


Η SPIRAL ΕΓΙΝΕ ΠΡΑΣΙΝΗ!

Οι νέες κοινωνικό-οικονομικές συνθήκες που προκύπτουν τόσο με την τρέχουσα οικονομική κρίση, όσο και με την επιτακτική αναγκαιότητα για την αλλαγή του παγκόσμιου ενεργειακού μοντέλου, αναδύουν όλο και περισσότερο μία νέα προοπτική για τους πολίτες και τις επιχειρήσεις: την πράσινη επιχειρηματικότητα.

Η Spiral πρωτοπορώντας πάντοτε στην επιχειρηματική συμβουλευτική, διαμορφώνει δυναμικά το στρατηγικό της σχεδιασμό στον άξονα της πράσινης επιχειρηματικότητας, θεωρώντας την ως το πλέον αποδοτικό επιχειρηματικό πεδίο.

Αιχμές των στρατηγικών της επιλογών αποτελούν:

1. Η καθοδήγηση των πελατών της στο πλαίσιο της πράσινης επιχειρηματικότητας και των ευκαιριών που δημιουργούνται.
2. Η εξειδικευμένη συμβουλευτική στις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας.
3. Η χρηματοδοτική υποστήριξη των επενδυτικών σχεδίων (ΕΣΠΑ, Επενδυτικός Νόμος, Δανειοδοτήσεις κλπ.).
4. Η ενίσχυση του περιβαλλοντικού προφίλ των επιχειρήσεων.
5. Η ενίσχυση του περιβαλλοντικού προφίλ της ίδιας της Spiral. 




ΖΕΣΤΑΙΝΕΤΑΙ ΣΙΓΑ – ΣΙΓΑ Η ΜΗΧΑΝΗ ΤΟΥ ΕΣΠΑ

Με 5 νέα προγράμματα για τη στήριξη της ελληνικής επιχειρηματικότητας μπήκε το φετινό καλοκαίρι:

1. **«Πράσινος Τουρισμός»:** αφορά στη βελτίωση υποδομών και την ενίσχυση του οικολογικού προφίλ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα των τουριστικών καταλυμάτων.
2. **«Πράσινη Επιχείρηση 2010»:** πρόκειται για μία πρωτοβουλία ενθάρρυνσης των μεταποιητικών επιχειρήσεων να μειώσουν τις επιπτώσεις τους στο περιβάλλον.
3. **«Πράσινες Υποδομές»:** στόχος του προγράμματος είναι η ενίσχυση επενδυτικών σχεδίων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα του περιβάλλοντος.
4. **«Ένδυση & Υπόδηση - Νέες Προοπτικές»:** ενθαρρύνεται η καινοτομία και η εξωστρέφεια σε επιχειρήσεις του ευρύτερου κλάδου της ένδυσης.
5. **«Εγγύηση από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ Χαμηλότοκων Δανειών»:** πρόκειται ουσιαστικά για 2 διαφορετικά προγράμματα για την εγγύηση επιχειρηματικών δανείων.

Εξάλλου, άλλα 4 προγράμματα αναμένονται ως τον Σεπτέμβριο:

1. **«Στήριξη Λιανεμπορίου»:** για την ενίσχυση εμπορικών επιχειρήσεων (για βελτίωση υποδομών και μάρκετινγκ).
2. **«Παραγωγή και Διάθεση Ψηφιακού Περιεχομένου»:** για την ενίσχυση εκδοτικών οίκων και μέσων μαζικής επικοινωνίας (για ψηφιοποίηση αρχείων).
3. **«Εγνατία Πληροφορική»:** για την ενίσχυση επιχειρήσεων πληροφορικής της Β. Ελλάδας (για εξωστρέφεια στα Βαλκάνια).
4. **«Καινοτόμες Υπηρεσίες Προστιθέμενης Αξίας»:** για την ενίσχυση επιχειρήσεων πληροφορικής (για ανάπτυξη εφαρμογών).

Περισσότερες πληροφορίες για τα τρέχοντα προγράμματα επιχειρησιακών ενισχύσεων στην ιστοσελίδα της Spiral και το σύνδεσμο www.spiral.com.gr/TaNeaMas.htm . 

ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ: ΜΙΑ ΝΕΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΕΣ & ΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον σημαντικά προβλήματα του φυσικού περιβάλλοντος όπως η αλλαγή του κλίματος, η εξάντληση των φυσικών πόρων, η ατμοσφαιρική ρύπανση, η μόλυνση των υδάτων, η αποψίλωση των δασών, η εντατική γεωργία κ.ά., οδηγούν όλο και περισσότερο στην αύξηση της ζήτησης για προϊόντα και υπηρεσίες, φιλικών προς το περιβάλλον, καθώς και στη διασύνδεση της οικολογικής ευαισθησίας με την επιχειρηματική δραστηριότητα.

Στο πλαίσιο αυτό, η λεγόμενη «πράσινη επιχειρηματικότητα» αποτελεί σήμερα ένα δυναμικό πεδίο δραστηριότητας, όπου η αναπτυσσόμενη ευαισθησία των πολιτών διαμορφώνει μία νέα πηγή συγκριτικού πλεονεκτήματος: την περιβαλλοντική ευθύνη. Αυτή η εξέλιξη αναδεικνύει την ανάγκη προσαρμογής των επιχειρηματικών σχεδίων ως την καταλληλότερη πρόταση για επιτυχημένη επιχειρηματικότητα.

Τι είναι όμως πράσινη επιχειρηματικότητα; Πράσινη επιχειρηματικότητα είναι η μορφή εκείνη της οικονομικής δραστηριότητας, που θέτει την προστασία του περιβάλλοντος στο επίκεντρο της στρατηγικής της, τόσο με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, όσο και με τις διαδικασίες παραγωγής και τις λοιπές δραστηριότητές της.

Η σύγχρονη επιχειρηματική αντίληψη θα πρέπει να αναγνωρίζει ότι:

- Το επιχειρηματικό περιβάλλον είναι μέρος του φυσικού περιβάλλοντος και καθώς οι φυσικοί πόροι (γη, αέρας, νερό) δεν είναι ανεξάντλητοι, θα πρέπει να χρησιμοποιούνται ελεγχόμενα.
- Το σύγχρονο οικονομικό σύστημα βασίζεται στον καταναλωτισμό και κατά συνέπεια στη σπατάλη των φυσικών πόρων. Η επιδίωξη του πρόσκαιρου κέρδους θα πρέπει να αντικατασταθεί από την επιδίωξη του διαχρονικού κέρδους και άρα από την ορθολογική και αειφόρα διαχείριση του περιβάλλοντος.
- Η ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών είναι άμεσα συνδεδεμένη με την ποιότητα της ζωής των πολιτών. Ως εκ τούτου, η πράσινη επιχείρηση παρέχει – εξ ορισμού– ποιοτικές υπηρεσίες και στοχεύει στην βελτίωση της ποιότητας της ζωής.



Υπάρχει μία σειρά κινήτρων που ωθούν στην πράσινη επιχειρηματικότητα:

- Οι χρηματοδοτήσεις της υλοποίησης των επιχειρηματικών σχεδίων. Τουλάχιστον 1,5 δις ευρώ αναμένεται να επενδυθεί στην πράσινη ανάπτυξη τα επόμενα 4 χρόνια.
- Η ηθική πλευρά της πράσινης επιχειρηματικότητας. Κάθε επιχειρηματίας επιθυμεί να δραστηριοποιείται σε ένα πλαίσιο όπου τόσο αυτός, όσο και τα παιδιά του θα είναι περήφανα για την κοινωνική τους συνεισφορά.
- Η καινοτόμα πλευρά της πράσινης επιχειρηματικότητας. Υπάρχουν μεγάλα περιθώρια καινοτομίας εξαιτίας του μεγάλου σύγχρονου ενδιαφέροντος για τη πράσινη ανάπτυξη.
- Οι πράσινες επιχειρήσεις διαφοροποιούνται από τον ανταγωνισμό, αφού προσφέρουν ποιοτικότερα προϊόντα και υπηρεσίες, μέσα από καλύτερες διαδικασίες και με αποτέλεσμα να προτιμούνται από τους καταναλωτές.
- Ενδεχόμενη κοινωνική δικτύωση των πράσινων επιχειρήσεων, μπορεί να δημιουργήσει στην κοινωνία ένα αίσθημα δέσμευσης στα παρεχόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες.



Ξεκινώντας την δική σας πράσινη επιχείρηση θα πρέπει:

- Να προσδιορίσετε το αντικείμενό σας. Καθώς ο φυσικός και οικολογικός τρόπος ζωής συνεχίζει να συναρπάζει τους καταναλωτές, υπάρχουν μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης. Προϊόντα όπως τρόφιμα, καλλυντικά ή καθαριστικά μπορούν αποτελέσουν πηγές κέρδους, εφόσον μάλιστα ταιριάζουν με τα ενδιαφέροντά σας.
- Να γνωρίσετε και να συμμορφωθείτε με την περιβαλλοντική νομοθεσία. Σε καμία των περιπτώσεων δεν νοείται μία πράσινη επιχείρηση να παραβαίνει τους νόμους.
- Να πιστοποιηθείτε. Για να διαφοροποιήσετε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας, θα πρέπει να τα πιστοποιήσετε ως φιλικά προς το περιβάλλον από έναν οργανισμό πιστοποίησης ως "Eco-Label". Εξάλλου για τη διαχείριση περιβάλλοντος αρμόδιο πρότυπο για πιστοποίηση είναι το ISO 14001.

- Να κάνετε ό,τι πρεσβεύετε. Οι περισσότεροι επιτυχημένοι «πράσινοι» επιχειρηματίες δεν πουλούν απλώς έναν οικολογικό τρόπο ζωής. Ζουν οικολογικά.
- Να εκπαιδεύετε τους πελάτες σε θέματα οικολογίας, αναδεικνύοντας τη σημασία και τη χρησιμότητα των προϊόντων, των υπηρεσιών σας ή των διαδικασιών σας.
- Να ζητάτε από τους πελάτες σας να συστήσουν την επιχείρησή σας σε τρίτους. Ο πελάτης είναι πάντοτε η καλύτερη διαφήμιση.
- Να βρείτε συνεργάτες που να μοιράζονται το ίδιο πάθος για την οικολογία και το αντικείμενο εργασιών σας.

Επιπλέον, θα πρέπει:

- Να αναπτύξετε ένα «περιβαλλοντικά ευαίσθητο» επιχειρηματικό σχέδιο.
- Να κατασκευάσετε «πράσινα» κτίρια.
- Να αγοράσετε «πράσινο» εξοπλισμό.
- Να μειώνετε, να ξαναχρησιμοποιείτε και να ανακυκλώνετε.
- Να διαχειρίζεστε οικονομικά το νερό.
- Να εμποδίζετε τη μόλυνση.
- Να δημιουργήσετε μία πράσινη στρατηγική για το μάρκετινγκ.
- Να συμμετέχετε σε συνεργασίες με άλλες πράσινες επιχειρήσεις.

Παραδείγματα πράσινης επιχειρηματικότητας είναι:

- Συστήματα ανάκτησης νερού και περιβαλλοντικής προστασίας.
- Δημιουργία τεχνοδικτύων natura και αξιοποίηση της τεχνογνωσίας.
- Δίκτυα τηλεπισκοπικής παρακολούθησης και προστασίας της φύσης.
- Δημιουργία και διαχείριση αγροκτημάτων πόλεων.
- Διαχείριση περιαστικών δασών.
- Εταιρίες οικολογικής-περιβαλλοντικής ανάπτυξης πόλεων, δομημένων χώρων και κτιρίων.
- Εταιρίες οικολογικής δόμησης (κατασκευαστικές, παραγωγικές) και συναφείς όπως βιοκλιματικές εφαρμογές, εφαρμογές roof-gardens, κλπ.
- Πράσινες παρεμβάσεις και εφαρμογές σε δημόσια έργα (πχ. οδικό δίκτυο).
- Επιχειρήσεις αποκατάστασης τοπίου και αναδασώσεων με εναλλακτικές ή μη μεθόδους.
- Αειφορικές τουριστικές δραστηριότητες (ήπιες μορφές τουρισμού, οικοτουρισμός).
- Εταιρίες-μονάδες ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.
- Εταιρείες ανακύκλωσης.
- Επιχειρήσεις παραγωγής ή εμπορίας οικολογικού ρουχισμού (από φυσικά υλικά και χωρίς χημικά).

Το οικονομικό μοντέλο του τελευταίου αιώνα βασίστηκε στην κατανάλωση. Η επιτυχία στην επιχειρηματικότητα βασίστηκε στην ικανότητα παραγωγής και τη πρόσβαση στους βασικούς μέχρι σήμερα πόρους: την εργασία, το κεφάλαιο, τη γη, τις πρώτες ύλες. Σήμερα, στις ανεπτυγμένες χώρες, όπου εξαιτίας του ευρωπαϊκού νομίσματος ανήκει και η Ελλάδα, οι

επιχειρήσεις δεν μπορούν πια να πετύχουν συγκριτικό πλεονέκτημα βασιζόμενες στους πόρους αυτούς. Βάση για την επιτυχία τους είναι η ικανότητα μάθησης με στόχο τη διαφοροποίηση και την καινοτομία.

Η οικονομική κρίση που διανύουμε σήμερα σηματοδοτεί μία αλλαγή στο οικονομικό μοντέλο. Πράσινη ανάπτυξη σημαίνει μεταξύ άλλων και μείωση της κατανάλωσης. Οι φυσικοί πόροι δεν είναι ανεξάντλητοι και δεν μπορούμε να συνεχίζουμε να τους καταναλώνουμε αλόγιστα.

Και ο λόγος δεν ανάγεται μόνο στην ηθική. Ανάγεται σε πραγματικούς λόγους. Η παγκοσμιοποίηση αύξησε την αγοραστική μας ικανότητα, αλλά μείωσε την παραγωγική μας δυναμική. Μπορούμε άραγε να συνεχίσουμε να παράγουμε κοινά καταναλωτικά προϊόντα σε ανταγωνιστικές τιμές, όταν οι λεγόμενες αναδυόμενες οικονομίες το κάνουν με πολύ χαμηλό κόστος;

Δείτε τις ανεπτυγμένες χώρες: μεγάλες βιομηχανίες κλείνουν ή μεταφέρονται σε άλλες χώρες. Σ' αυτό το πλαίσιο πως μπορούμε εμείς να συνεχίσουμε να είμαστε ανταγωνιστικοί;

Μόνο μέσα από νέα πεδία επιχειρηματικότητας όπως είναι η πράσινη επιχειρηματικότητα, μπορούμε να διαμορφώσουμε μία ανταγωνιστική πρόταση.

Ο κόσμος μας άλλαξε και είναι καιρός να τρέξουμε να τον προλάβουμε! 🌀

Σύστημα Διαχείρισης Περιβάλλοντος ISO 14001

Βελτιώνει την περιβαλλοντική συμπεριφορά



Δίνει κίνητρο στους εργαζομένους



Μειώνει τα περιβαλλοντικά ρίσκα



Διαμορφώνει συγκριτικό πλεονέκτημα



Μειώνει τα κόστη

Η Spiral αναλαμβάνει όλη τη διαδικασία για την πιστοποίηση της επιχείρησής σας.

Επικοινωνήστε μαζί μας στο 2310.214971

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS

7 μοναδικές δυνατότητες για να βγείτε νικητές από την οικονομική κρίση

Η υφιστάμενη κρίση δεν αποτελεί μόνο μία αρνητική συνιστώσα στην επιχειρηματική προοπτική, αλλά και μία ευκαιρία να γίνουν πράγματα που δεν μπορούσαν να γίνουν πριν. Ιστορικά, σε αντίστοιχες περιόδους, οι επιχειρήσεις που κορύφωσαν τις προσπάθειές τους σε επίπεδο μάρκετινγκ και επένδυσαν στη διαδραστική επικοινωνία με τους πελάτες τους, βελτίωσαν το περιθώριο κέρδους τους, τις πωλήσεις τους, καθώς και την ανταγωνιστικότητά τους σε σχέση με τις επιχειρήσεις που δεν εφάρμοσαν μία ανάλογη πολιτική.

Η σημερινή κρίση παρέχει 7 μοναδικές ευκαιρίες ώστε η επιχείρησή σας να βγει ως ηγέτης στην παροχή υπηρεσιών και την εξυπηρέτηση του πελάτη, μετατρέποντας έτσι την ύφεση σε ανάκαμψη:

1. Επιταχύνετε και δουλέψτε συστηματικά στην αφοσίωση του πελάτη και την κερδοφορία που προκύπτει από αυτόν. Με όλο και λιγότερους πελάτες και με τον καθένα από αυτούς να ξοδεύει όλο και λιγότερα χρήματα, είναι πολύ σημαντικό για σας να διατηρήσετε τους πελάτες σας και να αυξήσετε την κερδοφορία που επιφέρει ο καθένας τους.
2. Βελτιώστε τις εμπειρίες των πελατών σας από την εξυπηρέτηση και μειώστε τα κόστη. Εστιάζοντας μία επιχείρηση στον πελάτη μειώνει τα κόστη της ως εξής: α) μειώνοντας τους μη ικανοποιημένους πελάτες, μειώνεται και το κόστος επίλυσης των διαφορών, β) καθώς περιορίζονται οι μη ικανοποιημένοι πελάτες, σταματάει η δυσφήμιση που προκαλούν και η προσέλκυση νέων πελατών γίνεται πιο εύκολη, γ) παρέχοντας τη δυνατότητα στους πελάτες να αυτοεξυπηρετούνται μέσω online εξυπηρέτησης (δυναμικές ιστοσελίδες, forums, συχνές ερωτήσεις κλπ.), μειώνεται επίσης το κόστος.
3. Ελαχιστοποιήστε τα ελλείμματα που τείνουν να μεγαλώσουν εξαιτίας της κρίσης. Αυτά συνήθως αφορούν τη χρηματοδότηση, τις καλές πρακτικές και την κερδοφορία ανά πελάτη: α) εστιάστε τις χρηματοδοτήσεις σε παράγοντες που οδηγούν στην εταιρική ανάπτυξη, όπως η ικανοποίηση του πελάτη, β) βελτιώνοντας τις πρακτικές σας αναφορικά με τις διαδικασίες εξυπηρέτησης και δημιουργώντας αξία για τον πελάτη, αποφεύγετε τη «διαρροή» πελατών, γ) τη στιγμή που οι ανταγωνιστές σας μειώνουν την ποιότητα στην εξυπηρέτηση του πελάτη, είναι ευκαιρία για σας να την αυξήσετε και να διεκδικήσετε μεγαλύτερα μερίδια αγοράς.
4. Δημιουργήστε θετική ψυχολογία στους πελάτες σας. Καθώς η οικονομική κρίση δημιουργεί αρνητική ψυχολογία σε όλους τους ανθρώπους, έχετε την ευκαιρία υποστηρίξετε θετικά τους πελάτες σας και να αυξήσετε εμμέσως την αφοσίωσή τους.

5. Βελτιώστε την εμπιστοσύνη των πελατών σας πολυδιάστατα. Η εικόνα της επιχείρησή σας αποτιμάται στο κατάστημά σας, στην ιστοσελίδα σας, στο τηλέφωνο, στα e-mail σας, στις συζητήσεις σας. Θα πρέπει να εμπνέετε εμπιστοσύνη με συνέπεια και συνέχεια.
6. Χρησιμοποιήστε μία κεντρική βάση γνώσης. Αυτό σημαίνει ότι καθώς σε μία οικονομική κρίση οι πόροι της επιχείρησης ελαχιστοποιούνται, η εκμετάλλευσή τους θα πρέπει να είναι 100% πλήρης. Στην περίπτωση αυτή η γνώση, ως πόρος της επιχείρησης, θα πρέπει να αξιοποιείται στο μέγιστο.
7. Γνωρίστε τους πελάτες σας. Γνωρίζοντας τους πελάτες σας καλύτερα από τους ανταγωνιστές σας, κερδίζετε το πλεονέκτημα να ανταποκριθείτε γρηγορότερα και καλύτερα στις προσδοκίες τους. Επιπλέον, γνωρίζοντας τους καλύτερα θα βελτιώσετε την αποτελεσματικότητά σας σε επίπεδο σχεδιασμού και λήψης αποφάσεων, σε μία περίοδο που σχετικές αστοχίες θα επιβαρύνουν την επιχείρησή σας με επιπλέον κόστος. ☺

ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΗ SPIRAL

- Δυναμικά εντάσσεται η Spiral στο πεδίο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας καταρτίζοντας και υλοποιώντας επιχειρηματικά σχέδια κάθε επιπέδου.
- Η Spiral εισάγει για πρώτη φορά στο κλάδο της επιχειρηματικής συμβουλευτικής την παραγωγή και υλοποίηση καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών με το 1^ο Εργαστήριο Καινοτομίας.
- Νέα διεύθυνση και εγκατάσταση για τη Spiral στην περιοχή της Νέας Παραλίας Θεσσαλονίκης (Κίμωνος Βόγα 32-34 & Μαυροκορδάτου). ☺



Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ
ΜΙΚΡΩΝ & ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Κίμ. Βόγα 32-34 & Μαυροκορδάτου
Θεσσαλονίκη
Τ.Θ. 20164, Τ.Κ. 55110
Τηλ. & Fax: 2310.214971
e-mail: spiral@spiral.com.gr
Web: www.spiral.com.gr