

A stylized red eye logo with a small 'x' for a pupil and several curved lines around it, resembling a sketch or a stylized face.

εργάνη

κέντρο στήριξης της απασχόλησης
και της επιχειρηματικότητας των γυναικών

A thick, horizontal green brushstroke underline that spans the width of the text above it, ending in a small arrowhead on the right.

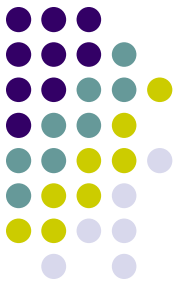


Θέλετε να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση;

- Οπλιστείτε με επιμονή
- Πιστέψτε στον εαυτό σας
- Θέστε τους στόχους σας

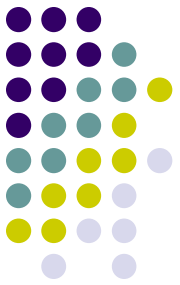
Και προετοιμαστείτε κατάλληλα....

Η συνταγή της επιτυχίας λέει ότι αν κάποιος θέλει... θα πρέπει:

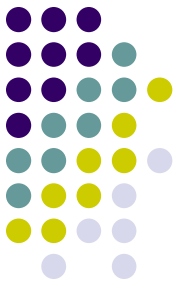


- Να έχει **όραμα**, προσδοκίες, **κίνητρο**, αυτοπεποίθηση
- Να διαθέτει προσωπικά χαρακτηριστικά όπως **φαντασία**, **ικανότητα ανάληψης κινδύνων**, **ευελιξία**
- Να **αξιολογήσει σωστά** την **επιχειρηματική του ιδέα**

Η συνταγή της επιτυχίας λέει ότι αν κάποιος θέλει... θα πρέπει:



- Να έχει ή να αποκτήσει γνώσεις, ικανότητες, δεξιότητες για τη **διοίκηση** της επιχείρησης
- Να γνωρίζει πολύ καλά την αγορά και κυρίως **το προϊόν/την υπηρεσία**
- Να δημιουργήσει τις συνθήκες ώστε να δρα σε ένα **φιλικό, υποστηρικτικό περιβάλλον**

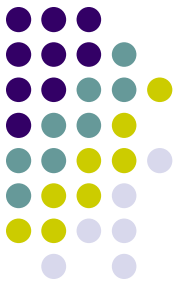


Πώς θα αξιολογήσετε και θα αναπτύξετε την ιδέα σας;

- Λήψη της απόφασης
- Έρευνα αγοράς
- Οργάνωση της λειτουργίας της επιχείρησης
- Οργάνωση των οικονομικών της επιχείρησης

4 στάδια για να επιτύχετε το στόχο σας

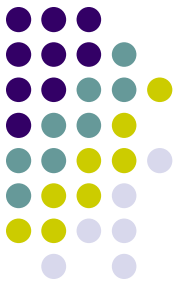
1^ο στάδιο: Η απόφαση για τη δημιουργία μιας επιχείρησης



Πρέπει να ξεκινήσετε με αυτογνωσία,
για να διαπιστώσετε πόσο έτοιμη είστε:

- Καταγράφω ποια είναι τα **κίνητρά** μου για να δημιουργήσω μία επιχείρηση
- Καταγράφω ποιες είναι οι **προσδοκίες** μου
- Καταγράφω ποιες **ικανότητες & δεξιότητες** ήδη υπάρχουν που θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν σε μια επιχείρηση
- Καταγράφω εάν υπάρχουν **εμπειρία & γνώσεις** σχετικές με την επιχειρηματική μου ιδέα

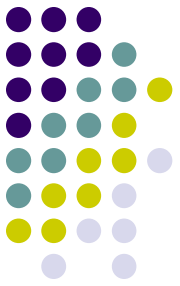
1^ο στάδιο: Η απόφαση για τη δημιουργία μιας επιχείρησης



Πρέπει να ξεκινήσετε με αυτογνωσία,
για να διαπιστώσετε πόσο έτοιμη είστε:

- Αξιολογώ εάν θα υπάρξει υποστήριξη και βοήθεια από το οικογενειακό ή/και το φιλικό μου περιβάλλον
- Αξιολογώ τη συνολική εικόνα και ποια είναι τα στοιχεία που φαίνεται να λείπουν. Καταγράφω τρόπους αντιμετώπισης
- Αξιολογώ το αν είμαι έτοιμη να αναλάβω το ρίσκο που συνεπάγεται η δημιουργία μιας επιχείρησης

1^ο στάδιο: Η απόφαση για τη δημιουργία μιας επιχείρησης



Πρέπει να συγκεντρώσετε πληροφορίες
για να αξιολογήσετε εάν η ιδέα σας είναι βιώσιμη:

- Στοιχεία για το προϊόν/ ή την υπηρεσία
(κλάδος, χαρακτηριστικά, κορεσμός, στοιχεία **καινοτομίας**,
τρόπος παραγωγής & διάθεσης, κ.ά.)
- Στοιχεία για τις προϋποθέσεις και τα τυπικά βήματα έναρξης
(εγγραφή σε ασφαλιστικό ταμείο, επιμελητήριο, εφορία, άδειες)

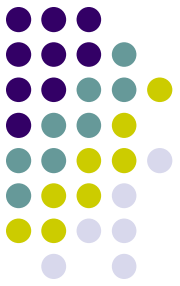
1^ο στάδιο: Η απόφαση για τη δημιουργία μιας επιχείρησης



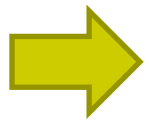
Πρέπει να συγκεντρώσετε πληροφορίες
για να κατανοήσετε τις βασικό πλαίσιο λειτουργίας της επιχείρησης:

- Στοιχεία για τις υποχρεώσεις που δημιουργούνται σε αρχές, φορείς, δημόσιες υπηρεσίες με την έναρξη μιας επιχείρησης (ΦΠΑ, τήρηση βιβλίων & στοιχείων, κ.ά.)
- Στοιχεία για το ποια είναι η κατάλληλη νομική μορφή (ατομική επιχείρηση/εταιρία, μορφές εταιριών, κ.ά.)
- Στοιχεία για το ποια είναι η κατάλληλη έδρα (περιοχή, διαθεσιμότητα χώρων, περιορισμοί, ύψος ενοικίων)

1^ο στάδιο: Η απόφαση για τη δημιουργία μιας επιχείρησης

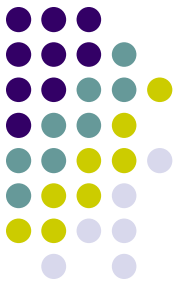


Τέλος,



Αποφασίστε με βάση τα στοιχεία που θα συλλέξετε ποια είναι η επιχειρηματική σας ιδέα και **εάν θα προχωρήσετε** στην έρευνα και οργάνωσή της

2^ο στάδιο: Η έρευνα αγοράς

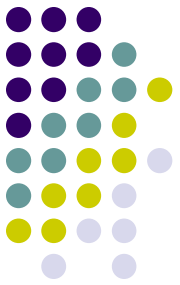


Πρέπει να καταγράψετε μετρήσιμα στοιχεία

για να κατανοήσετε την αγορά:

- Καταγράψτε πόσοι και ποιοι είναι οι **βασικοί ανταγωνιστές** σας
(άμεσοι, έμμεσοι, εύρος ανταγωνισμού, καλά παραδείγματα)
- Καταγράψτε **τι προσφέρει ήδη ο ανταγωνισμός**
(ποικιλία, ποιότητα, τιμές, εξυπηρέτηση, ωράριο, κ.ά.)
- Καταγράψτε **τι καινοτομίες ή ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα** διαθέτουν

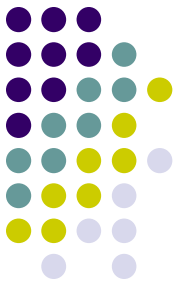
2^ο στάδιο: Η έρευνα αγοράς



Πρέπει να καταγράψετε μετρήσιμα στοιχεία
για να κατανοήσετε την αγορά:

- Καταγράψτε **ποιοι είναι οι πελάτες** που ενδιαφέρονται να αγοράσουν το προϊόν/την υπηρεσία (ηλικία, γνώσεις, οικονομικό επίπεδο, ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, κ.ά.)
- Καταγράψτε **τις ανάγκες τους** και κατά πόσο καλύπτονται σήμερα με ό,τι ήδη προσφέρεται στην αγορά
- Καταγράψτε τι **άλλο δηλώνουν οι ίδιοι ότι θα ήθελαν**

2^ο στάδιο: Η έρευνα αγοράς



Τέλος,

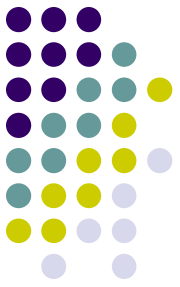


προσπαθήστε να δείτε κάποια **κλαδική έκθεση** για να αποκτήσετε μια συνολική εικόνα της αγοράς



εάν απαιτείται **εντοπίστε προμηθευτές** για πρώτες ύλες ή προϊόντα

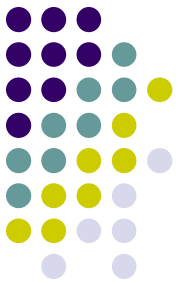
3^ο στάδιο: Η οργάνωση της επιχείρησης



Πρέπει να συνθέσετε τα στοιχεία που συγκεντρώσατε
για να δημιουργήσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο:

- Ορίστε τη φιλοσοφία της επιχείρησης
- Επιλέξτε τη βασική αγορά - στόχο σας
- Καθορίστε το μίγμα μάρκετινγκ της επιχείρησης με βάση τις ανάγκες των πελατών σας
(προϊόντα/ υπηρεσίες, τιμή, διάθεση, προώθηση)

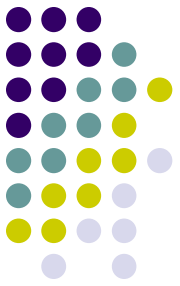
3^ο στάδιο: Η οργάνωση της επιχείρησης



Πρέπει να συνθέσετε τα στοιχεία που συγκεντρώσατε
για να δημιουργήσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο:

- Επιλέξτε την **έδρα** της επιχείρησης
- Ορίστε μετρήσιμους και ρεαλιστικούς **στόχους** για έξι μήνες και ένα έτος τουλάχιστον (προσωπικούς & επαγγελματικούς)
- Καθορίστε τους **συνεργάτες** σας (προσωπικό, λογιστή, τεχνικούς, κ.ά.)

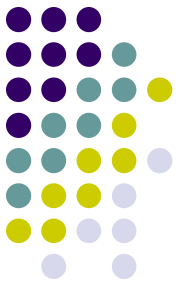
3^ο στάδιο: Η οργάνωση της επιχείρησης



Τέλος,

- ➡ Προχωρήστε ένα βήμα παρακάτω και κάντε ένα σαφές **πλάνο μάρκετινγκ**. Θα σας βοηθήσει πρακτικά σε πολλά επίπεδα.
- ➡ Ορίστε την **«εικόνα»** που θέλετε να δίνει η επιχείρησή σας και δημιουργήστε λογότυπο και το βασικό εταιρικό πακέτο (κάρτες επισκεπτηρίου, κ.ά.)

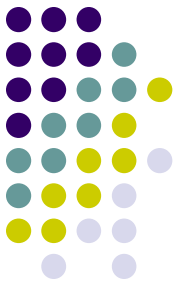
4^ο στάδιο: Η οικονομική οργάνωση της επιχείρησης



Πρέπει να προσθέσετε τα οικονομικά στοιχεία
για να ολοκληρώσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο:

- Καταγράψτε πόσα χρήματα θα πρέπει να διαθέσετε για να ανοίξει η επιχείρηση; Κάντε ένα προϋπολογισμό.
- Καταγράψτε εάν και πόσο κεφάλαιο σας λείπει.
- Αναζητήστε και αξιολογήστε πηγές χρηματοδότησης.

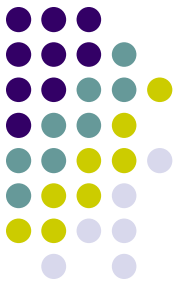
4^ο στάδιο: Η οικονομική οργάνωση της επιχείρησης



Πρέπει να προσθέσετε τα οικονομικά στοιχεία
για να ολοκληρώσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο:

- Καταγράψτε ποια θα είναι τα **μηνιαία** σας **έξοδα** και **έσοδα**, σε σχέση με τους στόχους που ορίσατε.
- Οργανώστε την **οικονομική & λογιστική παρακολούθηση** της επιχείρησή σας.

4ο στάδιο: Η οικονομική οργάνωση της επιχείρησης

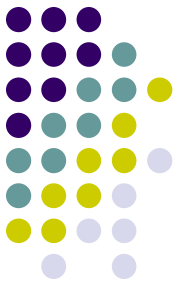


Τέλος,

➡ Δώστε ιδιαίτερη προσοχή στην εξασφάλιση **κεφαλαίων κίνησης** για να διασφαλίσετε την επιβίωση της επιχείρησής σας κατά το πρώτο έτος

➡ Δώστε ιδιαίτερη προσοχή **και στη σωστή κοστολόγηση** των προϊόντων ή των υπηρεσιών που προσφέρετε

Μη διστάσετε να συμβουλευτείτε ειδικούς εάν δεν έχετε τις απαραίτητες γνώσεις!



Συνοψίζοντας:

Η δημιουργία μίας επιχείρησης προϋποθέτει:

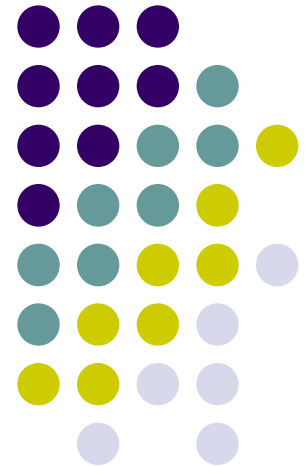
- ✦ αυτογνωσία,
- ✦ πληροφορίες για να αξιολογήσετε εάν η ιδέα είναι βιώσιμη και να κατανοήσετε τις βασικό πλαίσιο λειτουργίας της επιχείρησης,
- ✦ μετρήσιμα στοιχεία για να κατανοήσετε την αγορά,
- ✦ δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου,
- ✦ καλή οικονομική οργάνωση.

Συγχαρητήρια!

Έχετε συγκεντρώσει τα απαραίτητα βασικά στοιχεία για να αξιολογήσετε και να σχεδιάσετε την ιδέα σας

Επόμενο βήμα;

Ξεκινήστε !



Στοιχεία Επικοινωνίας

Κέντρο Εργάνη

Καραβαγγέλη 1, Συκιές, 56625, Θεσσαλονίκη

Τηλ: 2310 621166, 2310 630323/ Fax: 2310 621648

E-mail: ergani@ergani.gr

Δομή Δυτικής Μακεδονίας

Κτίριο Περιφέρειας Δυτικής Μακεδονίας

Ισόγειο-Γραφείο Α.03, 5100, Κοζάνη

Τηλ: 24613 50143/ Fax: 24613 50178

E-mail: kozani@ergani.gr

