

ΤΟ ΕΣΠΑ ΣΤΟΝ ΠΑΓΟ

Λίγο οι εκλογές, λίγο οι εκάστοτε κυβερνητικές αδυναμίες, βάλανε και πάλι το ΕΣΠΑ και τις χρηματοδοτικές ενισχύσεις στον πάγο, καθλώνοντας τις όποιες αναπτυξιακές δυνατότητες έχουμε στο σημείο μηδέν.


Χαρακτηριστική ήταν η προδημοσίευση προκήρυξης για την **ενίσχυση επιχειρήσεων στους τομείς Μεταποίησης - Τουρισμού - Εμπορίου - Υπηρεσιών**, η οποία μένει στα χαρτιά, από τις 30 Απριλίου, πείθοντας τελικά και τους πιο καλοπροαίρετους ότι ήταν μία ακόμη προεκλογική εξαγγελία!

Ενδεικτικό, εξάλλου, της αμηχανίας που κυριαρχεί υπήρξε το γεγονός της παράτασης της προθεσμίας υποβολής των αιτήσεων στο πρόγραμμα **ICT4Growth**, χωρίς όμως να οριστεί η καταληκτική ημερομηνία!

Παρόλα αυτά, στα θετικά της τρέχουσας χρονικής περιόδου εντάσσονται η δημιουργία του «**Ταμείου Καινοτομίας**» που θα αποτελέσει μία ξεχωριστή χρηματοδοτική μονάδα στο πλαίσιο του Ταμείου Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας, για την ενίσχυση καινοτόμων και δυναμικών επιχειρήσεων.

Στα θετικά επίσης και η ανάρτηση στο διαδίκτυο του μητρώου ωφελουμένων από τις «**Επιταγές Κατάρτισης**» (www.voucher.gov.gr) και η ολοκλήρωση της διαδικασίας αξιολόγησης επενδυτικών σχεδίων στο πλαίσιο του **2ου κύκλου του Επενδυτικού Νόμου 3908/2011**.

Τέλος, ανακοινώθηκαν και τα αποτελέσματα της αξιολόγησης των προγραμμάτων «**Εθνικό Αποθεματικό Απροβλέπτων**» και «**Νέα Καινοτομική Επιχειρηματικότητα**».


Περισσότερες πληροφορίες για όλες τις εξελίξεις στο www.spiral.com.gr/Pliroforisi.htm. 



3 ΣΥΝΙΣΤΩΣΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΟΔΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ

Πολύς λόγος γίνεται για την ανάπτυξη, ως το μόνο μέσο για την έξοδο από την κρίση που μαστίζει τη χώρα μας. Όμως είναι πράγματι τόσο απλά τα πράγματα;

Για να βγει η χώρα μας από το οικονομικό τέλμα που έχει πέσει, πρέπει να καταφέρουμε, σε συνεργασία με τους ευρωπαίους εταίρους μας, μία σειρά ευτυχών συμπτώσεων:

1. Σημαντική βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Σύμφωνα με την τελευταία Έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδας, στην περίοδο της οικονομικής κρίσης ανακτήσαμε τα 3/4 της ανταγωνιστικότητάς μας, που απολέσαμε κατά την τελευταία 10ετία. Και φυσικά έχουμε πολύ δρόμο ακόμη!
2. Γεναία υποτίμηση του ευρώ. Η υψηλή συναλλαγματική ισοτιμία δεν ευνοεί την εξαγωγική ικανότητα της Ε.Ε. στο σύνολό της και ιδιαίτερα χωρών με σημαντικές ανταγωνιστικές αδυναμίες.
3. Κάθετη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Το επιχειρηματικό περιβάλλον στην Ελλάδα είναι μάλλον εχθρικό τόσο για τους αλλοδαπούς, όσο και για τους ημεδαπούς επιχειρηματίες. Η κατάργηση της γραφειοκρατίας και της υπερβολικής φορολόγησης ακυρώνει επί της ουσίας τις όποιες επενδυτικές προσπάθειες. 



17 ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΧΩΡΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟ!

Στη σημερινή περίοδο, όπου η εξεύρεση επιχειρηματικού κεφαλαίου -είτε από ίδιους, είτε από ξένους πόρους- αποτελεί ένα φυσικό περιορισμό, η διατύπωση μίας εναλλακτικής επιχειρηματικής πρότασης, μπορεί να αποτελέσει μία νέα προοπτική στις επιχειρηματικές δυνατότητες επιχειρήσεων και ιδιωτών.

Η δημιουργία επιτυχημένων επιχειρήσεων με διατηρήσιμη κερδοφορία ήταν πάντοτε το ζητούμενο από κάθε επιχειρηματία. Βέβαια, αποτελεί τη μεγαλύτερη πρόκληση και με βαθμό δυσκολίας, εξαιρετικά υψηλό. Ωστόσο, δεν τα έχουν καταφέρει και λίγοι!

Στην Ελλάδα η εξεύρεση κεφαλαίου έχει μία υπερβολική σημασία στη συνείδηση των επιχειρηματιών. Αν όμως υποθέσουμε ότι έχουμε το κεφάλαιο, πόσοι από μας θα μπορούσαν να πείσουν ότι θα μπορούσαν να το αξιοποιήσουν, δημιουργώντας μία επιχείρηση με πραγματικές προοπτικές επιτυχίας και χαμηλό επενδυτικό ρίσκο; Η κατοχή της κατάλληλης γνώσης, η επιμονή και η αφιέρωση στην επιχειρηματική προσπάθεια είναι πολύ περισσότερο σημαντική. Όπως επίσης και η προετοιμασία για κάποιες αποτυχίες μπορεί να αποτελέσει παράγοντα ζωτικής σημασίας.

Δείτε παρακάτω 17 βασικές συμβουλές για τη επιχειρηματική επιτυχία με περιορισμένο ή καθόλου επιχειρηματικό κεφάλαιο.



Τα βήματα για την επιχειρηματική επιτυχία

1. Αναπτύξτε το πάθος και την αποφασιστικότητά σας
Το πάθος αποτελεί τη γενεσιουργό δύναμη της αποφασιστικότητας, του πιο σημαντικού παράγοντα για την επιτυχία. Βρείτε τα αντικείμενα εργασιών, που σας κάνουν να νοιώθετε περισσότερο παθιασμένοι και βελτιώστε την εκπαίδευσή και τις πρακτικές σας ικανότητες πάνω σ' αυτά. Βρείτε τρόπους να βγάλετε λεφτά μέσα από το πάθος σας, αντί να περιμένετε από τα λεφτά να προκύψει το πάθος σας.
2. Να είστε προετοιμασμένοι να επαναεπενδύσετε στον εαυτό σας
Η ευελιξία στον επαναπροσδιορισμό του αντικείμενου εργασιών που θα έχετε επιλέξει, αποτελεί έναν καθοριστικής σημασίας παράγοντα. Στην περίπτωση που αποτύχετε σε ένα αντικείμενο, θα πρέπει να μπορείτε εύκολα να μεταπηδήσετε σε ένα άλλο, καθώς το οικονομικό περιβάλλον, οι συνήθειες και οι ανάγκες των καταναλωτών μεταβάλλονται πολύ γρήγορα.
3. Τεστάρете τις ιδέες σας

Η προετοιμασία και ο σχεδιασμός είναι ζωτικής σημασίας προτού αναληφθεί το οποιοδήποτε επιχειρηματικό ρίσκο. Όποια επιχειρηματική ιδέα επιλεγεί, θα πρέπει να βασίζεται στο σχεδιασμό. Δημιουργήστε εναλλακτικά επιχειρηματικά σχέδια και επιλέξτε αυτό που είναι το πιο κατάλληλο για εσάς. Προσομοιώστε το στην πραγματικότητα, σε βάθος τουλάχιστον ενός χρόνου και αν χρειαστεί διορθώστε το, ή προχωρήστε στην προσομοίωση της επόμενης επιχειρηματικής ιδέας. Μεροληπτήστε υπέρ της ιδέας με το χαμηλότερο κόστος.

4. Ξεκινήστε την επιχείρησή σας ενώ εργάζεστε ακόμη στην πραγματικότητα το 90% των επιχειρηματιών σταματούν από την εργασία τους πριν επιχειρήσουν. Καταρχήν, ποτέ δεν πρέπει να υπογράφετε συμβάσεις εργασίας με δεσμευτικούς όρους αναφορικά με την αποχώρησή σας. Έτσι, θα έχετε τη δυνατότητα, εφόσον αποκτήσετε την απαραίτητη επιχειρηματική γνώση, να μετατρέψετε τη σύμβασή σας σε ημιαπασχόληση, ή ως εξωτερικός συνεργάτης. Το γεγονός αυτό θα σας επιτρέψει να μεταβείτε σιγά-σιγά στην επιχειρηματικότητα, κάτι που είναι καλό για την ψυχολογία σας, ενώ σας δίνει τη δυνατότητα να διαχειριστείτε τα οικονομικά σας μέχρι να δυναμώσει η επιχείρησή σας.
5. Εντοπίστε ευκαιρίες για να βελτιώσετε τις ικανότητές σας στον τομέα που θα δραστηριοποιηθείτε επιχειρηματικά, αναλαμβάνοντας το μικρότερο δυνατό κόστος
Βρείτε τρόπους να κλείσετε τέτοιες συμφωνίες με εκπαιδευτικά ινστιτούτα, που να σας επιτρέπουν να τα πληρώσετε με τις υπηρεσίες σας ή τα προϊόντα σας. Είναι άλλωστε γεγονός, ότι ζούμε πλέον σε μία κοινωνία που βασίζεται στους πόρους.
6. Να θυμάστε πάντοτε ότι ο πελάτης είναι ο πιο σημαντικός παράγοντας
Πρέπει να κατανοείτε σε κάθε περίπτωση το τι πραγματικά επιθυμεί ο πελάτης. Εξυπηρετείστε τον με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Σκοπός κάθε επιχείρησης, άλλωστε, είναι η μεγαλύτερη δυνατή ικανοποίηση του πελάτη (και δευτερευόντως η ποιότητα, κόστος, κέρδη, παραγωγή κλπ.).



7. Επιτρέψτε τη δημιουργικότητά σας να αντικαταστήσει το κεφάλαιο
Στραφείτε στα πιο βασικά: ελαχιστοποιήστε τις ανάγκες για ρευστότητα και γίνετε πιο επιθετικοί στις πωλήσεις, μέσω της ανάπτυξης και εφαρμογής δημιουργικών ιδεών. Βάλτε τον πήχη ψηλά και δραστηριοποιηθείτε δυναμικά και συστηματικά για την επίτευξη των στόχων σας, με επιμονή και πείσμα, ως την επιτυχία.
8. Θυμηθείτε ότι είστε ο καλύτερος υπάλληλός σας
Προσπαθήστε, τουλάχιστον στην αρχή, να μη στοιχίζετε τίποτα στην επιχείρησή σας. Σε κάθε περίπτωση αποφύγετε να απασχολήσετε ανθρώπους, έως ότου είστε σίγουροι ότι θα μπορούν να αποσβέσουν την επένδυσή που κάνατε επάνω τους. Αν δεν είστε σίγουροι μην τους προσλάβετε. Καθώς οι μισθοί αποτελούν το πιο σημαντικό έξοδο στις επιχειρήσεις, κρατείστε τους όσο χαμηλά μπορείτε, καί στην αρχή, αλλά καί κατά τη διάρκεια της ζωής της επιχείρησης.
9. Συνδέστε την οικογένειά σας με την επιχείρησή σας (σύζυγο και παιδιά)
Δώστε τους την ευκαιρία να νοιώσουν το συναίσθημα της επιτυχίας της οικογενειακής επιχείρησης. Καθώς πρόκειται να χρησιμοποιήσετε χρήματα, χρόνο, ακόμα και την υγεία τους, σιγουρευτείτε πρωτίστως ότι συμφωνούν με τα σχέδιά σας. Ως αφεντικό στη δουλειά σας, θα κληθείτε κάποτε να είστε αυστηρός με την οικογένειά σας. Αποφύγετε ωστόσο οποιαδήποτε φιλονικία, συζητώντας για τους επιχειρηματικούς κανόνες και κρατήστε περισσότερο τα σημεία που συμφωνείτε, παρά αυτά που διαφωνείτε. Η εργασία με την οικογένεια μπορεί να είναι εξαιρετικά διασκεδαστική, προσέξτε όμως μην αποκόψετε τον εαυτό σας από την οικογενειακή ζωή.
10. Προσπαθήστε να αποφύγετε τις συνεργασίες
Κάποιες από αυτές μπορεί να είναι επιτυχημένες, οι περισσότερες όμως είναι τουλάχιστον προβληματικές. Προτιμότερο είναι να κάνετε εξωτερικούς συνεργάτες σε συγκεκριμένα πεδία, παρά να υποπέσετε σε συνολικές συμφωνίες και δεσμεύσεις. Προσέξτε πολύ τις διατυπώσεις σε συμβόλαια που κάνετε, ώστε να αποφύγετε ενδεχόμενες νομικές επιπλοκές, καθώς αυτές κατά κανόνα προκύπτουν όταν αρχίζετε να βγάζετε λεφτά και μπορεί να ανακόψουν άμεσα την θετική έκβαση της επιχειρηματικής σας προσπάθειας.
11. Εφόσον το επιτρέπουν οι συνθήκες, επιλέξτε ως έδρα το σπίτι σας
Διαχωρίστε ένα τμήμα της κατοικίας σας ως γραφείο και «νοικιάστε» το από την επιχείρηση, καταθέτοντας τα χρήματα στο λογαριασμό της, εφόσον βέβαια αυτό είναι εφικτό. Οι λόγοι για αυτή την επιλογή είναι προφανείς.
12. Αναπτύξτε την ικανότητά σας να συναλλάσσετε
Όταν όλα αποτυγχάνουν, θα πρέπει να μπορείτε να διαπραγματεύεστε. Αυτή είναι άλλωστε και η ειδοποιός διαφορά, ανάμεσα στον επιχειρηματία και τον υπάλληλο μιας επιχείρησης. Σε πολλές χώρες η διαπραγμάτευση

στις τιμές είναι μία καθημερινή διαδικασία για κάθε συναλλαγή. Επισκεφτείτε μία τέτοια χώρα (π.χ. Τουρκία) και δοκιμάστε τις ικανότητές σας. Είναι εξαιρετικά σημαντικό να μπορείτε να νοιώθετε εμπιστοσύνη στις διαπραγματευτικές σας ικανότητες.

13. Προσφέρετε εκπώσεις και καλύτερες τιμές από τους ανταγωνιστές
Δώστε αξία στα χρήματα των πελατών σας και βγάλτε από το μυαλό τους οποιαδήποτε υπόνοια για ενδεχόμενη αποτυχημένη αγορά. Προσέξτε πολύ τις υπερβολές στις διαφημίσεις σας, ιδιαίτερα στην περίπτωση που δεν θα μπορέσετε να ανταποκριθείτε σ' αυτές, καθώς θα χαλάσετε τη φήμη σας στην αγορά. Προσέξτε πολύ τα περιθώρια κέρδους σας και μην κάνετε λάθη σε τέτοιου είδους αποφάσεις.
14. Αντικαταστήστε το κεφάλαιο με σκληρή εργασία
Κάνοντας μία δουλειά που πραγματικά αγαπάτε, μπορείτε να επενδύσετε πολύ χρόνο σ' αυτήν, χωρίς να νοιώθετε την ανάλογη κούραση και μάλιστα συχνά απολαμβάνοντάς την. Αν ωστόσο, απαιτείται να διεκπεραιώσετε κάποιες εργασίες που δεν σας αρέσουν και απαιτούν να αφιερώσετε έξτρα χρόνο, προσέξτε πολύ το επίπεδο του άγχους σας. Από το άγχος και μόνο, μπορεί κανείς να «καεί» πριν καν το καταλάβει.
15. Γνωρίστε τα δικαιώματά σας
Εντυπήστε κατά το δυνατόν στο Εμπορικό Δίκαιο, δίνοντας μεγαλύτερη σημασία σε ό,τι αφορά στις συμβάσεις και τις συναλλαγές. Η νομική γνώση αποτελεί πάντοτε ένα σημαντικό χαρακτηριστικό των επιτυχημένων επιχειρήσεων.
16. Να είστε πάντοτε επιμελείς με την υγεία σας
Αν χάσετε την υγεία σας, τα χάνετε όλα. Ένα υγιές σώμα, μυαλό και ψυχή είναι πάντοτε ζωτικής σημασίας για την επιτυχία ενός επιχειρηματία. Καθώς ο επιχειρηματίας χάνει το εισόδημά του σε περίπτωση ασθένειας ή ατυχήματος, κάντε μία ασφάλιση εισοδήματος.
17. Διατηρήστε την ισορροπία στη ζωή σας
Ζήστε ισορροπημένα, ακόμα και στην περίπτωση που ξεκινάτε μία δουλειά χωρίς ούτε ένα ευρώ. Χάνοντας την ισορροπία σας και την προοπτική σας στη ζωή, τα χάνετε όλα. Μη χάσετε ποτέ τον ύπνο σας και μη βασιστείτε σε φάρμακα για να βελτιώσετε την αντοχή σας. Τελικά θα σας εξαντλήσουν και θα σας οδηγήσουν σε παράλογες ή συναισθηματικές αποφάσεις, οι οποίες δεν είναι ποτέ καλές για τη δουλειά σας. 🌀



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS

Επιχειρηματικό σχέδιο μίας σελίδας

Κατά γενική ομολογία, ο σχεδιασμός αποτελεί τη βάση για την επιχειρηματική επιτυχία. Αμέτρητοι οδηγοί και προτάσεις για τη σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου έχουν φτιαχτεί από τους ειδικούς, έτσι ώστε να μπορεί να ελαχιστοποιηθεί η πιθανότητα αποτυχίας. Κοινό σημείο και προβληματική όλων: το μέγεθος και οι εργατώρες που συνεπάγονται!

Πράγματι, οι περιορισμένοι πόροι του εκάστοτε υποψήφιου επιχειρηματία, αποτρέπουν συχνά τη σύνταξη ενός ολοκληρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου πριν από την υλοποίησή του. Ωστόσο, η πρόταση του Chris Guillebeau «Το επιχειρηματικό σχέδιο μίας σελίδας» (The \$100 Startup, Amazon), διαμορφώνει μία εναλλακτική προοπτική στον επιχειρηματικό σχεδιασμό.

Ο υποψήφιος επιχειρηματίας καλείται να απαντήσει σε 10 ερωτήσεις, με όχι περισσότερο από 2-3 σειρές για την κάθε μία:

1. Τι θα πουλήσεις;
2. Ποιος θα το αγοράσει;
3. Μπορεί η επιχειρηματική σου ιδέα να βοηθήσει τον κόσμο;
4. Πόσο θα κοστίζει το προϊόν ή η υπηρεσία σου;
5. Πως θα πληρώνεσαι;
6. Ποιος άλλος θα βγάλει λεφτά από αυτή την επιχειρηματική δραστηριότητα;
7. Πως θα μάθουν οι αγοραστές για τη δουλειά σου;
8. Πως μπορείς να προκαλέσεις συστάσεις τρίτων για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σου;
9. Ποιος είναι ο στόχος, ώστε να θεωρήσεις την επιχείρησή σου πετυχημένη (αριθμός πελατών ή ετήσιος τζίρος / έτος);
10. Εμπόδια / ευκαιρίες / ανοικτές ερωτήσεις (ειδικά θέματα που μπορούν να τεθούν ως ερωτήσεις ανάλογα το αντικείμενο εργασιών και τις ιδιαιτερότητες του).

Απαντώντας κανείς σ' αυτά τα ερωτήματα, έχει αναδείξει πλήρως, τις πραγματικές ευκαιρίες και απειλές της επιχειρηματικής του πρωτοβουλίας, δίνοντας -είτε σε τρίτους, είτε στον ίδιο του τον εαυτό- τη δυνατότητα να αξιολογήσουν τις πιθανότητες επιτυχίας και να αποφασίσουν αν αξίζει η χρηματοδότηση και η υλοποίηση της επιχειρηματικής του ιδέας. ☺



www.ceramicsun.gr

από την



www.innotech-germany.com

και τη



Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ
ΤΩΝ ΜΙΚΡΩΝ & ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Κίμωνος Βόγα 34 & Μαυροκορδάτου
Θεσσαλονίκη
Τ.Θ. 20164, Τ.Κ. 55110
Τηλ.: 2310.214971 & 2310.850588
Fax: 2310.850577
e-mail: spiral@spiral.com.gr
Web: www.spiral.com.gr