



## ΟΔΗΓΟΣ ΕΝΟΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Κάθε νέα επιχείρηση για να μπορέσει να επιτύχει τους στόχους τους οποίους θα θέσει, στηρίζεται κυρίως στους επόμενους πέντε βασικούς παράγοντες:

- Το σωστό επιχειρηματία
- Την κατάλληλη επιχειρηματική ιδέα
- Το ορθό επιχειρηματικό σχέδιο
- Την επαρκή χρηματοδότηση
- Την αγορά και τις συνθήκες ζήτησης.

Καταρχήν, ο όρος *επιχειρηματίας* παραπέμπει σε ένα άτομο που καινοτομεί ή μιμείται δημιουργικά, συντονίζει τους παραγωγικούς συντελεστές και τις εργασίες που γίνονται στην επιχείρησή του, παίρνει τις κρίσιμες αποφάσεις και αξιοποιεί και δημιουργεί με τις ειδικές γνώσεις που διαθέτει, κάθε ευκαιρία κέρδους στην αγορά. Ο όρος συνήθως χρησιμοποιείται για ένα ευρύ φάσμα ανθρώπων, από το μικρό επιχειρηματία της γειτονιάς μέχρι τον ιδιοκτήτη μιας πολύ μεγάλης επιχείρησης.

Βασικό σημείο εκκίνησης για την απόφαση δημιουργίας μιας επιχείρησης είναι αυτή να αποτελεί μία συνειδητή απόφαση του μελλοντικού επιχειρηματία και να μην έχει επιβληθεί από άλλους παράγοντες, όπως είναι η ανεργία, η εργοδοσία, το οικογενειακό ή φιλικό περιβάλλον κ.α. Εξάλλου, πρωταρχικό μέλημα του μελλοντικού επιχειρηματία θα πρέπει να αποτελέσει η κατά το δυνατόν πιο εμπειριστατωμένη εικόνα του εαυτού του, που μπορεί να παραχθεί μέσα από μία διαδικασία αυτογνωσίας, όπου θα παρέχονται στοιχεία για τις ικανότητές του, όπως επίσης και για τις δυνατότητες βελτίωσής τους. Άλλωστε, η ανάπτυξη μιας επιχείρησης απαιτεί πρώτα από όλα προσωπική ανάπτυξη και αυτό-ολοκλήρωση του επιχειρηματία.

Είναι, λοιπόν, προφανές πως το κλειδί της επιτυχίας μιας επιχείρησης εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το προφίλ του επιχειρηματία, συνεπώς ο υποψήφιος



επιχειρηματίας θα πρέπει, πριν από οποιαδήποτε άλλη ενέργεια, να αξιολογήσει τις δεξιότητες του και έπειτα τη βιωσιμότητα της επιχειρηματικής του ιδέας.

Η ανάληψη προσωπικής ευθύνης και η διαχείριση των πιθανών κινδύνων, η εφαρμογή καινοτομιών και η πρόβλεψη μελλοντικών ευκαιριών θα πρέπει να εκτελούνται συνδυαστικά από τον υποψήφιο επιχειρηματία και να αποτελούν βασικά του γνωρίσματα. Επίσης, η προσαρμοστικότητα στο ανταγωνιστικό περιβάλλον αποτελεί χρυσό κανόνα της επιτυχίας και επιπλέον η συνεργασία (teamwork), τόσο εντός της εταιρίας του όσο και εκτός αυτής (με τους πελάτες, τους υπαλλήλους του, την Τράπεζα του, το Επιμελητήριο στο οποίο ανήκει, την Επαγγελματική του Ομοσπονδία / Ένωση κ.ο.κ.) οδηγεί σχεδόν πάντα σε θετικά αποτελέσματα.

Παρακάτω περιγράφονται αναλυτικά ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά ενός πετυχημένου επιχειρηματία, ποιες οι δεξιότητες που πρέπει να έχει ένας επιχειρηματίας, ποιες είναι οι απαιτήσεις του επαγγέλματος, ποια τα βήματα που θα πρέπει να ακολουθήσει για μια αρχικά σωστή πορεία καθώς και ποια ερωτήματα θα πρέπει να θέσει στον εαυτό του ως προς την επιχειρηματική του ιδέα.

➤ **Τα χαρακτηριστικά του πετυχημένου επιχειρηματία**

Εδώ αναφέρονται πιο αναλυτικά τα χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει ένας επιχειρηματίας για να θεωρείται επιτυχημένος:

▪ **Εργατικότητα:**

- Ενεργητικότητα, Δράση, Σκληρή δουλειά
- Ανεπαρξία ελεύθερου χρόνου και καθορισμένου ωραρίου εργασίας
- Θυσίες υπέρ της δουλειάς και εις βάρος της οικογένειας και των φίλων.

▪ **Πρωτοβουλία:**

- Αποφασιστικότητα, τόλμη, ανεξαρτησία
- Ανάληψη ρίσκου (ανάληψη μέτριου κινδύνου)
- Σχεδιασμός –Δημιουργικότητα –Καινοτομία.

▪ **Οργανωτικότητα στη:**

- Δομή της Επιχείρησης, τμηματοποίηση



- Σχεδιασμό της εργασίας
- Αντιμετώπιση μπερδεμένων καταστάσεων
- Άψογη τήρηση αρχείων, φακέλων, Οικονομικών κ.α.
- Διεκπεραίωση (εύκολη πρόσβαση στην πληροφορία)
- Προγραμματισμό και Υπευθυνότητα.
- **Διορατικότητα, Ικανότητα Ρεαλιστικού Προγραμματισμού, Καλής Κρίσης:**
  - Ευελιξία, κλιμάκωση εναλλακτικών λύσεων και διαφοροποίηση εφαρμογών.
  - Εντοπισμός ευκαιριών κέρδους
  - Διορατικότητα για το πώς και πότε θα δράσει.
- **Προσαρμοστικότητα (Αυτοπεριορισμός, συσπείρωση, υπομονή, ανοχή στις μεταβολές και αντοχή στις δυσκολίες)**
  - Αντιμετώπιση της αβεβαιότητας και του στρες
  - Βήματα δράσης μικρά, σταθερά αλλά και αποτελεσματικά
  - Υπομονή για την αποδοτικότητα, την ενδεχόμενη απειρία των εργαζομένων μέχρι να αποκτήσουν την απαιτούμενη εμπειρία
  - Μάθηση και μέσα από την αποτυχία.

➤ **Το προφίλ του καλού επιχειρηματία**

Πέρα από τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του χαρακτήρα που θα πρέπει να διαθέτει ένας υποψήφιος επιχειρηματίας, είναι εξίσου σημαντικό να διαθέτει και κάποιες ικανότητες – δεξιότητες που θα τον βοηθήσουν στην επιχειρηματική του πορεία. Παρακάτω αναλύονται αυτές οι ικανότητες.

- **Διοικητικές ικανότητες:**
  - Δεξιότητα στο στήσιμο και βιωσιμότητα μιας επιχείρησης, με περιορισμένους πόρους
  - Δεξιότητα στο σχεδιασμό των αρμοδιοτήτων και υποχρεώσεων των εργαζομένων και γενικότερα ορθολογική και αποτελεσματική διαχείριση των ανθρώπινων πόρων



Τ Ε Ι Σ Ε Ρ Ρ Ω Ν  
Μ Ο Ν Α Δ Α Κ Α Ι Ν Ο Τ Ο Μ Ι Α Σ &  
Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Μ Α Τ Ι Κ Ο Τ Η Τ Α Σ  
(Μο. Κ. Ε.)

- Δεξιότητα επίβλεψης και διαχείρισης όλων των λειτουργιών και των τμημάτων της επιχείρησης με αμεσότητα.
- **Ανταγωνιστικότητα** (ή ανταγωνιστική ικανότητα):
  - Χρήση Υψηλής Τεχνολογίας
  - Το know how του προϊόντος /προσφερόμενων υπηρεσιών
  - Γενική γνώση της επιχείρησης και του τι γίνεται σε κάθε τμήμα
  - Γνώση της αγοράς και των ανταγωνιστών
  - Τεχνικές ανταγωνιστικότητας ώστε να αυξηθεί ο κύκλος εργασιών (να αποκτηθεί το μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά )
  - Τιμολογιακή πολιτική, επάρκεια, ποικιλίας προϊόντων, πολιτική ποιότητας και, προώθησης προϊόντων
- **Το «image» του επιχειρηματία** (εμφάνιση, τρόποι, συμπεριφορά):
  - Καλοβαλμένος / η
  - Ολοκληρωμένη προσωπικότητα
  - Υπεύθυνος /η
  - Ειλικρινής
  - Έντιμος /η
  - Με Αυτοπεποίθηση
  - Πειστικός
- **Ικανότητα καλής επικοινωνίας για την αποτελεσματική λειτουργία της επιχείρησης** (χειρισμός πολυποίκιλων διαπροσωπικών σχέσεων):
  - Να κάνει καλές δημόσιες σχέσεις
  - Να τα πηγαίνει καλά με όλους
  - Να εκφράζει ξεκάθαρα αυτό που θέλει
  - Να είναι πειστικός
  - Να σέβεται σημαντικές αξίες όπως είναι η αξιοπιστία, η εμπιστοσύνη, η ειλικρίνεια, η αξιοκρατία σε όλα τα επίπεδα και κυρίως στις συναλλαγές με τους εσωτερικούς και εξωτερικούς συνεργάτες /πελάτες
  - Να κατανέμει τη σκέψη, το χρόνο και την ενέργειά του στους
- Εργαζόμενους, Καταναλωτές, Προμηθευτές, Συνεταίρους, Μετόχους



ο Ποιότητα προϊόντος / υπηρεσιών, Αποθήκη και καταγραφή εμπορευμάτων, Λογιστήριο, αρχεία κ.λπ., Προϊόντα, σωστή προώθησή τους (marketing)

▪ **Ηγετικές προδιαγραφές:**

- Τόλμη και αποφασιστικότητα
- Επιμονή
- Αυτοπεποίθηση
- Αυτοσεβασμός
- Αποτελεσματικότητα

➤ **Οι απαιτήσεις του «επιχειρείν»**

Για να μπορέσει ο επιχειρηματίας να επιτύχει στην επιχειρηματική του πρωτοβουλία, απαιτείται:

- Να τηρεί έναν Κώδικα Επιχειρησιακής Ηθικής
- Να διαθέτει Καταναλωτική πίστη
- Να βρίσκεται πολύ κοντά στον πελάτη και να σκέπτεται:
  - Τι παραπάνω μπορεί να κάνει
  - Τις πιθανές Καινοτομίες για αυτόν
  - Τις κοινωνικές και ψυχολογικές ανάγκες του πελάτη (επάρκεια, ποικιλία, επώνυμα προϊόντα, περιβάλλον)
  - Τις οικονομικές απαιτήσεις του (ο πελάτης απαιτεί να ανταλλάσσει τα χρήματά του με προϊόντα / υπηρεσίες που αξίζουν ποιοτικά τόσο, όσο πληρώνει για αυτά/αυτές)
  - Την Πολιτική Ανταγωνιστικών Τιμών
  - Τη Διαφήμιση και Προβολή της επιχείρησης και των προϊόντων για ενημέρωση του πελάτη
  - Την παροχή Εμπιστοσύνης και Ασφάλειας προς τους καταναλωτές για αυτό που αγοράζουν
  - Τη δημιουργία κατάλληλων υποδομών στο χώρο όπου κινείται το καταναλωτικό κοινό (μικρά παιδιά, παιδιά με αναπηρίες, γενικά ανάπηροι και



ηλικιωμένοι) για την καλύτερη πρόσβαση και κίνηση μέσα στους χώρους της επιχείρησης

- Το Σεβασμό του Νομοθετικού Πλαισίου (άδειες, καταβολή φόρων κλπ) και των Κανονισμών.

➤ **Τα πρώτα βήματα για την επιχειρηματική δραστηριότητα**

Τα πρώτα βήματα που πρέπει να ακολουθήσει ο υποψήφιος επιχειρηματίας προκειμένου να προσδιορίσει με σαφήνεια βασικές παραμέτρους της σχεδιαζόμενης επιχειρηματικής του δραστηριότητας, είναι τα εξής:

- το προσωπικό του όραμα ,
- τις προσωπικές του αξίες και τις ατομικές του ανάγκες,
- την ιδανική δουλειά ,
- το αντικείμενο εργασιών της επιχείρησής του και τις απαιτήσεις του επιχειρησιακού περιβάλλοντος, στο οποίο σκοπεύει να απασχοληθεί,
- τα δυνατά και αδύνατα σημεία του,
- τις δυνατότητες δικτύωσης,
- την επιλογή του κατάλληλου χρόνου (timing),
- την οικονομική του κατάσταση,
- την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας,
- την ανάδραση από τρίτους, τη δέσμευση,
- την αφιέρωση χρόνου προκειμένου:
- Να εξερευνήσει και να αξιολογήσει τους επιχειρηματικούς και προσωπικούς του στόχους.
- Να αντλήσει, όσο το δυνατό, πιο χρήσιμες πληροφορίες, και συμβουλές από διάφορες πηγές ενημέρωσης,
- Να σχεδιάσει και να καταστρώσει ένα κατανοητό και συγκροτημένο πλάνο, το οποίο θα αποτελέσει ένα πολύτιμο εργαλείο για να πραγματοποιήσει σταδιακό τους στόχους αυτούς.



➤ Η αρχική αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας του υποψήφιου επιχειρηματία

Εφόσον ο υποψήφιος επιχειρηματίας αξιολογήσει θετικά τον εαυτό του σχετικά με τις δεξιότητες του, το επόμενο βήμα είναι να αξιολογηθεί η επιχειρηματική ιδέα ως προς την εφικτότητα και τη βιωσιμότητα. Οι αποτυχίες των νέων επιχειρήσεων πολλές φορές οφείλονται στο γεγονός ότι δεν έχει εκτιμηθεί σωστά η βιωσιμότητα τους. Ένας τρόπος αξιολόγησης μπορεί να βασιστεί στα παρακάτω ερωτήματα:

- ❖ Το προϊόν ή η υπηρεσία, ικανοποιεί τις ανάγκες των δυνητικών καταναλωτών ή απλά την επιθυμία του επιχειρηματία;
- ❖ Το προϊόν ή η υπηρεσία έχει ένα συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού;
- ❖ Η ποιότητα του προϊόντος μπορεί να διατηρηθεί σε επίπεδο που θα επηρεάσει τους καταναλωτές να το αγοράσουν ξανά;
- ❖ Υπάρχουν καταναλωτές που θα μπορούσαν να υποστηρίξουν την παρουσία ενός επιπλέον ανταγωνιστή για το προϊόν ή υπηρεσία;
- ❖ Το προϊόν ή η υπηρεσία είναι συμβατό με τις υφιστάμενες καταναλωτικές συνήθειες των δυνητικών καταναλωτών;
- ❖ Τα πλεονεκτήματα του προϊόντος ή της υπηρεσίας έχουν σωστά μεταφερθεί στους καταναλωτές;
- ❖ Η τιμή του προϊόντος ή της υπηρεσίας είναι μέσα στα όρια που μπορεί να πληρώσει ο καταναλωτής;
- ❖ Οι προβλεπόμενες πωλήσεις είναι επαρκείς ώστε να δημιουργήσουν κέρδος σε σχετικά μικρό χρόνο;
- ❖ Μπορεί η επιχείρηση να καλύψει περιόδους μεγάλης ζήτησης, αν προβλέπονται;



**QUIZ: Κρύβετε έναν επιχειρηματία μέσα σας;**

(Πηγή: Περιοδικό *businessYouth*)

Πολλές φορές αναρωτιόσαστε αν θα ήσασταν κατάλληλοι για να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση ή όχι. Βέβαια κανένας δεν γεννήθηκε επιχειρηματίας, αλλά σίγουρα η αντίληψη και η ιδιοσυγκρασία κάποιων ανθρώπων είναι πιο κοντά στην ιδέα της επιχειρηματικότητας από ότι άλλων.

Το ερωτηματολόγιο που ακολουθεί θα σας βοηθήσει να ανακαλύψετε την επιχειρηματική σας φύση.

**Σε κάθε ερώτηση σημειώστε με σταυρό αυτό που σας εκφράζει περισσότερο:**

1. Αν στα γενέθλιά σας ξαφνικά λαμβάνετε ως δώρο χρήματα από όλους τους συγγενείς σας, και αυτά αποτελούσαν ένα μεγάλο ποσό, τι θα κάνατε με αυτό το ποσό;

(α) θα κατέθετα τα χρήματα στην τράπεζα ή θα τα έβαζα στον κουμπαρά μου για άλλες δύσκολες ώρες

(β) θα έκανα ένα πλάνο προκειμένου να δω πώς θα μπορούσα να μαζέψω χρήματα για να αγοράσω έναν καινούριο Η/Υ

ή να παρακολουθήσω σεμινάρια γλώσσας σε *summer camp*

ή άλλες παρεμφερείς δραστηριότητες

(γ) θα προέβαινα στην αγορά χρήσιμων για την εξέλιξη μου πραγμάτων

2. Αν επιθυμούσατε να παρακολουθήσετε ένα *summer camp* και οι γονείς σας δεν είχαν τη δυνατότητα να το χρηματοδοτήσουν, πώς θα βρίσκατε κεφάλαια γι αυτό.

(α) Από κεφάλαιο που συγκέντρωσα από το χαρτζιλίκι μου ή θα προσπαθούσα να βρω δουλειά, και συμπληρωματικά δάνειο από παππούδες και γιαγιάδες

(β) Θα ζητούσα από τους υπόλοιπους συγγενείς (παππούδες και γιαγιάδες), πλην των γονέων που αδυνατούν να μου δώσουν λεφτά

(γ) Δεν θα το έκανα, θα ξεχνούσα την ιδέα





Τ Ε Ι Σ Ε Ρ Ρ Ω Ν  
Μ Ο Ν Α Δ Α Κ Α Ι Ν Ο Τ Ο Μ Ι Α Σ &  
Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Μ Α Τ Ι Κ Ο Τ Η Τ Α Σ  
(Μ ο . Κ . Ε .)

3. Αν είχατε μια επιχειρηματική ιδέα θα σας επηρέαζε η γνώμη των οικείων σας για να την υλοποιήσετε;

- (α) *Ναι, θα ακολουθούσα την άποψή τους*
- (β) *Ναι, θα λάβαινα υπόψη μου την άποψή τους, αλλά θα αποφάσιζα ζυγίζοντας ξανά τα δεδομένα*
- (γ) *Όχι, δεν θα υπολόγιζα τη γνώμη τους και θα έκανα αυτό που αποφάσισα εξ αρχής*

4. Πώς θα προχωρούσατε στην υλοποίηση της ιδέας σας;

- (α) *Θα έκανα ότι έχω σκεφτεί*
- (β) *Θα πήγαινα σε κάποιο επαγγελματία για να συντάξω ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο Δράσης ή θα συνέτασσα ένα μόνος*
- (γ) *Θα ρωτούσα έναν επαγγελματία που υλοποίησε παρόμοια ιδέα*

5. Όταν κάνετε κάποιο λάθος στο σχολείο ή πηγαίνετε αδιάβαστοι, τότε....

- (α) *Προσπαθείτε να αποποιηθείτε την ευθύνη*
- (β) *Αναλαμβάνετε την ευθύνη, βρίσκοντας δικαιολογίες για τις πράξεις σας*
- (γ) *Αναλαμβάνετε την πλήρη ευθύνη για την υπάρχουσα κατάσταση*

6. Σας αρέσουν οι εξωσχολικές δραστηριότητες;

- (α) *Η πολύ δουλειά τρώει τον αφέντη*
- (β) *Τρέχω από δραστηριότητα σε δραστηριότητα, χωρίς να αφήνω ανεκμετάλλευτο χρόνο*
- (γ) *Αν είναι απαραίτητες δραστηριότητες για το μέλλον μου ξοδεύω χρόνο*

7. Όταν απαιτούνται σκληρές και δύσκολες αποφάσεις σε ότι αφορά τις σχέσεις με τους φίλους σου....

- (α) *Τις παίρνω άμεσα*
- (β) *Τις παίρνω αφού τα σκεφτώ όλα δυο φορές*
- (γ) *Μετακυλύω την ευθύνη αλλού*



8. Επικοινωνείτε εύκολα με τους ανθρώπους, έχετε πολλές παρέες;

- (α) Είμαι επικοινωνιακός /ή  
(β) Είμαι υπερκοινωνικός και κάνω με όλους παρέα  
(γ) Με ενοχλούν οι πολλοί άνθρωποι

9. Στις κοινωνικές σχέσεις σας....

- (α) Ξεχωρίζετε, όλοι σας θυμούνται  
(β) Είστε διαφορετικός για να κεντρίσετε το ενδιαφέρον των γύρω σας  
(γ) Δεν σας θυμάται μετά τη γνωριμία κανείς

10. Όταν έχετε απέναντι σας ένα συνομιλητή

- (α) Προσπαθείτε να μάθετε όσα περισσότερα γίνεται γιαυτόν  
(β) Μόλις τελειώσετε τη συνάντηση σπεύδετε να μάθετε από άλλους πληροφορίες για τη νέα σας παρέα  
(γ) Αρκείστε σε ότι σας λέει ο νέος φίλος σας.

#### Συγκεντρώστε τη βαθμολογία σας

1. $\alpha=0, \beta=10, \gamma=20$	6. $\alpha=0, \beta=15, \gamma=10$
2. $\alpha=10, \beta=0, \gamma=20$	7. $\alpha=20, \beta=10, \gamma=0$
3. $\alpha=0, \beta=10, \gamma=20$	8. $\alpha=10, \beta=20, \gamma=0$
4. $\alpha=20, \beta=10, \gamma=5$	9. $\alpha=10, \beta=20, \gamma=0$
5. $\alpha=0, \beta=20, \gamma=10$	10. $\alpha=10, \beta=20, \gamma=0$

#### ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

**171-200:** Έχετε επιχειρηματικές τάσεις, είστε όμως τόσο παρορμητικοί που καταντά επικίνδυνο να προβείτε σε τέτοια ενέργεια, δουλέψτε πάνω σε αυτό το κομμάτι και ξανακάνετε το τεστ.

**121-170:** Κινείστε μεταξύ επιχειρηματικού δαιμονίου και ριψοκίνδυνου τρελού, μια τρέλα που μπορεί να γίνει δημιουργική απόλαυση.



Τ Ε Ι Σ Ε Ρ Ρ Ω Ν  
Μ Ο Ν Α Δ Α Κ Α Ι Ν Ο Τ Ο Μ Ι Α Σ &  
Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Μ Α Τ Ι Κ Ο Τ Η Τ Α Σ  
(Μ ο . Κ . Ε .)

Τολμήστε να δημιουργήσετε την επιχείρησή σας με σκέψη και προσοχή, χωρίς να χάσετε τη φρεσκάδα της σκέψης σας.

**81-120:** Ο τέλειος επιχειρηματίας, τολμήστε το αν και φαντάζομαι ότι αν δεν το έχετε κάνει ήδη το σκέφτεστε σοβαρά. Η επιτυχία δεν μπορεί να θεωρηθεί δεδομένη, αλλά έχετε θέσει σοβαρή υποψηφιότητα για το club των επιτυχημένων.

**41-80:** Παραπαίετε στη μετριότητα. Η επιχειρηματικότητα δεν είναι το δυνατό σας σημείο. Έχετε περιθώρια βελτίωσης, αλλά από την άλλη πλευρά δεν είναι υποχρεωτικό να γίνουν όλοι επιχειρηματίες.

**0-40:** Αφήστε τις επιχειρήσεις και αρκεστείτε σε ότι έχετε.

Δημόσιος υπάλληλος είναι η ιδανική εργασία για εσάς, και μάλιστα σε πόστο άνευ ευθυνών.

Μην ξεχνάτε όμως ότι το σωστό υπόβαθρο και οι σπουδές είναι απαραίτητες για τη νέα γενιά επιχειρηματιών στην οποία θέλετε να ανήκετε.