάνει κάτι ικανοποιητικό.
- Μέσο για γνώση: Το σύστημα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να δημιουργήσει τόσο πολύ απλές όσο και πολύπλοκες κατασκευές.
- Ικανότητα να δημιουργηθεί κάτι εκεί που προηγουμένως δεν υπήρχε τίποτα: Φαντασία σε συνδυασμό με την έλλειψη ανάγκης προετοιμασίας και προγραμματισμού: κι όπως λένε στη Lego® Serious Play® «Αν αρχίσετε να φτιάχνετε, θα γίνει».
- Ένα ανοιχτό σύστημα με άπειρες δυνατότητες: Μπορεί να αναπτυχθεί σε όλες τις κατευθύνσεις και τα τμήματα μπορούν να συνδυαστούν σε απεριόριστους τρόπους.
- Η πίστη στη δυνατότητα των παιδιών και των ενηλίκων - όλων των γενεών, όλων των εθνοτικών ομάδων, όλων των εθνικοτήτων και της φυσικής τους φαντασίας: Ο καθένας μπορεί να κάνει και να εκφράσει ό, τι θέλει μέσω της κατασκευής.
- Η πίστη στην αξία του δημιουργικού παιχνιδιού: Σεβασμός στο παιχνίδι ως ένα ισχυρό όχημα για εκμάθηση και εξερεύνηση.
- Ένα περιβάλλον υποστήριξης: Διαφορετικές ιδέες μπορούν να δοκιμαστούν και οι εκπαιδευόμενοι να πειραματιστούν πάνω σε αυτές, χωρίς αρνητικές συνέπειες. Αντίθετα, είναι γνωστό ότι μια καλή ιδέα οδηγεί σε μια άλλη καλύτερη.

Βήμα 3. Οι εκπαιδευόμενοι κατασκευάζουν μια γέφυρα με όσο το δυνατό μεγαλύτερο μήκος και όσο το δυνατό πιο ευπαρουσίαστη χρησιμοποιώντας τα απλά "τουβλάκια". Στη συνέχεια λένε την "ιστορία" της γέφυρας. Στόχος αυτού του βήματος είναι οι εκπαιδευόμενοι να χρησιμοποιήσουν τις δεξιότητες τους για να ενώσουν τα "τουβλάκια" και να πουν μια σχετική ιστορία για τη γέφυρα.

¹⁹ <http://davidgauntlett.com/wp-content/uploads/2014/03/Gauntlett-LEGO-tool-for-thinking-chapter.pdf>



Είναι εκπληκτικό πως οι άνθρωποι όλων των γενεών, φύλων και εθνικοτήτων μπορούν να αναπτύξουν πολύ γρήγορα κατασκευαστικές δεξιότητες και να υπερασπιστούν την κατασκευή τους μέσω της ιστορία που θα πουν κι όλα αυτά θα συνδράμουν στο να ανακαλύψουν την ταυτότητα, τις ικανότητες και τα όνειρα που έχουν.

Βήμα 4. Κτίσε τις δεξιότητες σου

Με βάση το "διαβατήριο δεξιοτήτων", οι εκπαιδευόμενοι οπτικοποιούν τις δεξιότητες τους. Είναι σημαντικό το πόσα πολλές δεξιότητες ανακαλύπτουν οι εκπαιδευόμενοι για τον εαυτό τους. Οι εκπαιδευόμενοι μιλάνε για τις δεξιότητες τους και γράφουν τις σημαντικότερες σε ένα αυτοκόλλητο χαρτάκι και τις κολλάνε στον πίνακα ή το flip chart.

Βήμα 5. Δημιούργησε την επιχειρηματική σου ιδέα

Οι εκπαιδευόμενοι τώρα μπορούν να κατασκευάσουν την επιχειρηματική τους ιδέα και να παρουσιάσουν την κατασκευή στους άλλους εκπαιδευόμενους, οι οποίοι δίνουν ανατροφοδότηση.



Βήμα 6. Αξιολόγησε την επιχειρηματική σου ιδέα

Σε ομάδες των 3-4 ατόμων, γίνεται η αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας ψάχνοντας για τα δυνατά σημεία, τις αδυναμίες, τις δυνατότητες/ευκαιρίες και τις απειλές. Αυτοκόλλητα χαρτάκια σημειώσεων χρησιμοποιούνται για να καταγραφούν οι λέξεις κλειδιά και να κολληθούν στις κατασκευές.

Βήμα 7. Συνδέστε τις επιχειρήσεις σας (προαιρετικό)

Οι εκπαιδευόμενοι ερευνούν ποιες δεξιότητες έχουν και ποιες χρειάζονται και βρίσκουν πιθανούς τρόπους να συνεργαστούν με άλλους εκπαιδευόμενους συνδέοντας τις κατασκευές μεταξύ τους.

Βήμα 8. Οι ομάδες παρουσιάζουν τις επιχειρήσεις τους στις άλλες ομάδες.

Απαραίτητος εξοπλισμός

- Όμοια με το "Καφέ Ιδεών". Το "διαβατήριο δεξιοτήτων" συμπληρώνεται από κάθε εκπαιδευόμενο πριν την άσκηση.
- Μια φωτεινή δημιουργική αίθουσα, εάν είναι δυνατόν με στρογγυλά τραπέζια.
- Μεγάλες κόλλες χαρτιού (A3 ή μεγαλύτερες ή χαρτί από flip chart)
- Χρωματιστοί μαρκαδόροι
- Αυτοκόλλητα χαρτάκια σημειώσεων
- Ένα μεγάλο τραπέζι για τα «τουβλάκια» έτσι τοποθετημένο που καμιά πλευρά του να μην ακουμπά κάπου προκειμένου να κινούνται οι εκπαιδευόμενοι κυκλικά.
- Υλικά Lego® Serious Play®:
 - Μια συσκευασία απλά "τουβλάκια" για τις βασικές δεξιότητες για τη δημιουργία και ανάπτυξη επιχειρηματικών ιστοριών.



- Μια συσκευασία "τουβλάκια" με ειδικά κομμάτια, τα οποία θα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για μια ομάδα 15-20 ατόμων, όπως το "Lego® Serious Play® Identity" και "Landscape Kit"



Συνήθως χρειάζονται δυο εκπαιδευτές για μια ομάδα των 10-15 ατόμων.

Επιχειρηματικός σχεδιασμός

2.4.5 Επιχειρηματικός σχεδιασμός – Μεθοδολογίες

Διάρκεια: 7 - 8 ώρες

Στόχοι

Κάθε φοιτητής ή ομάδα φοιτητών αναπτύσσει το επιχειρηματικό σχέδιο για το δικό του προγραμματισμό και για να το υποβάλλει σε τράπεζες ή/και σε δημόσιες ή ιδιωτικές επιχειρήσεις συμβουλευτικής για περαιτέρω συμβουλές.

Περιεχόμενο

Εκπόνηση επιχειρηματικού σχεδίου είτε με απλό σχέδιο είτε με καμβά επιχειρηματικού σχεδίου.

Μεθοδολογίες

Παρακάτω θα παρουσιαστούν τρεις μεθοδολογίες για την ανάπτυξη επιχειρηματικών σχεδίων.

Η πρώτη μέθοδος είναι απλή και μάλλον παραδοσιακή και μπορεί να είναι αρκετά αποτελεσματική. Ο εκπαιδευτής χρησιμοποιεί ένα απλό πρότυπο επιχειρηματικού σχεδίου κατά τη διάρκεια ενός 8ωρου εργαστηρίου και στη συνέχεια οι μαθητές γράφουν τμήμα-τμήμα του σχεδίου τους.

Η δεύτερη μέθοδος χρησιμοποιεί το μοντέλο του επιχειρηματικού καμβά. Υπάρχουν πολυάριθμες ιστοσελίδες από τις οποίες μπορείτε να κατεβάσετε το μοντέλο. Κατά τη διάρκεια του 8ωρου εργαστηρίου, οι μαθητές χωρίζονται σε ομάδες, μια για κάθε σχέδιο και αναπτύσσουν τον αντίστοιχο επιχειρηματικό καμβά. Υπάρχουν επίσης διαδικτυακά εργαλεία, έτσι ώστε οι μαθητές να είναι σε απευθείας σύνδεση και να αναπτύξουν τον καμβά. Υπάρχουν επίσης ιστότοποι κοινωνικών μέσων δικτύωσης με εργαλεία ανάπτυξης επιχειρήσεων, όπου άνθρωποι από όλο τον κόσμο μπορούν να κληθούν να παράσχουν ανατροφοδότηση.

Η τρίτη μέθοδος χρησιμοποιεί το μοντέλο επιχειρηματικού καμβά μαζί με τη μεθοδολογία Lego® Serious Play®. Η προετοιμασία είναι πιο περίπλοκη και απαιτείται ένας ειδικός εκπαιδευτής και υλικά, αλλά η μέθοδος περιλαμβάνει όλους τους μαθητές, και ειδικά σε ομάδες που όλοι οι μαθητές δεν έχουν τις ίδιες γλωσσικές δεξιότητες και εκπαιδευτικά υπόβαθρα. Αφήνοντας τους μαθητές να καθοδηγούνται μεταξύ τους για να αναπτύξουν τον επιχειρηματικό καμβά οδηγεί συνήθως σε εκπληκτικά αποτελέσματα.

Πρότυπα επιχειρηματικά σχέδια

Η πρώτη μέθοδος είναι ο ευκολότερος τρόπος να καθοδηγήσετε τους εκπαιδευόμενους για να αναπτύξουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο. Η μεθοδολογία είναι μια καλή επιλογή όταν δεν υπάρχουν πολλοί διαθέσιμοι πόροι, όπως το διαδίκτυο και οι υπολογιστές για όλους τους συμμετέχοντες, οι εκπαιδευτές για ομαδική εργασία, τα απαραίτητα υλικά. Η μέθοδος μπορεί να είναι πολύ αποτελεσματική. Ο δάσκαλος έχει το ρόλο του καθοδηγητή, καθοδηγώντας τους εκπαιδευόμενους μέσω ενός τυποποιημένου πρότυπου επιχειρηματικού σχεδίου και παρέχοντας ερεθίσματα και συμβουλές.

Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να παρουσιάσει τις επικεφαλίδες/τίτλους του επιχειρηματικού σχεδίου δίνοντας εξηγήσεις, ερεθίσματα, παραδείγματα μέσω παρουσιάσεων (Prezi, Powerpoint, Keynote). Μετά από κάθε επικεφαλίδα/τίτλο οι εκπαιδευόμενοι γράφουν το κομμάτι που τους αναλογεί, έτσι ώστε μετά από επτά ώρες να έχουν ένα τελικό επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο "παρουσιάζουν" σε τρία λεπτά στην τάξη.

Ένα τυπικό επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να περιλαμβάνει τους ακόλουθους τίτλους:

- Την περίληψη ή τη σύντομη περιγραφή του σκοπού του σχεδίου
- Το περιεχόμενο του επιχειρηματικού σχεδίου
- Την επιχειρηματική πρόταση, τα προϊόντα ή/και τις υπηρεσίες
- Την αγορά και τον ανταγωνισμό
- Την προώθηση και τις πωλήσεις
- Τη διοίκηση και το προσωπικό
- Την εταιρική μορφή, πράξεις
- Την ανάλυση SWOT
- Τους οικονομικούς πίνακες
- Το βιογραφικό σημείωμα
- Οποιοσδήποτε άλλες αναφορές, δεδομένα έρευνας αγοράς
- Δείγματα, φωτογραφίες προϊόντων, υπηρεσίες

Όλα τα κεφάλαια πρέπει να είναι σύντομα και εύκολα κατανοητά. Ο εκπαιδευτής πρέπει να παρέχει ατομική καθοδήγηση.

Η περίληψη – το πολύ 10 σειρές - θα πρέπει να αυξήσει το ενδιαφέρον των τραπεζών, των οργανισμών παροχής μικροχρηματοδοτήσεων, συνεργασιών, δημόσιων ή ιδιωτικών συμβούλων κλπ. Πρέπει να περιγραφεί εν συντομία το πρόβλημα ή η ανάγκη και ο τρόπος με τον οποίο η εταιρεία θα το λύσει, ξεκινώντας από το τι κάνει το προϊόν ή την υπηρεσία μοναδική. Επίσης πρέπει να περιγράφονται οι πελάτες και ο τρόπος προσέγγισης τους και οι πιθανοί ανταγωνιστές τους. Η ομάδα ή ο ιδιοκτήτης θα πρέπει να παρουσιάσουν εν συντομία. Τέλος θα πρέπει να δίνεται ένα σύντομο χρονοδιάγραμμα και η χρηματοδότηση που απαιτείται.

Η περίληψη ακολουθείται από μια **λίστα περιεχομένων**, όπως φαίνονται παρακάτω.

Η επιχειρηματική ιδέα, το/α **προϊόν/τα** και/ή οι **υπηρεσίες** θα πρέπει να περιγράφονται συνοπτικά. Θα εισαχθούν και θα πωληθούν ή θα κατασκευαστούν; Υπάρχει πρωτότυπο ή ολοκληρωμένο μοντέλο; Ή είναι απαραίτητη η έρευνα και οι επενδύσεις για την παραγωγή ενός πρωτοτύπου; Ποια είναι η αξία για τους πελάτες και γιατί είναι μοναδικό; Τι είναι η τιμολόγηση και πόσο χρειάζεται να πουλήσετε για να ζήσετε; Υπάρχουν δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας που πρέπει να γίνονται σεβαστά; Υπάρχει δυναμική ανάπτυξης; Οι εκπαιδευόμενοι μπορούν επίσης να χρησιμοποιήσουν φωτογραφίες ή γραφήματα για να περιγράψουν το προϊόν.

Αγορά και ανταγωνισμός: Πρέπει να περιγραφούν οι κύριες ομάδες-στόχοι - πού βρίσκονται γεωγραφικά, ποιος είναι ο τρόπος ζωής τους, η ηλικία τους, το εισόδημα τους. Θα επηρεαστεί η αγορά από την οικονομική κρίση, είναι εποχιακή; Ο εκπαιδευόμενος πρέπει να εξετάσει αν υπάρχει αυτή η επωνυμία ή άλλο υποκατάστημα στη χώρα. Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές για τα ίδια ή παρόμοια προϊόντα και υπηρεσίες; Είναι η αγορά αρκετά μεγάλη για έναν ακόμη 'παίκτη';

Μάρκετινγκ και πωλήσεις: Πώς θα εμπορευτείτε το προϊόν σας; Θα χρειαστείτε ένα φυσικό χώρο σε μια πόλη, κωμόπολη, χωριό - για παράδειγμα εστιατόριο, καφετέρια, κατάστημα, κέντρο εξυπηρέτησης; Ή μπορείτε να πουλήσετε το προϊόν διαδικτυακά και

ενδεχομένως να ταξιδέψετε για να βρείτε τους πελάτες σας. Πρέπει να λαμβάνονται υπόψη δυνατότητες και ευκαιρίες στρατηγικών ψηφιακού μάρκετινγκ, αξιοποιώντας τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Διοίκηση και προσωπικό: Πρέπει να περιγράφονται οι δεξιότητες του ιδιοκτήτη και, εάν είναι γνωστό, οι συνεργάτες ή η ομάδα. Μπορούν, επίσης, να περιγραφούν και οι δεξιότητες που απαιτούνται για το μελλοντικό προσωπικό.

Μορφή εταιρείας, λειτουργίες: Ποια εταιρική μορφή θα επιλεγεί - επιχείρηση ενός προσώπου / αυτοαπασχολούμενος, εταιρική σχέση, εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, κοινωνική επιχείρηση. Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να παρέχει συμβουλές με το τι είναι χρήσιμο για να ξεκινήσετε και πώς να ξεκινήσετε και να καθιερώσετε.

Ανάλυση SWOT: Εδώ οι εκπαιδευόμενοι πρέπει να σκεφτούν και να γράψουν τρία έως τέσσερα εσωτερικά δυνατά σημεία και αδυναμίες και οποιεσδήποτε αναμενόμενες εξωτερικές ευκαιρίες και κινδύνους.

Οικονομικοί πίνακες: Οι τοπικές και περιφερειακές δημόσιες υπηρεσίες παροχής συμβουλών παρέχουν συνήθως φύλλα Excel για τους οικονομικούς πίνακες. Αλλά οι εκπαιδευόμενοι θα πρέπει απλά να το κρατήσουν σε αυτή τη φάση και απλά να αναλογιστούν πόσα χρήματα χρειάζονται για να ξεκινήσουν, πόσα χρήματα χρειάζονται σε μηνιαία βάση για να κρατήσουν την επιχείρηση το πρώτο έτος και πόσα έσοδα αναμένουν ανά μήνα. Αν η επιχειρηματική ιδέα είναι πιο προχωρημένη, οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να κάνουν ένα τριετές πλάνο. Μπορείτε επίσης να διαθέσετε ώρες καθοδήγησης για τους μαθητές για αυτή την άσκηση.

Βιογραφικό σημείωμα: Συνίσταται να χρησιμοποιείται το πρότυπο Europass βιογραφικού σημειώματος που είναι διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: <https://europass.cedefop.europa.eu/editors/da/cv/compose>. Οι εκπαιδευόμενοι θα πρέπει να ενθαρρύνονται να αναπτύξουν το βιογραφικό τους σημείωμα συμπεριλαμβάνοντας το σύνολο των ανεπίστημων, άτυπων και επίσημων δεξιοτήτων.

Άλλες αναφορές, δεδομένα έρευνας αγοράς: Οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να προσθέσουν περαιτέρω πληροφορίες, αναφορές σε στατιστικά στοιχεία, δεδομένα έρευνας αγοράς, έρευνα που έχουν κάνει.

Δείγματα, φωτογραφίες προϊόντων, υπηρεσίες: Εάν είναι διαθέσιμα, οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να προσθέσουν δείγματα από αυτά που θέλουν να πουλήσουν ή πρωτότυπα που θέλουν να αναπτύξουν ή φωτογραφίες.

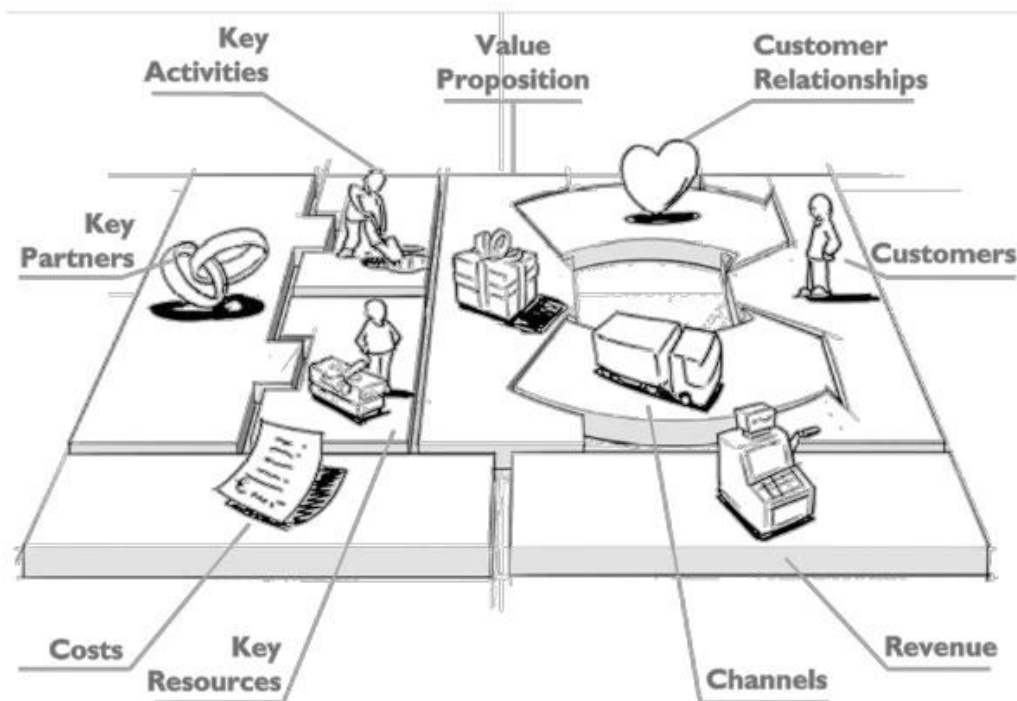
Το σύνολο της άσκησης μαζί με τις σύντομες παρουσιάσεις από τον εκπαιδευτή και τις γραπτές ασκήσεις με καθοδήγηση από τον εκπαιδευτή θα πρέπει να διαρκέσει περίπου 6-7 ώρες, συμπεριλαμβανομένων σύντομων διαλειμμάτων. Η τελευταία ώρα θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί για να παρουσιαστεί το σχέδιο σε τρία λεπτά.

Το σχέδιο είναι ένα πρότυπο μοντέλο και θα πρέπει να χρησιμοποιείται στη φάση καθοδήγησης για να βοηθήσει τους εκπαιδευόμενους να καταχωρήσουν και να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους ή/και να αναζητήσουν περαιτέρω συμβουλές από αρμόδιες υπηρεσίες. Εδώ μπορούν επίσης να γίνουν μέρος ενός τοπικού δικτύου με άλλες επιχειρήσεις, να λάβουν περαιτέρω δωρεάν συμβουλές και να λάβουν βοήθεια για να βρουν χρηματοδότηση, π.χ. με τη μορφή μικροχρηματοδοτήσεων, επιδοτήσεων, χρηματοδότηση από το κοινό (crowd-funding). Ο μέντορας θα πρέπει να βοηθήσει στη δημιουργία δικτύων.

Καμβάς επιχειρηματικού σχεδίου

Ο καμβάς του επιχειρηματικού σχεδίου (Business Plan Canvas, BPC) είναι ένα καλό εργαλείο που βοηθά τις νεοσύστατες επιχειρήσεις να σχεδιάσουν "οπτικά" την επιχείρησή τους. Το BPC αναπτύχθηκε αρχικά από τους Alex Osterwalder και Yves Pigneur και παρουσιάστηκε στο βιβλίο τους «Business Model Generation» (2010) ως ένας σκελετός για το σχεδιασμό, την ανάπτυξη και την δοκιμή επιχειρηματικών μοντέλων. Πολλές νεοσύστατες εταιρείες δεν κάνουν τον κόπο να καθίσουν και να γράψουν ένα σχέδιο, το οποίο πολλές φορές πρέπει να αλλάζει τακτικά, όταν η επιχείρηση εξελίσσεται. Η βασική ιδέα του BPC ήταν να αποτελεί ένα απλό και ευέλικτο εργαλείο που θα μπορεί να αναπτυχθεί γρήγορα και να εφαρμόζεται συνεχόμενα την ανανέωση κάθε επιχειρηματικής στρατηγικής. Σε μια μόνο σελίδα, το BPC παρέχει μια επισκόπηση της επιχείρησης: τα προϊόντα, την υποδομή, την αγορά και τα οικονομικά.²⁰ Το μεγάλο πλεονέκτημα είναι ότι οι μαθητές βλέπουν πώς συνδέονται οι διάφορες περιοχές μεταξύ τους.

Διατίθενται δωρεάν διάφορες εκδοχές του BPC στο διαδίκτυο. Εδώ θα βρείτε μια προτεινόμενη εκδοχή: <http://get2growth.com/business-model-canvas/>



Get2Growth

get2growth.com | @WebbJS | © John Webb 2014

Οι εκπαιδευόμενοι παρουσιάζουν τα πλεονεκτήματα και την τιμή (αξία) που προσφέρουν στον πελάτη, ποιο από τα προβλήματά τους θα τους βοηθήσει να λύσουν, ποιες ανάγκες ικανοποιούν και ποια προϊόντα και υπηρεσίες προσφέρουν σε κάθε πελάτη. Στο σημείο με το δίκτυο διανομής, παρουσιάζουν πώς μπορούν να προσεγγίσουν καλύτερα τους πελάτες σας. Επίσης μπορούν να σκεφτούν τι είναι πρόθυμοι να πληρώσουν οι πελάτες τους και

²⁰ <https://strategyzer.com>, εδώ μπορεί να εγγραφείτε και να κατεβάσετε BPC και να εκτυπώσετε αντίγραφα για κάθε εκπαιδευόμενο.

πώς θα πληρώσουν – την ροή εσόδων. Στη συνέχεια, να σκεφτούν τους βασικούς πόρους που χρειάζονται για να αναπτύξουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Να αναφέρουν τις Βασικές Δραστηριότητες που πρέπει να κάνουν για να παράγουν και να διανείμουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Χρειάζονται βασικούς συνεργάτες - προμηθευτές, συν-δημιουργούς, logistics για την παράδοση των προϊόντων τους, δικτύωση και ποιο είναι το κόστος για την παραγωγή και την παροχή των υπηρεσιών τους;



Source: Business Model Foundry

Get2Growth 

get2growth.com | @WebbJS | © John Webb 2014

Οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να κάνουν αυτή την άσκηση σε ομάδες και να αναπτύξουν τον καμβά με βοήθεια και υποστήριξη από την ομάδα. Ένα τραπέζι με τέσσερις έως πέντε εκπαιδευόμενους και έναν εκπαιδευτή θα ήταν ιδανικό. Έπειτα από 7 ώρες οι εκπαιδευόμενοι τελειώνουν με το μοντέλο τους και το παρουσιάζουν.

Ο καμβάς είναι επίσης διαθέσιμος ως αφίσα για εκτύπωση ή μπορεί να προβληθεί από ένα προβολέα και ο εκπαιδευτής να εξηγήσει κάθε επικεφαλίδα και οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να τον σχεδιάσουν μόνοι τους, σε ζευγάρια ή σε μικρές ομάδες. Πολλοί τύποι καμβά είναι διαθέσιμοι για εκτύπωση.

Εάν υπάρχουν διαθέσιμοι υπολογιστές, οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να σχεδιάζουν την επιχείρησή τους διαδικτυακά χρησιμοποιώντας το εργαλείο: <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>

Ένα άλλο πολύ καλό μέσο είναι το Babele.co που είναι μια πλατφόρμα για παρουσίαση σε κοινό καινοτόμων επιχειρηματικών μοντέλων. Παρέχονται όλα τα εργαλεία για να αναπτύξετε

Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
 2016-1-ES01-KA204-025278

ένα επιχειρηματικό σχέδιο και μπορείτε να προσκαλέσετε ενδιαφέροντες ανθρώπους από όλο τον κόσμο για να σας βοηθήσουν με ιδέες ή να σας χρηματοδοτήσουν.

Εδώ θα βρείτε κι άλλο ένα μοντέλο που χρησιμοποιείται για κοινωνικές επιχειρήσεις:
<http://www.socialbusinessmodelcanvas.com>

Social Business Model Canvas				
Key Resources	Key Activities	Type of Intervention	Segments	Value Proposition
What resources will you need to run your activities? People, finance, access?		What is the format of your intervention? Is it a workshop? A service? A product?	Beneficiary Customer	Social Value Proposition Impact Measures How will you show that you are creating social impact? Customer Value Proposition What do your customers want to get out of this initiative?
Partners + Key Stakeholders		Channels		
Who are the essential groups you will need to involve to deliver your programme? Do you need special access or permissions?	What programme and non-programme activities will your organisation be carrying out?	How are you reaching your beneficiaries and customers?	Who are the people or organisations who will pay to address this issue?	
Cost Structure		Surplus	Revenue	
What are your biggest expenditure areas? How do they change as you scale up?		Where do you plan to invest your profits?	Break down your revenue sources by %	

Inspired by The Business Model Canvas

Επιχειρηματικός καμβάς με Lego® Serious Play®

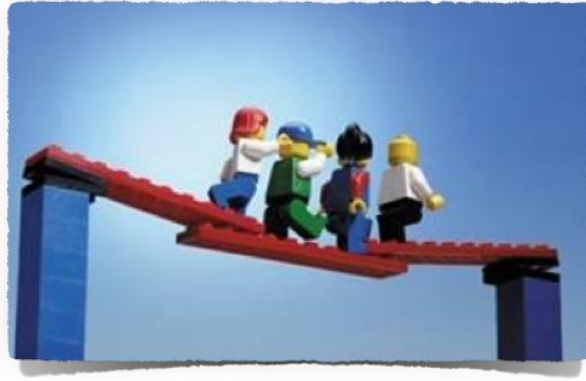
Για τη συγκεκριμένη ομάδα-στόχο, τους πρόσφυγες και μετανάστες με ειδικές εκπαιδευτικές ανάγκες (π.χ. δυσκολίες επικοινωνίας στη γλώσσα της χώρας φιλοξενίας, ψυχολογικές διαταραχές, έλλειψη πόρων), η μεθοδολογία Lego® Serious Play® είναι μια άλλη δυνατότητα για να προωθηθεί η δημιουργικότητα και η καινοτομία και να υποστηριχθεί ο επιχειρηματικός σχεδιασμός, καθοδηγούμενος από τα ίδια τους τα χέρια και τη διαίσθησή τους.

Γιατί είναι ενδιαφέρον;

Το πρόγραμμα SELF-EMP απευθύνεται κυρίως σε πρόσφυγες και μετανάστες που αντιμετωπίζουν κάποια δυσκολία να εκφραστούν στη γλώσσα της χώρας φιλοξενίας τους. Επίσης, εξαιτίας των τραυματικών εμπειριών τους ενδέχεται να έχουν και μαθησιακές δυσκολίες και θέματα διαπολιτισμική κατανόηση.

Τα τουβλάκια LEGO κάνουν τη διαδικασία πιο εύκολη στους συμμετέχοντες καθώς κατασκευάζουν μοντέλα που αντιπροσωπεύουν κάτι που θέλουν να επικοινωνήσουν. Δεν χρειάζονται σημαντικές τεχνικές δεξιότητες. Τα LEGO είναι οικεία σε πολύ κόσμο και ακόμη και αν δεν τα έχουν χρησιμοποιήσει, οι περισσότεροι άνθρωποι βρίσκουν αρκετά εύκολο να κάνουν σημαντικές κατασκευές. Τα τουβλάκια LEGO υπάρχουν σε πολλά σχήματα και χρώματα και συχνά παρέχουν έμπνευση για αφήγηση ιστοριών. Μπορούν να δομηθούν με πολλούς και πολύπλοκους τρόπους, ανάλογα με την προσωπικότητα του "οικοδόμου" και οι έρευνες έχουν δείξει ότι άνθρωποι από όλα τα κοινωνικά στρώματα και από όλους τους πολιτισμούς σε όλο τον κόσμο αισθάνονται άνετα προσαρμόζοντας ποικίλες

μεταφορικές έννοιες στα τουβλάκια LEGO.

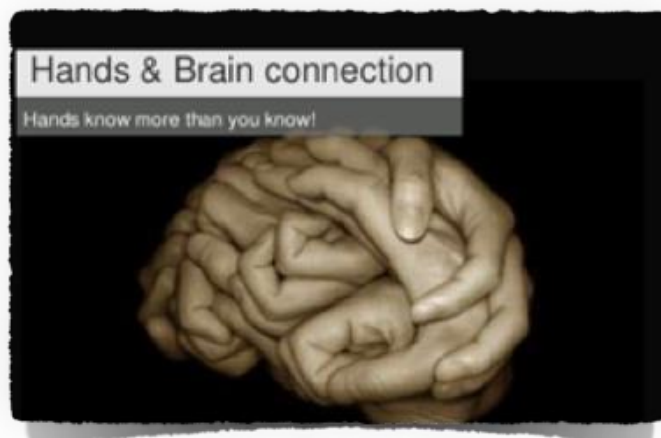


Τα Lego® Serious Play® (LSP) είναι μια πρακτική διαδικασία που σχεδιάστηκε για να ενισχύσει την καινοτομία και τις επιχειρηματικές ιδέες, χρησιμοποιώντας τα τουβλάκια Lego για την κατασκευή επιχειρηματικών μοντέλων, στρατηγικών, σεναρίων. Η μεθοδολογία που ενθαρρύνει τη δημιουργική σκέψη, τη συνεργασία και την επικοινωνία βοηθά τις ομάδες να αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις από μια νέα οπτική που συχνά δίνει νέες λύσεις. Το LSP είναι ιδανικό για την απελευθέρωση της φαντασίας των συμμετεχόντων και συμβάλλει στην ταχύτερη δημιουργία μιας καλύτερης επιχείρησης ή ενός σχεδίου.

Η μεθοδολογία βασίζεται σε διάφορες επιστημονικές θεωρίες, τη θεωρία του Jean Piaget και την κατασκευαστική θεωρία μάθησης του Seymour Papert²¹, που βρίσκουν τη σημασία της αλληλεπίδρασης μεταξύ τμημάτων του σώματος και του εγκεφάλου. Ειδικά η θεωρία της σύνδεσης χεριών-εγκεφάλου, "δώστε στο μυαλό σας ένα χέρι" και "τα χέρια σας ξέρουν περισσότερα από τον εγκέφαλό σας" είναι ουσιαστικής σημασίας για τη μεθοδολογία LSP.²²

²¹ <https://plato.stanford.edu/entries/embodied-cognition/>
²²

<http://static1.1.sqspcdn.com/static/f/807542/17019947/1331222149273/The+Science+Behind+the+LEGO+SERIOUS+PLAY+Method.pdf?token=I02kkca%2F7yuyJ2lpMP7KRllez9E%3D>



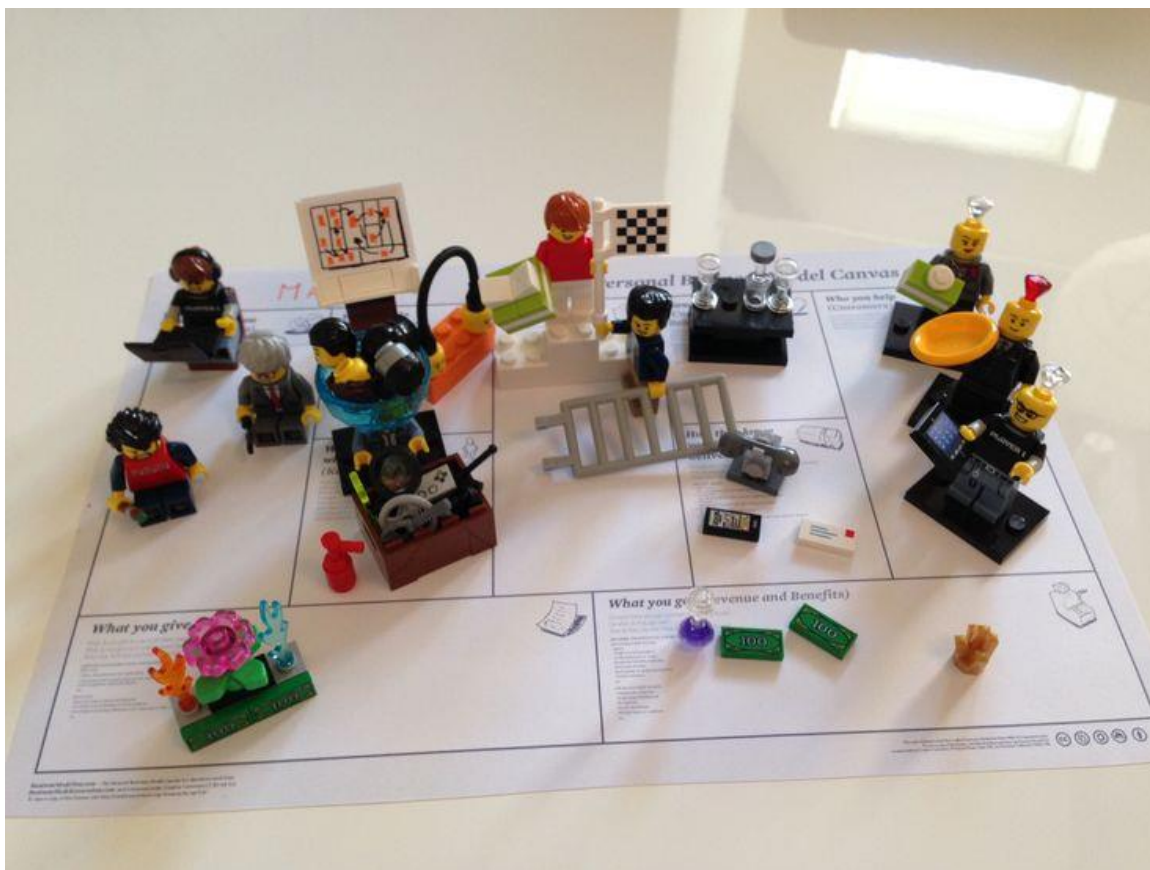
Επιπλέον, είναι σημαντική μεθοδολογία λόγω της δύναμης του παιχνιδιού να βοηθήσει στην κοινωνική ανάπτυξη, την αυτορρύθμιση και την αυτοπεποίθηση. Το παιχνίδι είναι:

- ένα εγγενές και ζωτικό μέρος της ζωής μας
- ένα μέσο επικοινωνίας
- τρόπος να εκφράζουμε ιδέες και συναισθήματα, να ενεργούμε πέραν από ελπίδες, φόβους, ανάγκες, συναισθήματα
- ευκαιρία να εξερευνήσουμε λύσεις για συγκρούσεις και προβλήματα
- να απελευθερώσουμε παρορμήσεις που μπορεί να μην είναι αποδεκτές σε άλλες περιπτώσεις
- ένας τρόπος να εξερευνήσουμε προβλήματα και να πειραματιστούμε με πιθανές λύσεις
- ζωτικής σημασίας για την υγιή πνευματική, συναισθηματική και κοινωνική ανάπτυξη
- ανακάλυψη, αιτιολογία και σκέψη
- να μπορούμε να υπερβούμε τα εμπόδια και τους κανόνες στο παιχνίδι
- παιχνίδι ρόλων, μίμηση της κοινωνικής συμπεριφοράς
- απαραίτητο για την ευημερία και την υγεία
- απελευθέρωση της δημιουργικότητας και της φαντασίας

Το LSP έχει χρησιμοποιηθεί με επιτυχία σε όλο τον κόσμο για την ανάπτυξη επιχειρηματικών ιδεών, επιχειρηματικών σχεδίων με βάση τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου και την δοκιμή ιδεών.²³

Η μεθοδολογία του Lego® Serious Play® μπορεί εύκολα να προσαρμοστεί στη διαδικασία ανάπτυξης επιχειρηματικών πλάνων χρησιμοποιώντας το BPC.

²³ https://youtu.be/lr5u_0iw_vs



Γιατί το LSP ταιριάζει απόλυτα στο BPC?

Βοηθά τους εκπαιδευόμενους να φανταστούν εναλλακτικές λύσεις. Επιτρέπει στα χέρια σε συνδυασμό με το μυαλό να κάνουν τη δουλειά, κάνοντας πολύ πιο εύκολη την ανάπτυξη μοναδικών, δημιουργικών και καινοτόμων λύσεων για κάθε προβληματική περιοχή στον καμβά του επιχειρηματικού μοντέλου. Άνθρωποι από όλα τα κοινωνικά στρώματα, κάθε ηλικίας, κάθε εθνικότητας εξειδικεύονται πολύ πιο γρήγορα στη διαμόρφωση διαφόρων μοντέλων επιχειρήσεων με τα τουβλάκια.

Είναι ένα επαναληπτικό εργαλείο. Με την κατασκευή πρωτοτύπων όλες οι λύσεις γίνονται ορατές μπροστά σου, οι συμμετέχοντες μπορούν εύκολα να δουν πώς οι διαφορετικές ιδέες συνδέονται και εντοπίζονται οι προβληματικές περιοχές. Τα μοντέλα μπορούν εύκολα να τροποποιηθούν, να συνδεθούν και να ομαδοποιηθούν μεταξύ τους.

Επιτρέπει στους εκπαιδευόμενους να κατασκευάσουν, να γκρεμίσουν και να ανοικοδομήσουν και να δουν τα πράγματα διαφορετικά και από νέες προοπτικές.

Είναι ένα παιχνίδι στρατηγικής: Κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού, οι συμμετέχοντες φαντάζονται ποια τμήματα πελατών θα μπορούσαν ενδεχομένως να εξυπηρετήσουν, ποια προϊόντα, εμπειρίες ή τιμές θα προσφέρουν και τι θα κοστίσει το καθένα. Οπτικοποιεί τον τρόπο ανταπόκρισης των ανταγωνιστών, των πελατών και των προμηθευτών. Η διαδικασία του LSP προετοιμάζει τους συμμετέχοντες για τη λήψη καλύτερων αποφάσεων, οι οποίες ευθυγραμμίζουν τους στόχους τους με τα σχέδια και τη νέα γνώση.

Η δημιουργία ιστοριών και η αφήγηση τους είναι σημαντικές σε όλους τους πολιτισμούς σε όλο τον κόσμο και είναι ουσιαστικές και για το LSP. Η σκέψη μέσα από τις μεταφορές επιτρέπει την αλλαγή προοπτικής και δημιουργεί νέους τρόπους κατανόησης των πραγμάτων. Νέα ή περίπλοκα πράγματα σε σχέση με τα πράγματα που ήδη γνωρίζουμε είναι πιο εύκολα κατανοητά. Το LSP χρησιμοποιεί μεταφορές ως μέρος της αφήγησης, μια μορφή σκέψης και γλώσσας μέσω της οποίας κατανοούμε ή βιώνουμε ένα πράγμα από την πλευρά ενός άλλου γεγονότος που επιτρέπει σε ένα αντικείμενο να δανειστεί τις ιδιότητες από άλλο αντικείμενο.

Σκέφτεται κάποιος κατασκευάζοντας: Η στρατηγική είναι κάτι δυναμικό, όχι κάτι που είναι αποθηκευμένο σε ένα έγγραφο. Το LSP και ο σχεδιασμός είναι τρόπος να σκέφτεται κανείς, να αποκτά γνώσεις μέσω της οικοδόμησης πραγμάτων, κάτι φυσικό και συγκεκριμένο, χρησιμοποιώντας το χέρι ως αιχμή του μυαλού.

Είναι ιδανικό για στρατηγική φαντασία: Ένας από τους στόχους του LSP είναι να υποστηρίξει τη στρατηγική φαντασία, η οποία συνδυάζει:

- Την περιγραφική φαντασία: που περιγράφει κάτι που υπάρχει, συγκεκριμενοποιώντας την αίσθηση των πραγμάτων και του τι συμβαίνει, π.χ. με την αναδιάταξη δεδομένων και πληροφοριών, προσδιορίζοντας τα πρότυπα
- Τη δημιουργική φαντασία: που δημιουργεί κάτι καινούργιο, βλέποντας αυτό που δεν υπάρχει και δημιουργώντας νέες δυνατότητες από τον συνδυασμό, τον ανασυνδυασμό ή το μετασχηματισμό των πραγμάτων ή των εννοιών, π.χ. οραματισμό, ανταλλαγή ιδεών, σκέψη έξω από το κουτί
- Την προκλητική φαντασία: αποσυναρμολογώντας ό,τι υπάρχει, ξεκινώντας από το μηδέν και μην υποθέτοντας τίποτα.

Σε όλες τις δραστηριότητες με LSP είναι εκπληκτικό το πώς κάθε συμμετέχων αποκτά τις δεξιότητες για να δημιουργήσει και να πει ιστορίες γρήγορα μέσω μεταφορών. Όλοι συμμετέχουν εξίσου. Και είναι πάντα εκπληκτικό το πώς ακόμη και οι πιο συνεσταλμένοι εκπαιδευόμενοι, συχνά γυναίκες, που δεν έχουν πει ποτέ μια λέξη, εκφράζουν ξαφνικά τα όνειρά τους και τα μετατρέπουν σε επιχειρηματική στρατηγική.

Η οργάνωση της τάξης είναι η ίδια όπως και στην ενότητα για τη δημιουργία επιχειρηματικών ιδεών. Είναι ιδανικό να υπάρχουν πίνακες με τρεις έως τέσσερις εκπαιδευόμενους και έναν εκπαιδευτή.

Εκτυπώνεται ένας επιχειρηματικός καμβάς ανά εκπαιδευόμενο.

Απαιτούνται περίπου 30 λεπτά με απλές ασκήσεις για την ανάπτυξη των δεξιοτήτων της δημιουργίας μεταφορών.

Στη συνέχεια ο εκπαιδευτής περνάει από κάθε επιχειρηματικό καμβά και κοιτάζει τι φτιάχνει ο κάθε εκπαιδευόμενος. Στο τέλος κάθε φάσης κατασκευής παρουσιάζουν τις μεταφορές τους στους άλλους συμμετέχοντες.

Πρόταση αξίας: Δημιουργήστε το προϊόν/την υπηρεσία σας και την αξία για τους πελάτες.
Τμήματα πελατών: Δημιουργήστε τα τμήματα πελατών, συνδέστε τα με τα προϊόντα/ τις υπηρεσίες. Ποιες ανάγκες θα πρέπει να ικανοποιούν τα προϊόντα/ οι υπηρεσίες σας;

Κανάλια επικοινωνίας: Πώς μπορείτε να προσεγγίσετε τους πελάτες;

Έσοδα: Τι πληρώνουν οι πελάτες σας; Είναι ευχαριστημένοι να πληρώσουν για αυτό;

*Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
2016-1-ES01-KA204-025278*

Βασικοί πόροι: Τι χρειάζεστε για να δημιουργήσετε τα προϊόντα και τις αξίες.

Βασικές δραστηριότητες: Τι πρέπει να γίνει;

Βασικοί εταίροι: Από ποιον εξαρτάστε;

Στη συνέχεια, οι εκπαιδευόμενοι συνδέουν όλες τις περιοχές, οι οποίες εξαρτώνται ο μία από την άλλη για να απεικονίσουν τις συνδέσεις.

Τέλος, οι εκπαιδευόμενοι εντοπίζουν όλα τα εσωτερικά δυνατά σημεία, τις αδυναμίες και τις εξωτερικές ευκαιρίες και τους κινδύνους και συζητούν λύσεις, πώς να τα ξεπεράσουν.

Ο εκπαιδευτής καταγράφει τις διαδικασίες με κάμερα και κρατά σημειώσεις.

Η διαδικασία μπορεί να διεξαχθεί σε περίπου 7 ώρες συμπεριλαμβανομένων μικρών διαλειμμάτων.

Μια εργασία θα μπορούσε να είναι η μεταφορά της ιστορίας σε ένα ηλεκτρονικό σύστημα επιχειρηματικού καμβά, όπως το Bable.co, για να μπορέσει ο εκπαιδευόμενος να μιλήσει με ένα ευρύτερο κοινό και να ζητήσει σχόλια.

Προσομοίωση εσόδων και εξόδων προσώπων

Προσομοίωση εσόδων και εξόδων προσώπων	
Διάρκεια:	45 λεπτά
Στόχος:	Εισαγωγή στις βασικές έννοιες: φορολογία, ταμειακή ροή, φορολογία και δανεισμός
Εξοπλισμός:	Πίνακας ή flip chart, στυλό και εκτυπωμένο το αρχείο "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων"
Υλικά για εκπαιδευόμενους:	Στυλό και χαρτί
Επισυναπτόμενα εργαλεία:	Προσομοίωση εσόδων και εξόδων
Διαδικασία:	ΜΕΡΟΣ 1: Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια και τους εξηγεί το σκοπό της άσκησης ενώ τους μοιράζει το εκτυπωμένο αρχείο "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων". ΜΕΡΟΣ 2: Ο εκπαιδευτής ζητάει από κάθε ζευγάρι να συμπληρώσει την πρώτη σελίδα και να κάνει μια περίληψη των εξόδων και των εσόδων.
Συμβουλές:	Εξηγείστε ότι στο τέλος του μήνα θα πρέπει να υπάρχει πλεόνασμα, ισολογισμός και καθόλου χρέη.

ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΠΡΟΣΩΠΩΝ

ΕΣΟΔΑ	ΕΞΟΔΑ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΞΟΔΑ
- Μηνιαίος μισθός 1500 € - _____ € - _____ € - _____ € - _____ € - _____ € - _____ €	- Δάνειο σπιτιού _____ € - Μηνιαία κάρτα μεταφορών με τα μέσα _____ € - Καύσιμα _____ € - Δάνειο αυτοκινήτου _____ € - Σούπερ μάρκετ/τρόφιμα _____ € - Λογαριασμός τηλεφώνου _____ € - _____ € - _____ € - _____ € - _____ € - _____ € - _____ €
ΣΥΝΟΛΟ _____ €	ΣΥΝΟΛΟ _____ €
Μηνιαίο πλεόνασμα:	
ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ: Ρωτήστε τον εκπαιδευτή πώς να εισάγεται την ταμειακή ροή και φορολογία	

2.1.3 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων οπωροπωλείου

Προσομοίωση εσόδων και εξόδων οπωροπωλείου	
Διάρκεια:	30 λεπτά
Στόχος:	Εισαγωγή στις βασικές έννοιες: φορολογία, ταμειακή ροή και δανεισμός σε επιχειρήσεις.
Εξοπλισμός:	Πίνακας ή flip chart, στυλό και εκτυπωμένο το αρχείο "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχειρήσεων"
Υλικά για εκπαιδευόμενους:	Στυλό και χαρτί
Επισυναπτόμενα εργαλεία:	Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχειρήσεων
Διαδικασία:	ΜΕΡΟΣ 1: Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια και τους εξηγεί το σκοπό της άσκησης ενώ τους μοιράζει το εκτυπωμένο αρχείο "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχειρήσεων". ΜΕΡΟΣ 2: Ο εκπαιδευτής ζητάει από κάθε ζευγάρι να συμπληρώσει την πρώτη σελίδα και να κάνει μια περίληψη των εξόδων και των εσόδων ενός οπωροπωλείου.
Συμβουλές:	Εξηγείστε ότι στο τέλος του μήνα θα πρέπει να υπάρχει πλεόνασμα.

ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΟΠΩΡΟΠΑΝΤΟΠΩΛΕΙΟΥ

ΕΣΟΔΑ	ΕΞΟΔΑ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΕΞΟΔΑ - Μέσο ημερήσιο εισόδημα Για 26 εργάσιμες ημέρες το μήνα 700 € - Μηνιαίο εισόδημα _____ €	- Έξοδα για αγορά φρούτων και λαχανικών: μέσος όρος 400 € την ημέρα, που η πληρωμή γίνεται με έκδοση τιμολογίου στο τέλος τους μήνα - Λογαριασμοί νερού, ρεύματος και τηλεφώνου 1000€ κάθε δυο μήνες - Μισθός για 2 εργαζόμενους (στο τέλος του μήνα) 1300€ - Ασφάλιση και φορολογία προσωπικού (1 ^η ημέρα κάθε μήνα) 300€ - Δάνειο (στην αρχή του μήνα) 500 € ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΚΟΣΤΗ _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € ΜΗΝΙΑΙΑ ΚΟΣΤΗ _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ €
ΣΥΝΟΛΟ _____ €	ΣΥΝΟΛΟ _____ €
Μηνιαίο πλεόνασμα:	
ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ: Ρωτήστε τον εκπαιδευτή πώς να εισάγεται την ταμειακή ροή και φορολογία	

2.1.4 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – ΦΠΑ

Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – ΦΠΑ	
Διάρκεια:	1 ώρα
Στόχος:	Εισαγωγή στις βασικές έννοιες: φορολογία, ταμειακή ροή και φόρος προστιθέμενης αξίας (ΦΠΑ)
Εξοπλισμός:	Πίνακας ή flip chart, στυλό και εκτυπωμένο το αρχείο "Υπολογισμός ΦΠΑ οπωροπωλείου"
Υλικά για εκπαιδευόμενους:	Στυλό και χαρτί
Επισυναπτόμενα εργαλεία:	Υπολογισμός ΦΠΑ οπωροπωλείου
Διαδικασία:	ΜΕΡΟΣ 1: Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια και τους εξηγεί το σκοπό της άσκησης ενώ τους μοιράζει το εκτυπωμένο αρχείο "Υπολογισμός ΦΠΑ οπωροπωλείου" και τους ενημερώνει ότι θα χρησιμοποιήσουν για τους υπολογισμούς το αρχείο "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχειρήσεων" που ήδη έχουν συμπληρώσει. ΜΕΡΟΣ 2: Ο εκπαιδευτής ζητάει από κάθε ζευγάρι να συμπληρώσει τη δεύτερη σελίδα και να κάνει μια περίληψη των εξόδων και των εσόδων ενός οπωροπωλείου και να υπολογίσει το καθαρό κόστος χωρίς το ΦΠΑ και το ΦΠΑ.
Συμβουλές:	Εξηγήστε ότι στο τέλος του μήνα θα πρέπει να υπάρχει πλεόνασμα.

ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΦΠΑ ΟΠΩΡΟΠΩΛΕΙΟΥ

ΜΗΝΙΑΙΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΦΠΑ 13% Αποτελείται από: ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΦΠΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΞΟΔΑ ΕΞΟΔΑ ΧΩΡΙΣ ΦΠΑ: _____ _____ _____ _____ ΣΥΝΟΛΟ:	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΦΠΑ ΚΕΡΔΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ): _____ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΛΗΡΩΜΗ ΦΠΑ (ΑΓΟΡΕΣ): _____
	ΕΞΟΔΑ ΜΕ ΦΠΑ 13%: _____ _____ _____ ΣΥΝΟΛΟ: _____	ΦΠΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΠΟΔΩΘΕΙ ΣΤΟ ΚΡΑΤΟΣ: _____ ΚΕΡΔΗ – ΕΞΟΔΑ – ΦΠΑ = _____
	Αποτελείται από: ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΦΠΑ _____ _____	ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΚΕΡΔΟΣ* _____
	ΕΞΟΔΑ ΜΕ ΦΠΑ 24%: _____ _____ _____ _____ ΣΥΝΟΛΟ: _____	
	Αποτελείται από: ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΦΠΑ _____ _____	
	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΦΠΑ _____	

*Σε αυτό το ποσό πληρώνονται περιοδικά και εταιρικοί φόροι.

2.1.5 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ

Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ	
Διάρκεια:	90 λεπτά
Στόχος:	Εισαγωγή στις βασικές έννοιες: φορολογία, ταμειακή ροή και ΦΠΑ
Εξοπλισμός:	Πίνακας ή flip chart, στυλό και εκτυπωμένο το αρχείο "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – Ταμειακή ροή"
Υλικά για εκπαιδευόμενους:	Στυλό και χαρτί
Επισυναπτόμενα εργαλεία:	Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – Ταμειακή ροή
Διαδικασία:	ΜΕΡΟΣ 1: Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια και τους μοιράζει το εκτυπωμένο αρχείο "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων επιχείρησης – Ταμειακή ροή". Part 2: Ο εκπαιδευτής ζητάει από κάθε ζευγάρι να συμπληρώσει το εκτυπωμένο αρχείο και να κάνει μια περίληψη των εξόδων και των εσόδων ενός οπωροπωλείου και να υπολογίσει τις ταμειακές ροές για την πληρωμή των φρούτων και των λαχανικών στο τέλος του μήνα και τα ημερήσια έσοδα.
Συμβουλές:	Εξηγήστε τη σημαντικότητα του σχεδίου ταμειακής ροής

ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ

ΕΣΟΔΑ	ΕΞΟΔΑ	ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ
- Μέσο ημερήσιο εισόδημα για 26 εργάσιμες ημέρες το μήνα 700 €	- Έξοδα για αγορά φρούτων και λαχανικών: μέσος όρος 400 € την ημέρα, που η πληρωμή γίνεται με έκδοση τιμολογίου στο τέλος του μήνα - Λογαριασμοί νερού, ρεύματος και τηλεφώνου 1000€ / 2 μήνες - Μισθός για 2 εργαζόμενους (στο τέλος του μήνα) 1300€ - Ασφάλιση και φορολογία προσωπικού (1^η ημέρα κάθε μήνα) 300€ - Δάνειο (στην αρχή του μήνα) 500€	
1^{ος} Μήνας	1^{ος} Μήνας	1^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	25 ^η και 26 ^η μέρα _____
2^{ος} Μήνας	2^{ος} Μήνας	2^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	25 ^η και 26 ^η μέρα _____
3^{ος} Μήνας	3^{ος} Μήνας	3^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	25 ^η και 26 ^η μέρα _____
4^{ος} Μήνας	4^{ος} Μήνας	4^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____

Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
2016-1-ES01-KA204-025278

- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ € - Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ € - Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____ 25 ^η και 26 ^η μέρα _____
Μετρητά στο τέλος του 4 ^{ου} μήνα: _____		Κρίσιμα σημεία: _____

2.1.6 Προσομοίωση εσόδων και εξόδων εταιρείας καθαρισμού – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ

Προσομοίωση εσόδων και εξόδων καθαριστηρίου – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ	
Διάρκεια:	90 λεπτά
Στόχος:	Εισαγωγή στις βασικές έννοιες: φορολογία, ταμειακή ροή, φορολογία και δανεισμός σε επιχειρήσεις.
Εξοπλισμός:	Πίνακας ή flip chart, στυλό και εκτυπωμένα τα αρχεία: "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων εταιρείας καθαρισμού", "Υπολογισμός ΦΠΑ εταιρείας καθαρισμού", "Προσομοίωση εσόδων και εξόδων εταιρείας καθαρισμού – Ταμειακή ροή"
Υλικά για εκπαιδευόμενους:	Στυλό και χαρτί
Επισυναπτόμενα εργαλεία:	Προσομοίωση εσόδων και εξόδων εταιρείας καθαρισμού Υπολογισμός ΦΠΑ εταιρείας καθαρισμού Προσομοίωση εσόδων και εξόδων εταιρείας καθαρισμού – Ταμειακή ροή
Διαδικασία:	ΜΕΡΟΣ 1: Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια και τους εξηγεί το σκοπό της άσκησης ενώ τους μοιράζει όλα τα εκτυπωμένα αρχεία. ΜΕΡΟΣ 2: Ο εκπαιδευτής ζητάει από κάθε ζευγάρι να συμπληρώσει το πρώτο αρχείο και να κάνει μια περίληψη των εξόδων και των εσόδων μιας εταιρείας καθαρισμού και να υπολογίσει τις ταμειακές ροές για την πληρωμή εξοπλισμού στο τέλος του μήνα και το συνολικό εισόδημα στο τέλος του μήνα δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή στο σχέδιο ταμειακής ροής.
Συμβουλές:	Εξηγείστε τη σημαντικότητα του σχεδίου ταμειακής ροής

ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ

ΕΣΟΔΑ	ΕΞΟΔΑ
Μηνιαίο εισόδημα (υπολογίζεται στο τέλος του επόμενου μήνα) 15.000 € + ΦΠΑ 24% ΣΥΝΟΛΟ 18.600 €	- Μισθοδοσία και ασφάλιση 10 εργαζομένων (στο τέλος του μήνα) 10.000 € - Άλλα έξοδα (που πληρώνονται στο τέλος του μήνα) 12.000 €
	ΜΗΝΙΑΙΑ ΚΟΣΤΗ _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ €
ΣΥΝΟΛΟ _____ €	ΣΥΝΟΛΟ _____ €
Μηνιαίο πλεόνασμα:	
ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:	

ΜΗΝΙΑΙΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΦΠΑ 24%	ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΞΟΔΑ ΕΞΟΔΑ ΧΩΡΙΣ ΦΠΑ:	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΦΠΑ ΚΕΡΔΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ):
Αποτελείται από:		ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΛΗΡΩΜΗ ΦΠΑ (ΑΓΟΡΕΣ):
ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ	ΣΥΝΟΛΟ:	
ΦΠΑ	ΕΞΟΔΑ ΜΕ ΦΠΑ 24%:	ΦΠΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΠΟΔΩΘΕΙ ΣΤΟ ΚΡΑΤΟΣ:
		ΚΕΡΔΗ – ΕΞΟΔΑ – ΦΠΑ =
	ΣΥΝΟΛΟ:	ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΚΕΡΔΟΣ*
	Αποτελείται από:	
	ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ	
	ΦΠΑ	
	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΦΠΑ	

*Σε αυτό το ποσό πληρώνονται περιοδικά και εταιρικοί φόροι.

ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ – ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ

ΕΣΟΔΑ	ΕΞΟΔΑ	ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΣΕ ΜΕΤΡΗΤΑ
- Μηνιαίο εισόδημα (υπολογίζεται στο τέλος του επόμενου μήνα) 15.000 € + ΦΠΑ 24%	- Μισθοδοσία και ασφάλιση 10 εργαζομένων (στο τέλος του μήνα) 10.000 €	
ΣΥΝΟΛΟ: 18.600 €	- Άλλα έξοδα (που πληρώνονται στο τέλος του μήνα) 12.000 €	
1^{ος} Μήνας	1^{ος} Μήνας	1^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	25 ^η και 26 ^η μέρα _____
2^{ος} Μήνας	2^{ος} Μήνας	2^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	25 ^η και 26 ^η μέρα _____
3^{ος} Μήνας	3^{ος} Μήνας	3^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	25 ^η και 26 ^η μέρα _____
4^{ος} Μήνας	4^{ος} Μήνας	4^{ος} Μήνας
- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 1 ^{ης} εβδομάδας _____ €	1 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 2 ^{ης} εβδομάδας _____ €	2 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 3 ^{ης} εβδομάδας _____ €	3 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	- Σύνολο 4 ^{ης} εβδομάδας _____ €	4 ^η εβδομάδα _____
- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	- Σύνολο 25 ^{ης} και 26 ^{ης} ημέρας _____ €	25 ^η και 26 ^η μέρα _____
Μετρητά στο τέλος του 4 ^{ου} μήνα: _____	Κρίσιμα σημεία: _____	

2.1.7 Τελική άσκηση

Τελική άσκηση	
Διάρκεια:	90 λεπτά
Στόχος:	Να γίνει αποτίμηση του αντίκτυπου των προηγούμενων ασκήσεων.
Εξοπλισμός:	Πίνακας ή flip chart, στυλό και εκτυπωμένο το αρχείο "Τελική άσκηση"
Υλικά για εκπαιδευόμενους:	Στυλό και χαρτί
Επισυναπτόμενα εργαλεία:	Τελική άσκηση
Διαδικασία:	ΜΕΡΟΣ 1: Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια και τους εξηγεί το σκοπό της άσκησης ενώ τους μοιράζει όλα το εκτυπωμένο αρχείο. ΜΕΡΟΣ 2: Ο εκπαιδευτής ζητάει από κάθε ζευγάρι να συμπληρώσει το εκτυπωμένο αρχείο και να δώσει μια εξήγηση με βάσει τα αρχεία που είχαν συμπληρωθεί στις προηγούμενες ασκήσεις.
Συμβουλές:	Εξηγείστε τη σημαντικότητα του σχεδίου ταμειακής ροής

ΤΕΛΙΚΗ ΑΣΚΗΣΗ

Τι κεφάλαιο απαιτείται για το άνοιγμα ενός οπωροπωλείου και για το άνοιγμα μιας εταιρείας καθαρισμού?	
Αιτιολογήστε τις απαντήσεις:	

2. Διδασκαλία

Προτεινόμενη μεθοδολογία

2.1. "Το λογότυπο μου" – Άσκηση για να "σπάσει ο πάγος"

Διάρκεια: 30 λεπτά

Στόχοι

Αυτή η άσκηση είναι για να διευκολύνει τη συζήτηση μεταξύ των συμμετεχόντων, να τους κάνει να αισθανθούν άνετα τόσο μεταξύ τους όσο και με τον εκπαιδευτή και να αρχίσουν να συνεργάζονται και στη συνέχεια, ως μέρος μιας ομάδας να συμβάλουν πιο αποτελεσματικά σε ένα επιτυχημένο αποτέλεσμα.

Περιεχόμενα

- Κάθε εκπαιδευόμενος σχεδιάζει το δικό του προσωπικό λογότυπο, διασφαλίζοντας ότι οι άλλοι εκπαιδευόμενοι της ομάδας δεν έχουν δει το λογότυπο που έχει σχεδιάσει.
- Ο εκπαιδευτής συγκεντρώνει όλα τα λογότυπα και τα κολλάει στον τοίχο ή στον πίνακα.
- Οι εκπαιδευόμενοι καλούνται να μαντέψουν το πρόσωπο στο οποίο ανήκει το κάθε λογότυπο και να αιτιολογήσουν γιατί κατέληξαν σε αυτό το συμπέρασμα.
- Μετά από αυτό, ο εκπαιδευόμενος που σχεδίασε το λογότυπο εξηγεί τι σημαίνει το λογότυπο και γιατί το συγκεκριμένο λογότυπο ταιριάζει στην προσωπικότητά του.

Απαραίτητος εξοπλισμός

- Στυλό (ένα ανά συμμετέχοντα)
- Φύλλα Α5 (ένα ανά συμμετέχοντα)
- Κολλητική ταινία

2.2. "Κατατάσσοντας τους 5 κορυφαίους στόχους σας" – Αυτόνομες ασκήσεις και Ομαδική συζήτηση

Διάρκεια: 1 ώρα

Γενική Περιγραφή

Πρόκειται για μια άσκηση για πρόσφυγες και μετανάστες που θα διευκολύνει τη σκέψη και τον προσδιορισμό επαγγελματικών στόχων.

Στόχοι

Αυτή η άσκηση έχει ως στόχο να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να σκεφτούν, να προσδιορίσουν και να κατατάξουν τους επαγγελματικούς τους στόχους με απώτερο σκοπό να δοθεί το έναυσμα για συζήτηση σχετικά με τη μελλοντική επιχειρηματική τους δραστηριότητα.

Περιεχόμενα

- Ο εκπαιδευτής κάνει μια σύντομη εισαγωγή σε απλή γλώσσα σχετικά με το ποιος στόχος μπορεί να είναι επαγγελματικός και πώς αυτός μπορεί να διαφέρει μεταξύ των ανθρώπων ή ακόμη και στο ίδιο πρόσωπο σε διαφορετικές περιόδους της ζωής του, για παράδειγμα:
 - **Οικονομικοί στόχοι** (όπως η απόκτηση εισοδήματος ή η δημιουργία ενός περιουσιακού στοιχείου για μελλοντική πώληση)
 - **Οικογενειακοί στόχοι** (όπως η δημιουργία επιχειρηματικών ευκαιριών για τα μέλη της οικογένειας)
 - **Στόχοι για τον τρόπο ζωής** (όπως εργασία μερικής απασχόλησης ή σε συγκεκριμένη βιομηχανία)
 - **Επαγγελματικοί στόχοι** (όπως η προσαρμογή μιας ιδέας στην πραγματικότητα ή η εργασία σε μια συγκεκριμένη βιομηχανία)
 - **Κοινωνικοί στόχοι** (όπως η διεξαγωγή έρευνας για τη θεραπεία μιας νόσου ή η παροχή υπηρεσίας σε μια ομάδα)
 - Άλλοι ...
- Στη συνέχεια ο εκπαιδευτής μπορεί να ακολουθήσει τα παρακάτω βήματα:
 - Να δώσει στους συμμετέχοντες το φύλλο εργασίας της άσκησης (Παράρτημα 1) και να τους ζητήσει να το συμπληρώσουν.
 - Να τους δώσει 15 λεπτά για να ολοκληρώσουν το γράψιμο ή να τους διευκολύνει να γράψουν τους στόχους τους.
 - Να παροτρύνει τους συμμετέχοντες να παρουσιάσουν τις απαντήσεις τους για κάθε στόχο.
 - Ο εκπαιδευτής μπορεί να γράψει σε ένα πίνακα τα κύρια θέματα που πρέπει να συζητηθούν
 - Ομαδική συζήτηση

Απαραίτητος εξοπλισμός

- Χρήση του φύλλου εργασίας (Παράρτημα 1) για την κατάταξη των 5 κορυφαίων στόχων τους
- Πίνακας ή flip chart
- Μαρκαδόροι

2.3. "Το προφίλ του Επιχειρηματία" – Αυτόνομες ασκήσεις και Ομαδική συνεργασία

Διάρκεια: 1 ώρα

Γενική περιγραφή

Η αυτοαξιολόγηση των συμμετεχόντων ως εν δυνάμει επιχειρηματίες.

Στόχοι

- Να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να διερευνήσουν και να αυτο-αξιολογήσουν πτυχές της προσωπικότητάς τους σε σχέση με τα βασικά χαρακτηριστικά ενός επιτυχημένου επιχειρηματία.
- Να αναγνωρίσουν τις προσωπικές τους δεξιότητες.

Περιεχόμενα

- Ο εκπαιδευτής δίνει στους συμμετέχοντες το φυλλάδιο "Προφίλ του επιχειρηματία" (Παράρτημα 2) και τους ζητά να το συμπληρώσουν βάζοντας Χ στο κατάλληλο κουτάκι για την απάντηση που θεωρούν ότι ταιριάζει καλύτερα στην προσωπικότητά τους.
- Ο εκπαιδευτής τους δίνει 15 λεπτά για να ολοκληρώσουν το γράψιμο και τους βοηθάει αν δεν κατανοούν την έννοια των λέξεων / φράσεων.
- Ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να υπολογίσουν το συνολικό σκορ:
 - Κάθε ΝΑΙ ισούται με 3 βαθμούς, ΙΣΩΣ με 2 βαθμούς, ΟΧΙ με 1 βαθμό.
 - Αν οι βαθμοί των συμμετεχόντων είναι μεταξύ 60-75, μπορούν να αισθάνονται ότι έχουν τις βασικές δεξιότητες ενός επιχειρηματία.
 - Αν οι βαθμοί των συμμετεχόντων είναι μεταξύ 48-59, μπορούν να είναι επιχειρηματίες, αλλά ενδεχομένως να χρειαστεί να αναπτύξουν τις δεξιότητές τους βελτιώνοντας τα πιο αδύνατα σημεία τους.
 - Αν οι βαθμοί των συμμετεχόντων είναι μεταξύ 37-47 ετών, ενδέχεται να μην είναι σε θέση να ξεκινήσουν μια επιχείρηση χωρίς να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους.
 - Αν οι βαθμοί είναι κάτω από 37, η επιχειρηματικότητα μπορεί να μην τους ταιριάζει.
- Ο εκπαιδευτής μπορεί να γράψει στον πίνακα τα κύρια θέματα που πρέπει να συζητηθούν.

Απαραίτητος εξοπλισμός

- Ένα φυλλάδιο "Προφίλ του επιχειρηματία" (Παράρτημα 2) για κάθε συμμετέχοντα
- Μαρκαδόροι
- Flip chart ή πίνακας

2.4. “Δημιουργικότητα και Επιχειρηματικότητα” – Ομαδική άσκηση

Διάρκεια: 1 ώρα

Γενική περιγραφή

Αυτή η άσκηση μπορεί να πραγματοποιηθεί σε ζευγάρια.

Στόχοι

Να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να σκεφτούν πιο δημιουργικά και “έξω από πλαίσια”.

Περιεχόμενα

- Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια και δίνει σε κάθε ζευγάρι συμμετεχόντων μια φωτογραφία (ή τους αφήνει να επιλέξουν)
- Κάθε ζευγάρι θα προσπαθήσει να ανακαλύψει σε κάθε φωτογραφία καινοτόμες πτυχές και να δημιουργήσει μια μικρή ιστορία σχετικά με την έννοια της δημιουργικότητας, της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας.
- Έπειτα από 15 λεπτά, κάθε ζευγάρι συμμετεχόντων κάνει μια σύντομη παρουσίαση της προσέγγισής του (5 λεπτά για κάθε ζευγάρι).
- Οι άλλοι συμμετέχοντες προσθέτουν τα δικά τους σχόλια σε οποιαδήποτε φωτογραφία.

Απαραίτητος εξοπλισμός

- Τυχαίες φωτογραφίες από περιοδικά ή εκτυπωμένες από διαδικτυακές πηγές
- Κόλλες χαρτί A4
- Στυλό/Μολύβια

2.5. "Εύρεση επιχειρηματικών ιδεών" – Ομαδική άσκηση

Διάρκεια: 1 ώρα

Γενική περιγραφή

Αυτή η άσκηση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για μια ομάδα προσφύγων/μεταναστών με σκοπό τη «γέννηση» επιχειρηματικών ιδεών. Οι συμμετέχοντες καθοδηγούνται στο πώς θα χρησιμοποιήσουν τις δικές τους δεξιότητες, γνώσεις και δημιουργικές ιδέες, για τη δημιουργία διαφορετικών επιχειρηματικών επιλογών.

Στόχοι

Αυτή η άσκηση απευθύνεται σε όσους θέλουν να απαντήσουν σε βασικές ερωτήσεις:

- Πώς μπορώ να βρω μια επιχειρηματική ιδέα;
- Πού να ψάξω για ιδέες;

Περιεχόμενα

- Δημιουργία ομάδων για τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών ιδεών (5-6 συμμετέχοντες ανά ομάδα)
- Προετοιμασία για συλλογική σκέψη (brainstorming) κοιτάζοντας περιοδικά, αναφέροντας δείγματα κ.λπ.
- Οι ιδέες καταγράφονται σε μεγάλα φύλλα χαρτιού (χρησιμοποιήστε χρωματιστούς μαρκαδόρους)
- Συλλογική σκέψη (5-6 άτομα)
 - 15 λεπτά
 - Χρησιμοποιήστε μεγάλα φύλλα χαρτιού με διαφορετικού χρώματος μαρκαδόρους
- Κανονισμοί συλλογικής σκέψης
 - Ένα μέλος της ομάδας επιλέγεται για να ηγηθεί της συλλογικής σκέψης.
 - Ένα μέλος της ομάδας γράφει όλες τις ιδέες.
 - Ένα μέλος της ομάδας επιλέγεται για να διασφαλίζει ότι καμιά ιδέα δεν επικρίνεται.

Έπειτα από 15 λεπτά, ο εκπαιδευτής ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν μια δεύτερη λίστα με σκέψεις από άλλες πιθανές ιδέες που βασίζονται σε χόμπι και άλλα πεδία ενδιαφέροντος τους που θα μπορούσαν να δημιουργήσουν ευκαιρίες για παραγωγή ιδεών που μπορούν να φέρουν κέρδη/εισόδημα. Η πρώτη λίστα δημιουργείται βάσει των ιδεών της συλλογικής σκέψης. Έπειτα διερευνώνται οι πιθανές επιχειρηματικές ιδέες που θα μπορούσαν να προκύψουν από τα χόμπι και τα πεδία ενδιαφέροντος των συμμετεχόντων.

Στο τελευταίο στάδιο της άσκησης, απομονώνονται κάποιες επιχειρηματικές ιδέες κι από τις δύο λίστες, οι οποίες θα μπορούσαν να έχουν ενδιαφέρον για τους συμμετέχοντες ώστε να εξετάσουν πιθανές επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Ανατροφοδότηση

Για να αξιολογηθεί η άσκηση, θα πρέπει να γίνουν οι ακόλουθες ερωτήσεις:

- Πώς αυτό θα βοηθήσει το συμμετέχοντα;
- Αποτελεί αυτό νέα πληροφορία;
- Υπάρχουν νέες ιδέες;
- Υπήρχαν διαφορές στις ιδέες μεταξύ των ομάδων;

Απαραίτητος εξοπλισμός

- Flip chart ή πίνακας
- Χρωματιστοί μαρκαδόροι
- Φύλλα για την καταγραφή των ιδεών
- Αυτοκόλλητα χαρτάκια σημειώσεων (post-it)
- Στυλό/Μολύβια

2.6. "Σχέδιο καριέρας" – Αυτόνομες ασκήσεις

Διάρκεια: 3 ώρες

Γενική περιγραφή

Αυτή η άσκηση αφορά στο σχεδιασμό ενός προσωπικού και επαγγελματικού σχεδίου και τον προγραμματισμό ενεργειών που συμβάλλουν στην επίτευξη του συγκεκριμένου σχεδίου. Η άσκηση αυτή χωρίζεται σε τρία τμήματα. Κάθε τμήμα είναι προπαρασκευαστικό για το επόμενο μέρος:

1. Προσδιορισμός, καθορισμός και αξιολόγηση ενός προσωπικού και επαγγελματικού σχεδίου από έναν κατάλογο με τουλάχιστον τρεις επιλογές.
2. Οργάνωση του σχεδίου που έχει επιλεγεί.
3. Καθορισμός ενός σχεδίου δράσης.

Στόχοι

Μέσω των ασκήσεων, οι συμμετέχοντες θα μπορούν να σχεδιάσουν το προσωπικό και επαγγελματικό τους σχέδιο χωρίζοντας το σε δράσεις.

Περιεχόμενα

Ο εκπαιδευτής θα διευκολύνει τους εκπαιδευόμενους στην εύρεση τουλάχιστον τριών επαγγελματικών και προσωπικών σχεδίων και μέσω της άσκησης θα τους παρακινήσει να :

- Περιγράψουν κάθε σχέδιο σε σχέση με:
 - Τον τομέα που αφορά (μαζική εστίαση, καθαριότητα, βιομηχανίας κ.λπ.)
 - Τα κύρια καθήκοντα/δεξιότητες που απαιτούνται για αυτήν την επιχείρηση
 - Τις ικανότητες/δεξιότητες/γνώσεις που απαιτούνται για την ανάπτυξη του και με ποια μέσα θα υλοποιηθεί.
- Αξιολογήσουν μεμονωμένα σχέδια σε σύγκριση με τον τύπο της εργασίας/δουλειάς, την παρουσία στην αγορά εργασίας, τη ζήτηση συγκεκριμένων προφίλ και την ελκυστικότητα συγκεκριμένων τομέων παραγωγής μεταφέροντας στους εκπαιδευόμενους σε μια διαδικασία αντιπαράθεσης με την πραγματικότητα που θα βοηθήσει στον προσδιορισμό του εφικτού και του ανέφικτου.
- Οργανώσουν τις ενέργειες/δράσεις που πρέπει να γίνουν.
- Σχεδιάσουν ένα πρόγραμμα ενεργειών.

2.7. “Επιχειρηματικότητα για όσους έχουν μια καλή επιχειρηματική ιδέα και επιθυμούν περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη δημιουργία μιας ομάδας” – Αυτόνομες ασκήσεις

Διάρκεια: 1 ώρα (παρουσίαση) & 2 ώρες (πρακτική άσκηση)

Γενική περιγραφή

Η άσκηση αυτή μπορεί να χρησιμοποιηθεί για μια ομάδα προσφύγων και μεταναστών που σκέφτονται να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση. Κατά τη διάρκεια αυτής της άσκησης, οι συμμετέχοντες θα μάθουν για θέματα που σχετίζονται με τη δημιουργία μιας επιχείρησης, όπως:

- Έννοιες επιχειρηματικότητας, δεξιότητες και ικανότητες επιτυχημένων επιχειρηματιών
- Επιχειρηματικό σχέδιο (ορισμός, ρόλος, χαρακτηριστικά και ανάγκες, τύποι και περιεχόμενο ενός επιχειρηματικού σχεδίου, πόροι που απαιτούνται για τη δημιουργία μιας επιχείρησης)
- Ευρωπαϊκή χρηματοδότηση, πηγές χρηματοδότησης που αφορούν σε επιχειρήσεις

Στόχοι

Ανάπτυξη γνώσης:

- Κύρια στοιχεία, χαρακτηριστικά και στρατηγικές παρακολούθησης του επιχειρηματικού περιβάλλοντος
- Βασικές ιδιότητες και δεξιότητες που ορίζουν έναν επιτυχημένο επιχειρηματία
- Έννοια του όρου "επιχειρηματικό σχέδιο" και κατανόηση της σημασίας της ανάπτυξης ενός κατάλληλου επιχειρηματικού σχεδίου
- Βασικοί τύποι πόρων και βασικός τρόπος επίτευξης των οικονομικών πόρων
- Κανόνες και κύρια στάδια πρόσβασης και χρήσης της χρηματοδότησης από την Ευρωπαϊκή Ένωση

Περιεχόμενα

Γενική παρουσίαση σχετικά με τη φιλοσοφία της επιχειρηματικότητας

Ορισμός, βασικές έννοιες και θεωρίες, καθώς και δεξιότητες, εμπόδια και περιορισμοί για να γίνει κάποιος επιχειρηματίας. Επιχειρηματικό περιβάλλον, επιχειρηματική ιδέα, δεξιότητες και ικανότητες επιτυχημένων επιχειρηματιών, επιχειρηματικό σχέδιο, ο ρόλος της επιχειρηματικής φιλοσοφίας στην οικονομία, πώς μπορεί κάποιος να γίνει επιχειρηματίας, πώς να δημιουργήσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο, πώς να βρει κάποιος Ευρωπαϊκή χρηματοδότηση.

Πρακτική άσκηση

Κάθε εκπαιδευόμενος πρέπει να σκεφτεί και να παρουσιάσει πιθανές επιχειρηματικές ιδέες και να συζητήσει για τις μεθόδους χρηματοδότησης προκειμένου να προσπαθήσει να δημιουργήσει μια επιχείρηση.

Αξιολόγηση

Απαιτούμενος εξοπλισμός

- Υποστήριξη άσκησης με παρουσίαση
- Υπολογιστής και προβολέας
- Πίνακας ή flip chart

2.8. “Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου” – Ομαδικές ασκήσεις και καταιγισμός ιδεών

Διάρκεια: 1,5 ώρα

Στόχοι

Αυτή η άσκηση στοχεύει να κινητοποιήσει τους συμμετέχοντες να σκεφτούν για τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες.

Απαιτούμενος εξοπλισμός

- Χρήση του βίντεο του YouTube στο παρακάτω σύνδεσμο που κάνει εισαγωγή στις βασικές έννοιες: <https://youtu.be/RpFiL-1TVLw>
- Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου (Παράρτημα 3)
- Αυτοκόλλητα χαρτάκια σημειώσεων
- Μαρκαδόροι

Συμβουλές

1. Χρησιμοποιείτε τα αυτοκόλλητα χαρτάκια σημειώσεων για τον καμβά για σύντομες και περιεκτικές σημειώσεις, αλλά χρησιμοποιείτε κι ένα χαρτί που θα γίνει η πιο λεπτομερής ανάλυση.
2. Δεν υπάρχει κανένας περιορισμός για την πραγματοποίηση της άσκησης, «παίξτε ελεύθερα».
3. Να θυμάστε ότι ο στόχος της χρήσης αυτού του εργαλείου είναι δοθούν απλές απαντήσεις στις ερωτήσεις των συμμετεχόντων, ώστε να καταλάβουν τις λειτουργίες μιας επιχείρησης.

2.9. "Επιτυχημένα παραδείγματα" – Βίντεο και Συζήτηση

Διάρκεια: 1 ώρα

Γενική περιγραφή

Παρουσιάζονται δυο βίντεο από μετανάστες που απέκτησαν δικές τους επιχειρήσεις στη χώρα φιλοξενίας. Εντός αυτής της άσκησης, οι συμμετέχοντες θα παρακολουθήσουν επιτυχημένα παραδείγματα και θα σκεφτούν τη δική τους πορεία.

Στόχοι

Να βρεθούν κοινά σημεία μεταξύ των χαρακτήρων των βίντεο και των συμμετεχόντων.

Περιεχόμενα

Ο εκπαιδευτής θα δείξει τα δυο βίντεο:

- Χθες πρόσφυγας, σήμερα επιχειρηματίας
<https://www.youtube.com/watch?v=t19deWKqPZ0>
- Δυο επιτυχημένες ιστορίες
https://youtu.be/2t_pw1ZynXY

Συζητήστε τα βίντεο χρησιμοποιώντας και τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Είναι αυτές οι ιστορίες επιτυχημένα παραδείγματα σύμφωνα με την άποψη των συμμετεχόντων;
- Ποια ιστορία ανταποκρίνεται στους επιχειρηματικούς στόχους του κάθε συμμετέχοντα;
- Σε ποια θέση/επιχείρηση, θα μπορούσαν να δουν τον εαυτό τους;

Απαιτούμενος εξοπλισμός

- Σύνδεση στο διαδίκτυο
- Πρόσβαση στο YouTube

Παράρτημα 1. Φύλλο εργασίας της άσκησης "Κατατάσσοντας τους 5 κορυφαίους στόχους σας"

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΤΩΝ 5 ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΣΤΟΧΩΝ ΣΑΣ

Παρακαλώ γράψτε στην παρακάτω λίστα τους επιχειρηματικούς σας στόχους:

Κατάταξη	Στόχοι
1	•
2	•
3	•
4	•
5	•

Παράρτημα 2. Φυλλάδιο "Προφίλ του επιχειρηματία"

ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Χαρακτηριστικά		Ναι	Ίσως	Όχι
Αυτογνωσία Ανακαλύψτε ποιος είστε, σε τι είστε καλοί και τι απολαμβάνετε να κάνετε	Βλέπω τα λάθη μου και μαθαίνω από αυτά			
	Μου αρέσει ο αυτοέλεγχος			
	Είμαι θετικός άνθρωπος			
	Μου αρέσει να δουλεύω μόνος μου			
Αυτο-κινητοποίηση Καταρρίψτε τον φόβο και τις ανησυχίες σας και θεωρήστε τα εμπόδια ως προκλήσεις	Η επιτυχία είναι ισχυρή προσωπική ανάγκη			
	Θεωρώ τα προβλήματα προκλήσεις			
	Μπορώ να παρακάμψω πιθανά προσωπικά εμπόδια			
	Όταν θέλω κάτι, προσπαθώ να θυμηθώ το τελικό αποτέλεσμα			
Λήψη ρίσκου Δείξτε προθυμία στη λήψη ρίσκου ή ζητείστε πηγές που πιστεύετε ότι θα σας βοηθήσουν να πετύχετε	Παρακάμπτω τους κινδύνους			
	Είμαι πρόθυμος/η να ξεπεράσω τα ρίσκα όταν έχω μια καλή ιδέα			
Αυτοπεποίθηση Συμπεριφερθείτε σαν να έχετε ήδη επιτύχει σε αυτό που κάνετε και δείξτε στους πελάτες και τους συνεργάτες σας ότι μπορείτε να το κάνετε αυτό.	Αισθάνομαι ασφαλής για τον εαυτό του			
Υπομονή Να είστε υπομονετικοί με τους πελάτες σας ή τους συνεργάτες σας, ακόμη και αν πιστεύετε ότι οι απόψεις ή οι αξιώσεις τους είναι ψευδείς ή μη ρεαλιστικές.	Είμαι άτομο που προσαρμόζεται			
Προσδιορισμός Όταν πρέπει να αποφασίσετε, μην το αναβάλλετε για μεγάλο χρονικό διάστημα (ακόμα και αν δεν είστε σίγουροι για όλα τα δεδομένα).	Είμαι διαισθητικό άτομο			
	Επιμένω στις αποφάσεις μου			
Επιχειρηματική εμπειρία Αν αισθάνεστε ότι δεν έχετε επαρκή επιχειρηματική εμπειρία βρείτε τρόπους να την βελτιώσετε.	Για να μάθω κάτι νέο, κοιτάω τι δεν ξέρω μέχρι τώρα			
	Μου αρέσει να πειραματίζομαι με νέους τρόπους προκειμένου να επιτύχω κάτι			
	Συνήθως μου αρέσει να κάνω πράγματα με το δικό μου τρόπο			

3. Σύνδεσμοι και υποστηρικτικό υλικό

Γενικές πηγές

- **Annual Report on European SMEs 2015 / 2016** - https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf
- **Business Europe** - <https://www.businesseurope.eu/>
- **Europe in 12 lessons**, European Commission Directorate-General for Communication Citizens' Information 1049 Brussels BELGIUM, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017-
<https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/20691fde-ea17-4c58-bb7a-6aeb23024a84>
- **European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship"** - http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en
- **European Investment Bank** - <http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm>
- **European Investment Fund** - <http://www.eif.org/>
- **European Small Business Portal** - http://ec.europa.eu/smallbusiness/index_en.htm
- **GROWTH** - http://ec.europa.eu/growth/smes_en
- **OECD, 2016, "Entrepreneurship at a Glance 2016"** - <http://www.oecd.org/std/business-stats/entrepreneurship-at-a-glance-22266941.htm>
- **Regional Policy** - http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/
- **SBA and SBA Review** - http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm
- **SME Performance Review** - https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016_en
- **Thinking Big for Small Businesses** - <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6953e0ce-9e7f-4255-90f3-ec3e45ee52bb>
- **Your Europe** - <http://europa.eu/youreurope/business/>

- **European Agenda on Migration – Factsheets** - https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information_en

Ελλάδα

- **Start Up Greece** - <http://startupgreece.gov.gr/>
- **Social Entreprises Network** - <http://koinsep.org/%CF%84%CE%B9-%CE%B5%CE%AF%CE%BD%CE%B1%CE%B9-%CE%BF%CE%B9-%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CE%BD-%CF%83-%CE%B5%CF%80/>
- **Funding purposes through Greek Ministry of Labour, Social Security and Social Solidarity** - <http://www.ypakp.gr/>
- **Startup Greece** - <http://startupgreece.gov.gr/>
- **Mapping of start-up enterprises** - http://startupgreece.gov.gr/sites/default/files/hartografisi_anagkon_20.12.2016_0.pdf
- **Research on entrepreneurship and innovation in Greece** - https://www.dianeosis.org/2016/11/research_policy/
- **How to establish an enterprise in Greece** - <https://www.supportbusiness.gr/financial/companies-legalforms/118-ksekinwntas-th-dikh-sou-epixeirhsh-oles-oi-nomikes-morfes-epixeirhsewn>