

# Ξεκινώντας την δική σου επιχείρηση

---

Dr. Constantine “Dino” Kiritsis



0

# Τα βήματα που ακολουθούν βοηθούν στο να στηθεί μία παρουσίαση για επενδυτές.

Θα μπορούσε επίσης να χρησιμοποιηθεί ως ένα Mini Business Plan. Προσοχή! Κάθε διαφάνεια είναι σημαντική και πρέπει να 'απαντήσετε' σε όλα τα σημεία έτσι ώστε να κατανοήσει ο επενδυτής την ιδέα σας, τις προοπτικές της και πως αναμένετε να υλοποιηθεί.

**Ας ξεκινήσουμε!**

**1**

# Cover Slide – Εξώφυλλο – Πρώτη διαφάνεια



Όνομα ιδέας -  
Στοιχεία  
επικοινωνίας και  
σλόγκαν αν υπάρχει



Συνοπτική  
περιγραφή της  
επιχείρησης - Ποια  
είναι η ιδέα

# 2

## 2<sup>η</sup> Διαφάνεια - Το δικό σας 'Γιατί' ορίζει την αποστολή σας



Γράψτε το  
όραμά σας



Γράψτε την  
αποστολή  
σας

Το 'Γιατί' είναι η αρχή. Όλα τα άλλα ακολουθούν

Γιατί έχετε  
αυτή την ιδέα; >> Πως θα την  
εκτελέσετε; >> Ποια είναι η  
ιδέα;

# 3

## 3<sup>η</sup> διαφάνεια – Ποια είναι η αγορά / ποια η ανάγκη



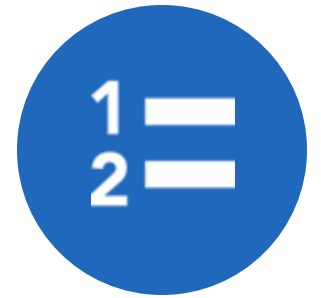
Ποιες ευκαιρίες προσφέρει η αγορά και πόσο σημαντικές είναι;



Πριν προχωρήσετε με το προϊόν ή την υπηρεσία σας καθορίστε την φύση των ιδεών, αναγκών και επιθυμιών που θα υπηρετήσετε



Είναι βέβαιο ότι η ιδέα σας παράγει πραγματική ευκαιρία και γιατί;



Σημειώστε εδώ μερικά χρήσιμα στατιστικά

# 4

## 4<sup>η</sup> Διαφάνεια - Προϊόν / Λύσεις

### Περιγράψτε το προϊόν ή την υπηρεσία σας

- Ποιο είναι το προϊόν – υπηρεσία σας;
- Τι λύσεις δίνει στα προβλήματα των πελατών σας;
- Τι καινοτόμο προσφέρει το προϊόν-υπηρεσία σας;



### Παρουσιάστε το προϊόν και τα οφέλη του

Τα οποία θα πρέπει προφανώς να αντιμετωπίζουν τα προβλήματα / ανάγκες του κοινού στην αγορά που απευθύνεστε



**Ποιες λύσεις είστε έτοιμοι να προτείνετε;**

# Βασική αρχή

**Μια ιδέα δεν είναι καινοτόμος αν δεν μπορεί να αξιοποιηθεί εμπορικά!**

5

5<sup>η</sup> Διαφάνεια - Αναλύοντας το περιβάλλον δράσης – Δείτε στο επόμενο slide τα σημεία που πρέπει να ελέγξετε!

P E S T E L



# 5.1

## Χαρτογράφηση συνθηκών (ποιες είναι και πόσο επηρεάζουν)

**Πολιτικές (P)**

**Οικονομικές (E)**

**Κοινωνικές (S)**

**Τεχνολογικές (T)**

**Νομικές (L)**

**Περιβαλλοντολογικές (E)**

## 5.2

# Χρήσιμα ερωτήματα για τις συνθήκες της αγοράς

- Τι δείχνει η αγορά; Σε ποια φάση βρίσκεται;
- Με ποιον τρόπο και πόσο μπορεί να μας επηρεάσουν οι οικονομικές, πολιτικές, νομικές, περιβαλλοντολογικές και κοινωνικές συνθήκες την ιδέα μας;
- Απαιτείται όχι στατική αλλά **δυναμική** ανάλυση, «βλέποντας» μπροστά στο μέλλον

## 5.3

# Προστασία της ιδέας

- Θα χρειαστούν και θα πρέπει να είμαστε έτοιμοι να αξιοποιήσουμε:
- Νομικές συμβουλές
- Πατέντες και προστασία της ιδέας
- Εμπορικό σήμα – λογότυπο

<https://www.youtube.com/watch?v=PAVbXGXelsY> (copyrights, patents & protecting your idea)

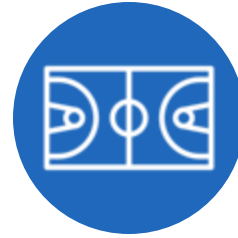
# 6

## Διαφάνεια 6 - Ο Ανταγωνισμός σας



### Γνωριμία με τον ανταγωνισμό

- Ποιος είναι ο άμεσος ή ενδεχόμενος ανταγωνιστής σας;
- Ποιος θα μπορούσε εύκολα να ανταγωνιστεί ή να συνεργαστεί μαζί σας;
- Αναγνωρίστε τις δυνατότητες και τις αδυναμίες του
- Ποια είναι η διαφορετικότητα σας;



### Το ανταγωνιστικό περιβάλλον

- Ποια είναι η δύναμη των πελατών σας; (
- Μην αγνοείτε τον ανταγωνισμό όσο μοναδικοί και αν νομίζετε ότι είστε.

# 6.1

## Οι 5 δυνάμεις του Πόρτερ (ένα μοντέλο που βοηθά την ανάλυση του Ανταγωνισμού)

**Μέσα από μια απλή ανάλυση των 5 δυνάμεων του Πόρτερ, η διοίκηση μιας επιχείρησης μπορεί ενδεικτικά να:**

- εντοπίσει** στοιχεία που καταδεικνύουν την ελκυστικότητα (ή όχι) ενός κλάδου
- κατανοήσει** καλύτερα, τα δυνατά και αδύνατα σημεία της επιχείρησης έναντι του ανταγωνισμού,
- αναγνωρίσει** τυχόν ευκαιρίες και απειλές και να προετοιμαστεί ανάλογα.
- προβλέψει** αν ένα νέο προϊόν (ή υπηρεσία) έχει τις προοπτικές να είναι κερδοφόρο στο μέλλον
- διευκολυνθεί** στην λήψη σημαντικών αποφάσεων που έχουν να κάνουν ακόμη και με αλλαγή στρατηγικής κατεύθυνσης (ειδικά σε περιόδους υψηλής πίεσης από τον ανταγωνισμό).

Περισσότερα στο [https://www.youtube.com/watch?v=oRK\\_rYUkrzg&t=8s](https://www.youtube.com/watch?v=oRK_rYUkrzg&t=8s)

# 7

## 7<sup>η</sup> Διαφάνεια - Σενάρια, Τάσεις και Προβλέψεις (Στατιστικά;)

Στο σημείο αυτό καλό θα ήταν να βρείτε στοιχεία που ενισχύουν τις προβλέψεις σας και βοηθούν στο να πάρει ένας επενδυτής μία απόφαση να βοηθήσει.

Υπάρχουν στοιχεία στην αγορά που υποστηρίζουν τις προβλέψεις σας;  
Προσοχή: Στα στοιχεία θα πρέπει να προέρχονται από αξιόπιστες πηγές όπως

[www.europa.eu](http://www.europa.eu)  
[www.worldometer.info](http://www.worldometer.info)  
[www.economist.com](http://www.economist.com)

# 8

## 8η Διαφάνεια – Ο »ιδανικός« Πελάτης





# 9

## 9<sup>η</sup> Διαφάνεια – Η Πρότασή μας



**Ποια είναι η ωφέλιμη για τον πελάτη πρότασή σας;**



**Τι αντάξιο στην επένδυσή του περιμένει ο πελάτης από το προϊόν σας; ποιο πρόβλημα του μπορείς να λύσεις;**





**10**

**10<sup>η</sup> Διαφάνεια. -  
Στρατηγική πώληση  
– σημαντικά  
ερωτήματα προς  
απάντηση**

- Πως θα πραγματοποιείται η πώληση;
- Ποιος είναι ο τρόπος και ο χρόνος στην ολοκλήρωση της πώλησης;
- Πως θα προσεγγίσεις τον ιδανικό πελάτη;
- Πόσο σου κοστίζει η απόκτηση ενός πελάτη;
- Ποια είναι η στρατηγική πωλήσεων, μάρκετινγκ και διανομής;
- Ποια είναι η παρούσα ροή πελατών σου;

---

**Στρατηγική Πωλήσεων**

---

**Μάρκετινγκ και πωλήσεις**

# 11

## Διαφάνεια 11 -Κρίσιμοι Παράγοντες Επιτυχίας (Critical Success Factors) & Πόροι (Resources)



Ποια τα κρίσιμα στοιχεία για να πετύχεις σε αυτή την επιχείρηση / βιομηχανία (π.χ. πελατοκεντρική προσέγγιση, ποιότητα κλπ.;



Τα διαθέτεις;



Πως θα παρακολουθείς αυτά τα στοιχεία;



Έχετε επαρκείς πόρους;



Ικανοί συνεργάτες / προσωπικό;



Οικονομικά μέσα / κεφάλαια;

# 11.1

## Πως μετράμε τους κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας; Βασικοί δείκτες απόδοσης (KPI's – Key performance indicators)

### Δείκτες και η σημασία της ποσοτικοποίησης

Τι μετράμε αυτή τη στιγμή; Τι θα μετρήσουμε αργότερα; Πως αλλάζει;

**SMART** (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Timely)

**Οι βασικοί δείκτες όσο και οι στόχοι θα πρέπει να είναι:**

- Συγκεκριμένοι
- Μετρήσιμοι
- Εφικτοί
- Ρεαλιστικοί
- Έγκαιροι

# 12

## 12η Διαφάνεια - Ομάδα Διοίκησης



### Μέλη ομάδας

- Ποια είναι η διοικητική ομάδα;
- Ποια είναι η ομάδα που διαχειρίζεστε;
- Ποια είναι η εμπειρία τους;
- Ποιες θέσεις είναι κενές και πως σχεδιάζετε να τις συμπληρώσετε;



### Παρουσιάστε την ομάδα

- Σε μία διαφάνεια, επισημάνετε το υπόβαθρο των βασικών μελών της ομάδας και όποιων στελεχών ή συμβούλων που θα μπορούσαν να φέρουν κάτι καινοτόμο στο ξεκίνημα.
- Εξηγήστε ποιους και γιατί σκοπεύετε να προσθέσετε στην ομάδα το επόμενο έτος

# 13

## 13<sup>η</sup> Διαφάνεια - Μοντέλο στρατηγικής και εσόδων



Ποια θα είναι η γενική στρατηγική σας με βάση το εξωτερικό περιβάλλον, τον ανταγωνισμό, τη σχετική βιομηχανία, τις δυνατότητες και τους πόρους σας;



Ποια είναι η ροή των εσόδων σας; (μπορεί να θέλετε να την αντιστοιχίσετε ή να την παρουσιάσετε σε διάγραμμα)



Τι χρειάζεται για να εξασφαλιστεί ικανοποιητική κερδοφορία;

14

## 14<sup>η</sup> Διαφάνεια - Παρούσα Κατάσταση



### Σε ποιο στάδιο ανάπτυξης βρίσκεστε;

- Ποια είναι η ανάπτυξή σας στα θέματα τεχνολογίας;
- Εάν είναι σκόπιμο, αναφέρετε την ιδιαιτερότητα της ευρεσιτεχνίας σας (αν υπάρχει π.χ. Software κ.α.)
- Σε ποιο σημείο βρίσκεστε σχετικά με τη δημιουργία προϊόντων;
- Ποια είναι η πρόοδος μέχρι σήμερα;
- Ποια είναι τα μελλοντικά σας ορόσημα;



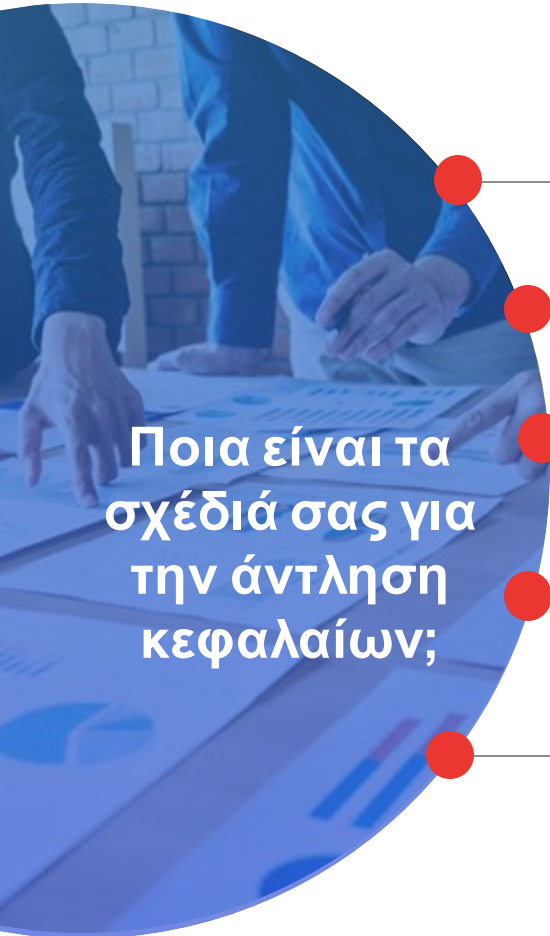
### Πόσους πελάτες έχετε αυτή τη στιγμή (αν υπάρχουν);



### Παρουσιάστε την παρούσα κατάσταση και ένα χρονοδιάγραμμα για το μέλλον

# 15

## 15η Διαφάνεια - Σχέδια χρηματοδότησης



Ποια είναι τα σχέδιά σας για την άντληση κεφαλαίων;

• Πόσα κεφάλαια έχετε ήδη συγκεντρώσει (αν υπάρχουν);

• Πόσα χρήματα χρειάζεστε;

• Πως θα αξιοποιήσετε τα χρήματα;

• Είστε έτοιμοι να δώστε κάποιο ποσοστό της εταιρείας σας (ιδέας) και σε ποια αξία;

• Τι πρόσθετη χρηματοδότηση προβλέπετε να εξασφαλίσετε και πότε;

17

## 17<sup>η</sup> Διαφάνεια - Συνεργάτες

Ποιοι είναι οι  
σημαντικότεροι  
συνεργάτες σας;

Ποιοι είναι οι βασικοί συνεργάτες  
διανομής και τεχνολογίας;

Πόσο εξαρτάστε από αυτούς τους  
συνεργάτες;



# 18

## 18<sup>η</sup> Διαφάνεια – Ποια είναι τα χαρακτηριστικά του ιδανικού επενδυτή; (Investor Fit)

**Σε ποια σημεία ταιριάζετε με τον υποψήφιο επενδυτή;**



Πως ταιριάζουν αυτά τα σημεία με το χαρτοφυλάκιο και την τεχνογνωσία του επενδυτή;



Ποιες συνέργειες (μπορεί να προκύψουν) ή ανταγωνιστές υπάρχουν στο ενεργό χαρτοφυλάκιο του επενδυτή;

# 19

## 19<sup>η</sup> Διαφάνεια - Χρηματοοικονομικά / εκτιμήσεις

Ξεκαθαρίστε την μέγιστη και ελάχιστη απόδοση που περιμένετε από την εταιρία στα επόμενα τρία χρόνια και το κεφάλαιο που θα απαιτηθεί από εδώ και πέρα.



Ετοιμάστε πολλές υποστηρικτικές διαφάνειες για να απεικονίσετε τις των εκτιμήσεις των οικονομικών θεμάτων.

# 20

## Κίνδυνοι και Επόμενα βήματα



Ποιες εκτιμήσεις είναι το κλειδί της επιτυχίας στην επιχείρηση;



Τι θα μπορούσε να αλλάξει την επιχείρηση εν μια νυκτί;



Τεχνολογικές εξελίξεις, νεοεισερχόμενοι στην αγορά, αλλαγές στα πρότυπα ή στους κανονισμούς;



Βασικοί κίνδυνοι και ελαχιστοποίηση.

 StudySmart®

**Σας ευχαριστώ**