



ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΦΥΣΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ
ΚΑΙ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ ΑΠΘ

Μάνατζμεντ Αθλητισμού, Αναψυχής και Αθλητικού Τουρισμού

Δρ. Νικόλαος Θεοδωράκης
Αναπληρωτής Καθηγητής
Τ.Ε.Φ.Α.Α. Σερρών
Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης

Μπορεί η
επιχειρηματικότητα
να διδαχθεί;



Οι Μύθοι της Επιχειρηματικότητας

01. Τα άτομα δημιουργούν εταιρείες
02. Όλοι οι επιχειρηματίες είναι ιδιαίτερα χαρισματικά άτομα
03. Το γονίδιο της επιχειρηματικότητας



Θέληση - Δεξιότητες

Κουλτούρα Συνεργασίας

Η επιχειρηματικότητα ως απόφαση ζωής

- Οι βασικές επαγγελματικές επιλογές είναι δύο:

- ή θα εργαστεί κάποιος ως μισθωτός
(**ασφάλεια** και τη **σταθερότητα**)

- ή ως ελεύθερος επαγγελματίας/
επιχειρηματίας (**ρίσκο** και **εξέλιξη**)



Είδη Επιχειρηματικότητας

Η δημιουργία μίας
επιχείρησης η οποία
δεν υπήρχε πριν

➤ Οι επιχειρήσεις έχουν
δραματικά
διαφορετικούς στόχους
και ανάγκες

Μικρό-μεσαία
επιχειρηματικότητα

➤ Ατομικές / Οικογενειακές
➤ Τοπικές επιχειρήσεις
➤ Δεν χρειάζονται πολύ
μεγάλη εξωτερική
χρηματοδότηση
➤ Συνήθως παρέχουν
υπηρεσίες / λιανεμπόριο
➤ Σχετικά γρήγορη, αλλά
γραμμική ανάπτυξη

Νεοφυής
επιχειρηματικότητα

➤ Ανάληψη ρίσκου, υψηλές
φιλοδοξίες
➤ Μεγάλες υπερ-τοπικές αγορές
➤ Βασίζονται σε ομάδες
➤ Καινοτομία, εργαλεία μάνατζμεντ
➤ Εξωτερική χρηματοδότηση
(VCs)
➤ Ψάχνουν το ιδανικό εκθετικό
μοντέλο ανάπτυξης
➤ Αργή ανάπτυξη- εκτόξευση
➤ Γίνε μεγάλος ή πήγαινε σπίτι
σου νοοτροπία

Τι είναι επιχειρηματικότητα;

είναι η διαδικασία δημιουργίας και διάθεσης προϊόντων ή υπηρεσιών, μέσω καινοτόμου οργάνωσης, με την ανάληψη ρίσκου και σε περιβάλλον αβεβαιότητας, με σκοπό το κέρδος ή την προσωπική ικανοποίηση ή/ και ανεξαρτησία

Τι είναι επιχειρηματικότητα;

(από τον Ευάγγελο Αχιλλόπουλο,
<http://antagonistikotita.blogspot.com/>)

Επιχειρηματικότητα είναι η τέχνη του να βλέπεις αυτά που οι άλλοι δεν βλέπουν και να κάνεις αυτά που οι άλλοι δεν έκαναν ποτέ...

Επιχειρηματικότητα ΔΕΝ είναι η επιτυχία, αλλά η ικανότητα του όταν αποτύχεις να ξανασηκώνεσαι σοφότερος και καλύτερος...

Επιχειρηματικότητα δεν είναι η επιτυχία γιατί αυτός είναι ο στόχος, επιχειρηματικότητα είναι ο αγώνας, είναι η πορεία προς τον στόχο...

Επιχειρηματικότητα είναι η αρετή του ευ αγωνίζεσθαι και όχι οι δάφνες στο τέλος του αγώνα... και σε κάθε αγώνα πρέπει να υπάρχουν ίσες ευκαιρίες... κάτι που σήμερα ΔΕΝ συμβαίνει...

Επιχειρηματικότητα δεν είναι οι καλές πρακτικές, είναι η ικανότητα να επινοείς νέες καλές πρακτικές που ποτέ δεν διδάχτηκες...

Επιχειρηματικότητα είναι όπως ο χορός, δεν διδάσκεται θεωρητικά στα θρανία αλλά μόνο πρακτικά, με τις αποτυχίες μας...

Επιχειρηματικότητα δεν είναι να εκμεταλλεύεσαι μια αγορά, είναι η ικανότητα να δημιουργείς αγορά εκεί που δεν υπάρχει...

Επιχειρηματικότητα είναι αυτό που έχει φτάσει τον άνθρωπο να δαμάζει τις τέχνες, τα μαθηματικά, την επιστήμη, τις ασθένειες ...

Επιχειρηματικότητα είναι αυτό που απελευθερώνει τους δημιουργικούς από την μιζέρια και εξυψώνει τους υπόλοιπους από την κατήφεια...

Επιχειρηματικότητα ΔΕΝ είναι lifestyle, ούτε events, ούτε rockstar entrepreneurship. Είναι σκληρή δουλειά, φαντασία και αρετή...

Τι είναι επιχειρηματικότητα;

Πράσινη Βίβλος Ευρωπαϊκής
Ένωσης

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί κατά κύριο λόγο νοοτροπία. Πρόκειται για την δραστηριοποίηση και την ικανότητα που έχει ένα άτομο, μεμονωμένα ή στο πλαίσιο ενός οργανισμού, να αναγνωρίζει τις ευκαιρίες και να τις εκμεταλλεύεται προκειμένου να επιτύχει προστιθέμενη αξία ή να έχει οικονομικό όφελος.

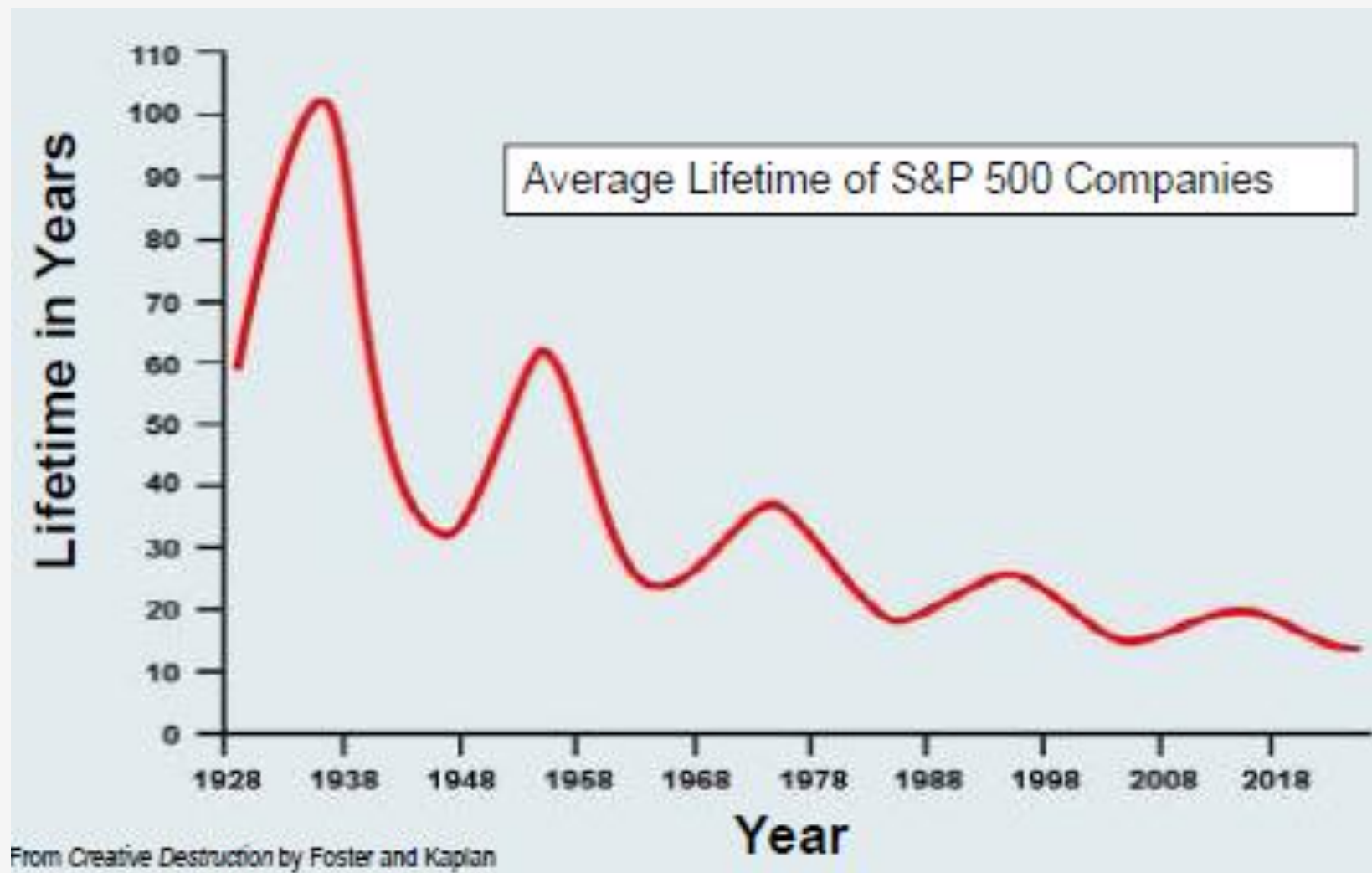
Τι είναι **καινοτομία** και τι **επιχειρηματικότητα**; Πως συνδέονται μεταξύ τους;

Ο **συσχετισμός** προκύπτει από τον ίδιο τον **ορισμό της επιχειρηματικότητας** που δίνει ο Dollinger:

«**Επιχειρηματικότητα είναι η δημιουργία καινοτόμου οικονομικής οργάνωσης** (ή δικτύου οργανώσεων) με **σκοπό το κέρδος** ή την **ανάπτυξη σε περιβάλλον ρίσκου και αβεβαιότητας**».

Schmookler, για την καινοτομία:
«Όταν μία επιχείρηση παράγει ένα **αγαθό ή μία υπηρεσία, ή χρησιμοποιεί μέθοδο ή εισροή, που αποτελεί κάτι καινούργιο για την ίδια, τότε προβαίνει σε μία τεχνολογική αλλαγή. Η πρώτη εταιρεία που πραγματοποιεί μία δεδομένη τεχνική αλλαγή είναι καινοτόμος. Η πράξη αυτή αποτελεί καινοτομία**».

Γιατί είναι σημαντική η Καινοτομία;

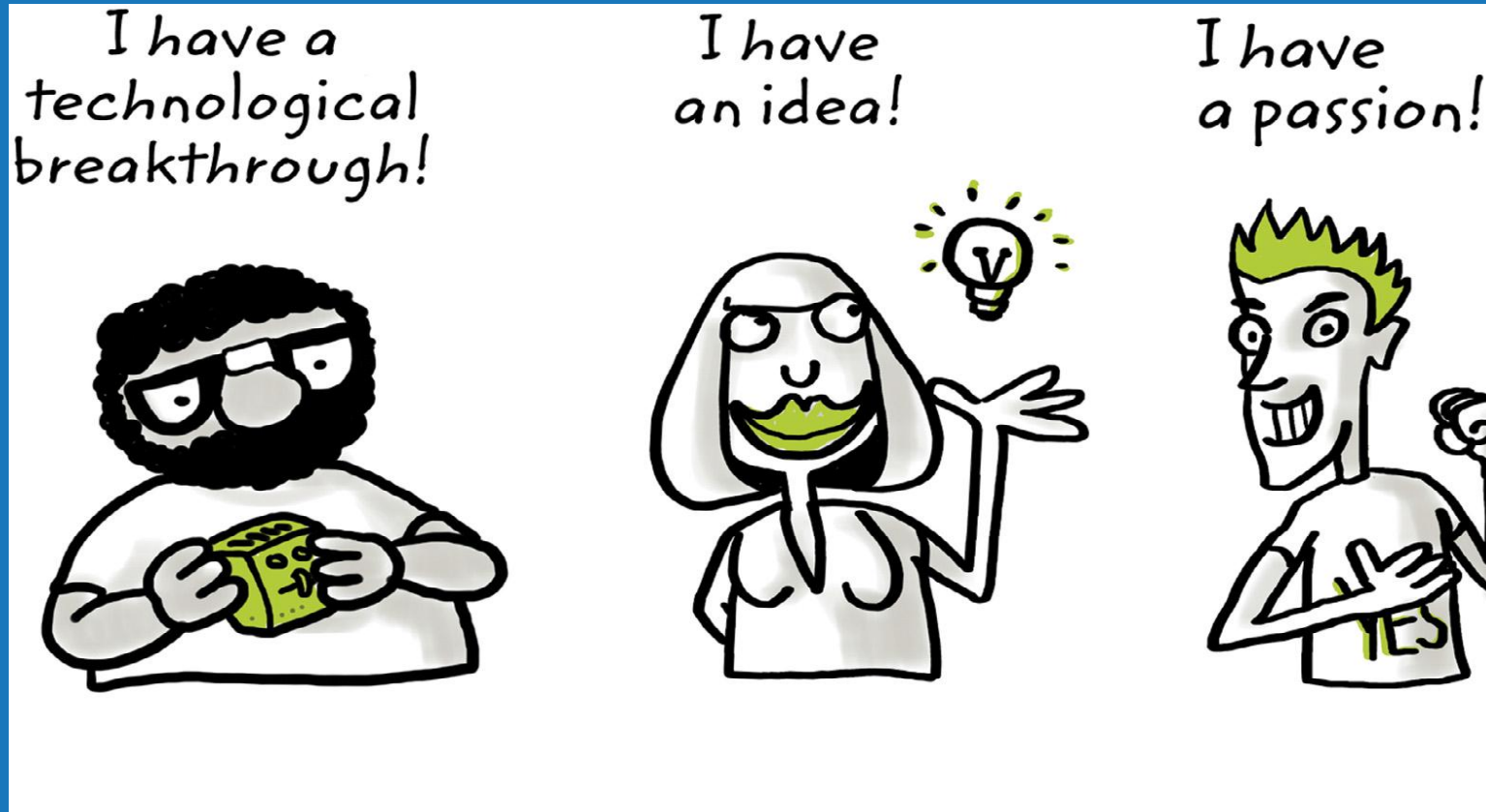


Average lifetime of S&P 500 Companies has decreased from ~60 years to ~15 years



Καινοτομία = εφεύρεση x εμπορευματοποίηση

Η καινοτομία μπορεί να αφορά στην
τεχνολογία, έρευνα, επιχειρηματικό μοντέλο,
διαδικασίες, τοποθέτηση στην αγορά



- Τι μπορώ να κάνω καλά, το οποίο θα αγαπώ να το κάνω για μεγάλο χρονικό διάστημα;
- Ποιο πραγματικό πρόβλημα του πελάτη μου λύνω;

«Πώς σου φαίνεται ως ιδέα;» Λάθος ερώτηση!

1. Η ιδέα προς υλοποίηση λύνει ένα **πραγματικό πρόβλημα**;
2. Η αγορά στη οποία απευθύνεται είναι **αρκετά μεγάλη** και **προσβάσιμη**;
3. Το επιχειρηματικό μοντέλο που θα ακολουθήσουμε είναι **κλιμακούμενο** και **επαναλαμβανόμενο**;
4. Με τους **υφιστάμενους πόρους** μπορούμε να παραγάγουμε τα πρώτα απτά αποτελέσματα;

Πριν ξεκινήσεις απάντησε σε τρεις ερωτήσεις:

1. **Ποιοι** και **πότε** θα πλαισιώσουν την ομάδα;
2. **Ποιοι είναι οι πρώτοι πελάτες στόχος** και πώς θα τους προσεγγίσω;
3. Ποια τα **βασικά χαρακτηριστικά** που απαιτούνται να έχει το προϊόν / υπηρεσία για να δοκιμαστεί από τους πρώτους χρήστες/πελάτες στόχο;

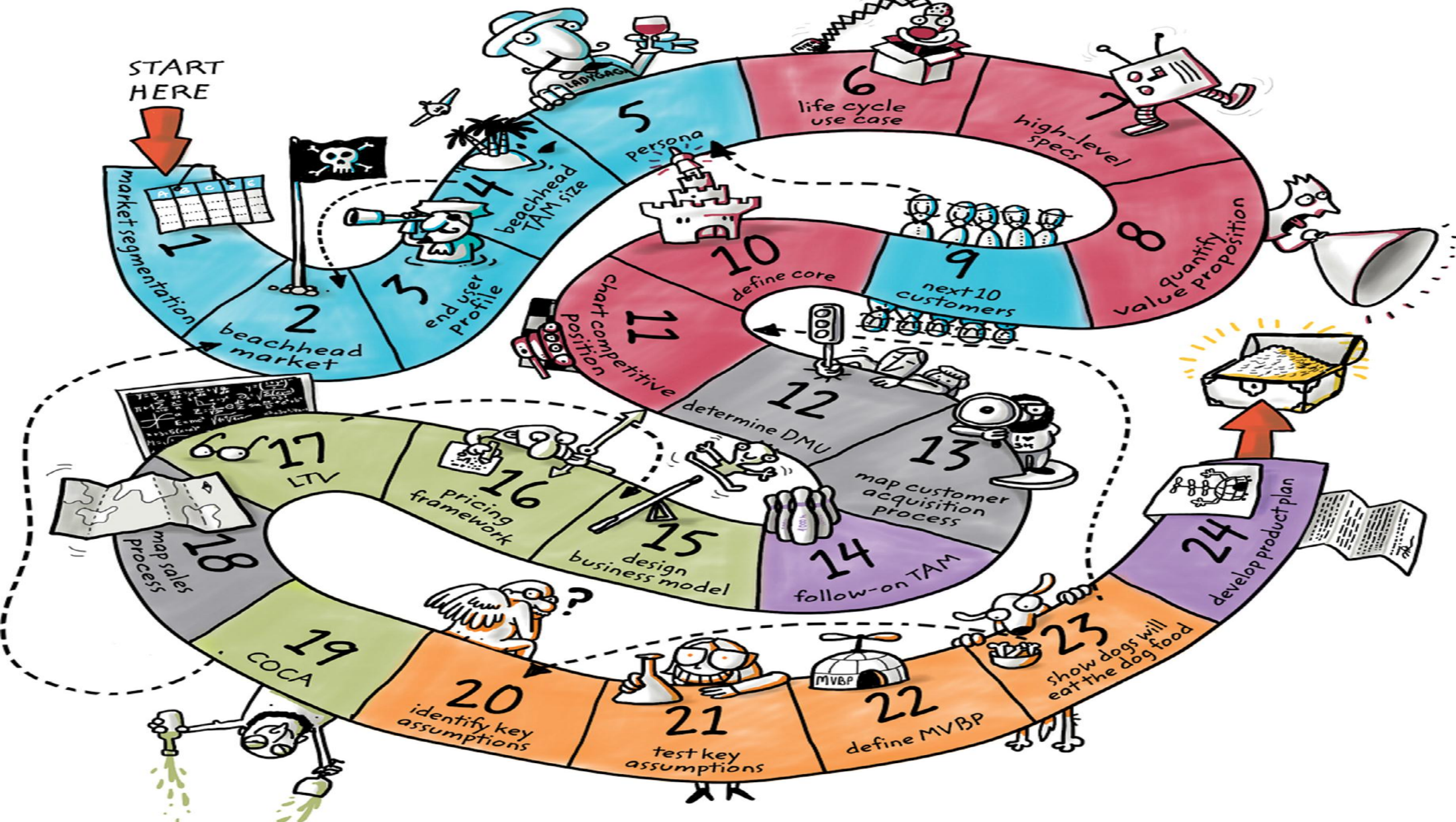


Seeing the world
through
the eyes of the
customer

vs.



Seeing the world
through
the perspective
of the company



Οι 6 Βασικές Περιοχές της Πειθαρχημένης Επιχειρηματικότητας

Aulet, B. (2013).
Disciplined entrepreneurship.
N.J.USA,
Wiley

- 1 Ποιος είναι ο πελάτης σας;
- 2 Τι μπορείτε να κάνετε για τον πελάτη σας;
- 3 Πως ο πελάτης σας αγοράζει το προϊόν/ υπηρεσίας σας;
- 4 Πως θα κερδίσετε χρήματα από αυτό;
- 5 Πως θα σχεδιάσετε και θα αναπτύξετε το προϊόν / υπηρεσία σας;
- 6 Πως θα αναπτύξετε την επιχείρησή σας;

Βήμα 1^ο : Ποιος είναι ο πελάτης σας;

01.

Τμηματοποίηση
αγοράς

04.

Υπολογισμός του
μεγέθους της συνολικής
αγοράς

02.

Επιλογής αγοράς
εκκίνησης

05.

Δημιουργία «προσώπων»
για την αρχική αγορά
«απόβασης»

03.

Δημιουργία προφίλ
τελικού χρήστη

09.

Αναγνώριση των 10
πρώτων πελατών

Βήμα 2^ο : Τι μπορείτε να κάνετε για τον πελάτη σας;

06. Πλήρης κύκλος ζωής του πελάτη

07. Σαφής καθορισμός των χαρακτηριστικών του προϊόντος/υπηρεσίας

08. Ποσοτικοποίηση της πρότασης αξίας (value proposition)

10. Καθορισμός του πυρήνα

11. Διάγραμμα με τις θέσεις των ανταγωνιστών

Βήμα 3^ο : Πως ο πελάτης σας αγοράζει το προϊόν / υπηρεσίας σας;

12. Κατανόηση της διαδικασίας λήψης απόφασης του πελάτη σας

13. Χαρτογράφηση της διαδικασίας απόκτησης «πραγματικών» πελατών (paying customers)

18. Χαρτογράφηση της διαδικασίας πώλησης στους πελάτες

Βήμα 4^ο : Πως θα κερδίσετε χρήματα;

15. Σχεδιασμός του επιχειρηματικού μοντέλου
16. Κοστολόγηση και τιμολόγηση των προϊόντων/ υπηρεσιών
17. Υπολογίστε με ακρίβεια την αξία του πελάτη σας μακροπρόθεσμα (lifetime value)
19. Υπολογίστε το κόστος απόκτησης του πελάτη σας

Βήμα 5^ο: Πως θα σχεδιάσετε και θα αναπτύξετε το προϊόν / υπηρεσία σας;

20. Αναπτύξτε τις βασικές υποθέσεις

21. Ελέγξτε τις βασικές υποθέσεις

22. Αναπτύξτε το minimum viable product (ελάχιστο βιώσιμο προϊόν)

23. Εξετάστε αν η αγορά που στοχεύετε θα αγοράσει το MVP

Βήμα 6^ο: Πως θα αναπτύξετε την επιχείρησή σας;

14. Υπολογίστε το μέγεθος των υπολοίπων αγορών που θέλετε να αναπτυχθείτε
24. Αναπτύξτε και προσαρμόστε το προϊόν σας (πέρα από το MVP) για άλλες αγορές

Μετανάστες και Επιχειρηματικότητα



**“Think like an
immigrant”**
Alexis Pantazis
TEDxThessaloniki
Founder HellasDirect

“Immigrant mentality”
Lack of Fear
Networking
Give back to society