



Σε αυτό το τεύχος

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ TIPS	ΣΕΛ
Προβλήματα στην επιχείρησή σου; Θυμήσου...	2
ΕΡΕΥΝΑ	
Το καλύτερο Βιογραφικό Σημείωμα είναι το «προσαρμοσμένο».	3
ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ	
Η επιχειρηματική χρηματοδότηση στην Ελλάδα: Λεφτά υπάρχουν!	4
ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ	
4 + 3 διαθέσιμα προγράμματα επιχειρηματικών ενισχύσεων.	5
ΕΡΕΥΝΑ	
Επιλέγοντας καριέρα: Υπάλληλος ή Επιχειρηματίας;	6
ΕΡΕΥΝΑ	
Ποια είναι τα προσωπικά χαρακτηριστικά του ιδανικού επιχειρηματία;	7
ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΙΔΕΕΣ	
Δαχτυλίδια αρραβώνων με... ατμοσφαιρικούς ρύπους!	8

300 ευχαριστημένοι πελάτες, 2.500 συνδεδεμένοι φίλοι. Είναι το Win - Win Net!

«Είσαι ο μέντορας μου στο επιχειρείν. Γι' αυτό λες ν' αντέχω ακόμη; Σίγουρα μου έχεις δώσει καλές βάσεις».

Αυτή η επιβράβευση προέρχεται από το Γιώργο Μ. -έναν από τους 100δες πελάτες της Spiral- ενδεικτική για την ποιότητα των υπηρεσιών μας και την επίτευξη της αποστολής μας.

Διαβάζοντας το ενημερωτικό μας δελτίο ισχύουν δύο συνθήκες: είτε επιχειρείς, είτε όχι.

Αν επιχειρείς σ' ενδιαφέρει. Αν δεν επιχειρείς και πάλι σ' ενδιαφέρει. Κι αυτό, γιατί κάποια στιγμή στη ζωή σου μπορεί να κάνεις τη δική σου επιχείρηση. Η επιχειρηματικότητα δεν αποτελεί δικαίωμα των λίγων. Αποτελεί δυνατότητα όλων.

Συνδέσου μαζί μας και πάρε όλα τα απαραίτητα ερεθίσματα, ώστε να χτίσεις την επιχειρηματική κουλτούρα και αντίληψη που απαιτείται στις μέρες μας και που είναι παράγοντας επαγγελματικής και προσωπικής επι-

τυχίας:

- Καταχώρησε το e-mail σου στο www.spiral.com.gr και γίνε αποδέκτης όλων των ηλεκτρονικών ενημερώσεων και παροχών της Spiral.
- Ακολούθησέ μας στο social media της αρεσκείας σου (Facebook, Twitter ή LinkedIn) και πληροφορήσου για όλες τις δημοσιεύσεις μας στο Spiral's Blog (www.spiral.com.gr/blog).
- Επισκέψου καθημερινά τον ιστότοπο της Spiral και το Blog της, και παρακολούθα την επιχειρηματική επικαιρότητα σε όλες της τις διαστάσεις: νέα από την Ελλάδα και το Εξωτερικό, επιχειρηματικές τάσεις, εκπαιδευτικά tips, νέα από το χώρο των επιδοτήσεων και των επιχειρηματικών διαγωνισμών, οικονομικές και επιχειρηματικές έρευνες, θέματα καινοτομίας και internet marketing.

Μπες κι εσύ στη σπείρα της επιχειρηματικής μάθησης. Μπες στη Spiral.

↪ Ο χρήστης Yannis Charalampidis απάντησε · 2 απαντήσεις · 1 ώρα

ΓΙΩΡΓΟΣ Μ Είσαι ο μέντορας μου στο επιχειρείν. Γι'αυτό λες να αντέχω ακόμη;;

Μου αρέσει! · Απάντηση · 11 λεπ.

↪ Ο χρήστης Yannis Charalampidis απάντησε · 1 απάντηση

ΓΙΩΡΓΟΣ Μ Μου έχεις δώσει σίγουρα καλές βάσεις.

Μου αρέσει! · Απάντηση · 8 λεπ.

Yannis Charalampidis Μακάρι ρε Γιώργο να έχω βοηθήσει κι εγώ λίγο! Όπως και να 'χει, σε σένα ανήκουν τα εύσημα!

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS

Προβλήματα στην επιχείρησή σου; Θυμήσου...

Αν οι επιχειρήσεις ήταν μια εύκολη υπόθεση, όλοι θα είχαν από μία. Αν ωστόσο εσύ είσαι ένας από αυτούς που επιχειρούν, σίγουρα αντιμετωπίζεις προβλήματα, που άλλοτε τα ξεπερνάς εύκολα και άλλοτε δύσκολα. Θυμήσου μερικές συμβουλές για να κάνεις τη ζωή σου πιο εύκολη:

- Βλέπε τα πράγματα θετικά. Περιορίσε τους αρνητικούς ανθρώπους γύρω σου. Κάνε παρέα και εργάσου μαζί με θετικούς ανθρώπους που αντιλαμβάνονται το όραμά σου και τους στόχους σου.
- Σκέψου από που και για που ξεκίνησες. Συμβαίνει πολλές φορές να χάνεις τον προσορισμό σου σαν επιχειρηματίας και να αμφιβάλεις

για το αν αυτό που κάνεις αξίζει τον κόπο. Θυμήσου από που ξεκίνησες και ποιος ήταν ο λόγος που το έκανες. Σίγουρα είχες τους λόγους σου!

- Μην τα παρατάς. Ό,τι ξεκινά πρέπει να ολοκληρώνεται. Μην χάνεις το κουράγιο σου και κράτα το χρόνο σύμμαχο στην εκπλήρωση των στόχων σου.
- Δες τα εμπόδια σαν ευκαιρίες. Τα εμπόδια είναι για όλους. Αυτά που τα προσπερνάνε, είναι κάποιοι από αυτούς. Να είσαι ένας από αυτούς. Δες τα σαν πρόκληση.
- Μην δουλεύεις παραπάνω από ό,τι μπορείς. Ο επιχειρηματίας δουλεύει

ει 24 ώρες το εικοσιτετράωρο 7 ημέρες την εβδομάδα. Θεωρητικά. Στην πράξη, είναι και αυτός άνθρωπος με τις ίδιες ανάγκες ξεκούρασης, όπως οι υπόλοιποι άνθρωποι. Προγραμματίσε το χρόνο ξεκούρασής σου.

- Δούλεψε έξυπνα, όχι σκληρά. Βάλε προτεραιότητες. Κάνε αυτά που είναι τα πιο σημαντικά και αποδοτικά. Μην αναλώνεσαι σε μικρά και ασήμαντα πράγματα.
- Ανάθεσε εργασίες. Ο επιχειρηματίας πρέπει να είναι καλός σε όλα. Όμως κανείς δεν μπορεί να κάνει τα πάντα. Κάλυψε τις αδυναμίες σου, αναθέτοντας εργασίες στους κατάλληλους ανθρώπους.



Το καλύτερο Βιογραφικό Σημείωμα είναι το «προσαρμοσμένο».

Είσαι νέος, ταλαντούχος, με όρεξη για δουλειά, αλλά... άνεργος;

Αν ναι, κρίμα! Βέβαια, δεν είσαι μόνος σου: 40% των νέων (κάτω των 25 ετών) δεν εργάζονται!

Μην χάνεις όμως το κουράγιο σου. Αν και έχεις να συναγωνιστείς με πολλούς, έχεις ένα μοναδικό πλεονέκτημα: Βρίσκεσαι στη σπείρα της επιχειρηματικής μάθησης!

Η επιχειρηματική μάθηση είναι απαραίτητη για δύο λόγους:

1. Αφενός για να αναπτύξει κανείς την επιχειρηματική του ικανότητα. Η επιχειρηματικότητα αποτελεί πάντοτε μια πιθανότητα στη ζωή ενός ανθρώπου.

2. Αφετέρου, για να μπορεί να κατανοήσει τον τρόπο σκέψης του επιχειρηματία, δηλαδή του υφιστάμενου ή μελλοντικού εργοδότη του.

Όταν γράφουμε ένα βιογραφικό σημείωμα δεν το γράφουμε για εμάς, αλλά για τον υποψήφιο εργοδότη μας. Αυτός είναι που πρόκειται να δελεαστεί και ενδεχομένως να «αγοράσει» τις υπηρεσίες μας.

Έτσι, λέμε ότι το βιογραφικό σημείωμα δεν είναι μία ακόμη τυπικότητα κατά την αναζήτηση εργασίας. Είναι ένα εργαλείο του μάρκετινγκ. Του μάρκετινγκ του ίδιου μας του εαυτού!

Γ' αυτό και θα πρέπει να είναι ευχάριστο και εύκολο στην ανάγνωση, σύντομο και περιεκτικό και με σωστή χρήση της γλώσσας (ορθογραφία, γραμματική και σύνταξη).

Ειδικότερα, ένα βιογραφικό σημείωμα θα πρέπει:

1. Να έχει την απαραίτητη διάρθρωση και ενότητες (σπουδές, επαγγελματική εμπειρία, δια βίου μάθηση, ξένες γλώσσες, γνώσεις ηλε-



κτρονικών υπολογιστών, κοινωνική συνεισφορά, προσωπικά ενδιαφέροντα, ατομικές δεξιότητες και χαρακτηριστικά κ.ά.).

2. Να κάνει μία καλή πρώτη εντύπωση.
3. Να μπορεί να σας παρουσιάσει σε κάποιον, ακόμα και όταν είστε απόντες.
4. Πρέπει να «ποσοτικοποιεί» τα επιτεύγματά σας.
5. Να αναδεικνύει τις ικανότητές σας.
6. Να προκαλεί ερωτήματα για μία μελλοντική συνέντευξη.
7. Να αποδεικνύει την χρησιμότητά σας στις προηγούμενες εργασίες σας.
8. Να καθορίζει το τι μπορείτε να κάνετε για τον επόμενο εργοδότη σας.

Σε κάθε περίπτωση, το βιογραφικό σημείωμα πρέπει να είναι επικαιροποιημένο. Όχι μόνο όσον αφορά στις νέες σας ικανότητες και εμπειρίες. Αλλά προσαρμοσμένο στις ανάγκες κάθε αγγελίας ξεχωριστά.

Αν για παράδειγμα, στέλνετε το βιογραφικό σας για να διεκδικήσετε μία θέση μάγειρα, τότε θα πρέπει

αναδείξετε τις ανάλογες ικανότητες (σπουδές, εμπειρίες, επιτεύγματα σε προηγούμενες δουλειές κλπ. _.

Αν πάλι στέλνετε ένα βιογραφικό για μία θέση σερβιτόρου, καλύτερα να βάλετε σε δεύτερη μοίρα τις μαγειρικές σας ικανότητες και να αναδείξετε πρωτίστως αυτές του σερβιρίσματος και της προσωπικής εξυπηρέτησης των πελατών.

Τέλος, μην ξεχνάτε τη σημασία της συνοδευτικής επιστολής, η οποία σας δίνει τη δυνατότητα να αναδείξετε την προσωπικότητά σας, να «δέσετε» το βιογραφικό σας και τελικά να εξηγήσετε για πιο λόγο ακριβώς, είστε ο κατάλληλος άνθρωπος για τη θέση εργασίας που διεκδικείτε.

«Προσαρμόστε» λοιπόν το βιογραφικό σας σημείωμα, ανάλογα με την κάθε αγγελία ξεχωριστά, για την οποία το στέλνετε και ανεβάστε κάθετα τις πιθανότητες για να σας καλέσουν σε μία προσωπική συνέντευξη.

Καλή επιτυχία!

ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ

Η επιχειρηματική χρηματοδότηση στην Ελλάδα: Λεφτά υπάρχουν!

Υπήρξε μία «χρυσή» εποχή για τη χρηματοδότηση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, τόσο μέσα από τις επιδοτήσεις του ΖΚΠΣ (αντίστοιχο πλαίσιο με αυτό του ΕΣΠΑ σήμερα) και τον Αναπτυξιακό Νόμο, όσο και από τον Τραπεζικό Δανεισμό. Η εποχή αυτή όμως παρήλθε ανεπιστρεπτή, αφήνοντας στην ιστορία το εύκολο χρήμα, τις υπερτιμολογήσεις, την επιδότηση της κατανάλωσης...

Σήμερα, η χρηματοδότηση της επιχειρηματικότητας γίνεται μάλλον αξιοκρατικά και με αυστηρή επιτήρηση, μέσα από τους κάτωθι θεσμούς, στους οποίους μπορεί να αναζητεί κανείς χρηματοδοτικές δυνατότητες και ευκαιρίες:

1. **ΕΣΠΑ.** Λειτουργεί με ικανοποιητικούς ρυθμούς και παρέχει χρηματικές ενισχύσεις, υφιστάμενης ή νέας μικρής και μεσαίας επιχειρηματικότητας.
2. **Αναπτυξιακός Νόμος.** Λειτουργεί από το 2016 και παρέχει χρηματικές ενισχύσεις και φοροαπαλλαγές, σε επενδύσεις από 50.000€ και πάνω.
3. **Τραπεζικός Δανεισμός.** Πολύ περιορισμένα κεφάλαια διατίθενται πλέον στην αγορά, σε επιχειρήσεις και πολίτες με υψηλή πιστοληπτική ικανότητα.
4. **Ευρωπαϊκή Ένωση.** Ανάλογα με τη φύση της εκάστοτε επιχειρηματικής δραστηριότητας, διατίθενται χρηματοδοτήσεις και συμβάσεις για προμήθεια αγαθών και υπηρεσιών.
5. **Crowdfunding.** Αφορά χρηματοδοτήσεις νέων επιχειρήσεων από το ευρύ κοινό και κινείται ανοδικά τα τελευταία χρόνια. Προέρχεται από διάφορες πρωτοβουλίες,



ες, με πιο χαρακτηριστική στην Ελλάδα, αυτήν του Act4Greece και στο εξωτερικό, αυτήν του Kickstarter.

6. **Διαγωνισμοί.** Διοργανώνονται από διάφορους Οργανισμούς (Τράπεζες, Ιδρύματα, Επιμελητήρια κλπ.) και αφορούν στην εξεύρεση των καλύτερων επιχειρηματικών ιδεών και νέων επιχειρηματιών, ικανών να τις υλοποιήσουν. Η μορφή στήριξης των επιτυχόντων διαφέρει από διαγωνισμό σε διαγωνισμό, αν και τις πιο πολλές φορές αφορά σε άμεση ή και έμμεση χρηματοδότηση.
7. **Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων.** Συνήθως παρέχουν τεχνογνωσία και το περιβάλλον για την ιδανική ανάπτυξη νεοφυών επιχειρήσεων. Σε κάθε περίπτωση είναι μία μορφή έμμεσης χρηματοδότησης, αν και μέσα από αυτή μπορεί να επικοινωνηθεί η εκάστοτε επιχειρηματική προσπάθεια με πιθανούς επενδυτές.
8. **Venture Capital.** Αφορά σε χρηματοδοτήσεις έναντι κάποιου ποσοστού επί της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, μία αναπτυσσόμενη πρακτική τα τελευταία χρόνια, για νέες και υφιστάμενες επιχειρήσεις.
9. **Επιχειρηματικοί Άγγελοι.** Δηλαδή, ιδιώτες επενδυτές που επιθυμούν να επενδύσουν σε νέες επιχειρήσεις.

10. **Πρακτόρευση Απαιτήσεων.** Μία μορφή έμμεσης χρηματοδότησης, όπου μία επιχείρηση αναλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση και τη διαχείριση των εισπράξεων έναντι κεφαλαίου κίνησης.

Θα πρέπει να κατανοεί κανείς, ότι οι παράγοντες που αξιολογούνται σε κάθε περίπτωση χρηματοδότησης, ασχέτως του εκάστοτε τύπου, είναι το προσδοκώμενο κέρδος και το μέγεθος του επιχειρηματικού ρίσκου. Αυτοί οι δύο παράγοντες έχουν να κάνουν με την επιχειρηματική ιδέα και το αν είναι επιτεύξιμη, μέσα από ένα καλά τεκμηριωμένο επιχειρηματικό σχέδιο.

Αναζητήστε λοιπόν τις δυνατότητες χρηματοδότησης της επιχειρηματικής σας ιδέας, χρησιμοποιώντας όποιον χρηματοδοτικό θεσμό πιστεύετε ότι σας ταιριάζει καλύτερα.

Σε κάθε περίπτωση λεφτά υπάρχουν. Ιδέες και κατάλληλοι άνθρωποι να τις πραγματοποιήσουν απουσιάζουν!

- Θέλω Επιχειρηματικό Σχέδιο.
- Μπες στη Spiral.

4 + 3 διαθέσιμα προγράμματα επιχειρηματικών ενισχύσεων.

4 + 3 προγράμματα επιχειρηματικών ενισχύσεων είναι διαθέσιμα αυτή τη χρονική περίοδο. Ειδικότερα, πρόκειται για 4 ήδη προκηρυχθέντα προγράμματα και 3 ακόμη που πρόκειται να προκηρυχθούν πολύ σύντομα.

Ειδικότερα, τα προγράμματα επιχειρηματικών ενισχύσεων που είναι ανοικτά προς υποβολή αιτημάτων υπαγωγής είναι:

- Ο «**Ποιοτικός Εκσυγχρονισμός**», που στοχεύει στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της ποιότητας μεσαίων επιχειρήσεων, μέσω της επιδότησης επενδυτικών σχεδίων υφιστάμενων επιχειρήσεων, ύψους 50.000€ έως και 400.000€, σε ποσοστό 50%
- Το «**Ψηφιακό Βήμα**», που στοχεύει στην ψηφιακή αναβάθμιση των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, μέσω της επιδότησης επενδυτικών σχεδίων υφιστάμενων επιχειρήσεων, ύψους 5.000€ έως και 50.000€, σε πο-

σοστό 50%.

- Το «**Ψηφιακό Άλμα**», που στοχεύει στον ψηφιακό μετασχηματισμό των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, μέσω της επιδότησης επενδυτικών σχεδίων υφιστάμενων επιχειρήσεων, ύψους 55.000€ έως και 400.000€, σε ποσοστό 50%.
- Το «**Επιχειρούμε Έξω**», που στοχεύει στην ενίσχυση της εξωστρέφειας των μεταποιητικών επιχειρήσεων, μέσω της επιδότησης συμμετοχής σε διεθνείς εκθέσεις, υφιστάμενων εξαγωγικών επιχειρήσεων, σε ποσοστό 50%.

Αναλυτικές πληροφορίες για όλα τα ανοικτά προγράμματα επιχειρηματικών ενισχύσεων παρέχονται στην ιστοσελίδα της Spiral, στην ενότητα των Υπηρεσιών με τίτλο «Κρατικές Ενισχύσεις» και από το Blog της.

Εξάλλου, έχουν ήδη προαναγγελθεί 3 νέα προγράμματα για υφιστάμε-

νες επιχειρήσεις. Πρόκειται για τις δράσεις:

- «**Εργαλειοθήκη Ανταγωνιστικότητας για πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις**», με προϋπολογισμό 400 εκατ. €.
- «**Ενισχύω - Επιβραβεύω**», που θα απευθύνεται σε πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, με προϋπολογισμό 250 εκατ. €.
- «**Λιανικό Εμπόριο - Εστίαση- Εκπαίδευση**», με προϋπολογισμό 50 εκατ. €.

Αναλυτικές πληροφορίες για τα προαναφερόμενα προγράμματα θα δημοσιευτούν αμέσως μετά από την επίσημη προκήρυξή τους, από την ιστοσελίδα της Spiral και το Blog της (www.spiral.com.gr/blog), ενώ οι συνδεδεμένοι φίλοι της θα λάβουν και σχετικό ενημερωτικό e-mail.

Σε κάθε περίπτωση, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν επικοινωνούν τηλεφωνικά με τα γραφεία της Spiral στο 2314-033-909.



Τηλεφωνήστε μας
 Τώρα στο
 2314-033-909



ΕΡΕΥΝΑ

Επιλέγοντας καριέρα: Υπάλληλος ή Επιχειρηματίας;

Η εργασία αποτελούσε πάντοτε και αποτελεί και σήμερα, μία από τις βασικότερες παραμέτρους της ζωής. Αν σκεφτεί κανείς ότι οι άνθρωποι εργάζονται κατά μέσο όρο 8 ώρες ημερησίως (τουλάχιστον στον ανεπτυγμένο κόσμο), αντιλαμβάνεται εύκολα, ότι περί το 1/2 της ανθρώπινης δραστηριότητας αναφέρεται στην εργασία.

Συνεπώς η επαγγελματική σταδιοδρομία του καθενός καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την ποιότητα της ζωής του. Στο πλαίσιο αυτό, οι βασικές επαγγελματικές επιλογές περιορίζονται σε δύο:

1. Η θα εργαστεί κάποιος ως μισθωτός,
2. Η ως ελεύθερος επαγγελματίας / επιχειρηματίας.

Στην πρώτη περίπτωση θα απολαύσει ασφάλεια και σταθερότητα, στη δεύτερη το ρίσκο και την εξέλιξη.

Βεβαίως, η οικονομική κρίση –που καλά κρατεί ακόμα στη χώρα μας– κάνει τους νέους να στρέφονται κυρίως στην πρώτη επιλογή, αφού το επιχειρηματικό περιβάλλον και οι προοπτικές της Ελληνικής Οικονομίας είναι μάλλον αρνητικά. Ή μήπως όχι;

Το επιχειρηματικό περιβάλλον στην Ελλάδα.

Σύμφωνα με σχετικές έρευνες, ανασταλτικοί παράγοντες επιχειρηματικότητας σε μία χώρα αποτελούν:

- Το φορολογικό περιβάλλον.
- Η εντύπωση ύπαρξης διαφθοράς.



- Το διοικητικό περιβάλλον.
- Η ταχύτητα απονομής δικαιουσύνων.
- Η περιορισμένη έρευνα και καινοτομία.

Δυστυχώς όλα τα παραπάνω ισχύουν στην περίπτωση της Ελλάδας. Παρόλ' αυτά η χώρα μας στο εξωτερικό θεωρείται ελκυστική για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και ειδικότερα στο real estate, τον τουρισμό, τις χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, τις μεταφορές, την πρωτογενή παραγωγή, τη μεταποίηση και άλλους τομείς. Προτείνονται ακόμη και συγκεκριμένα επαγγέλματα, όπως το ηλεκτρονικό εμπόριο δώρων, τα γυμναστήρια, τα beach bars, οι τοπικές κρουαζιέρες, η επαγγελματική ψύξη τροφίμων, τα κατεψυγμένα τρόφιμα, η φαρμακευτική κ.ά.

Πώς όμως μία χώρα με τέτοιο αρνητικό περιβάλλον θεωρείται κατάλληλη για επενδύσεις; Ο λόγος έγκειται στο γεγονός ότι όλοι αυτοί οι αρνητικοί παράγοντες που έχουν προαναφερθεί, ξεπερνιούνται σχετικά εύκολα από τις μικρές και τις μεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες είναι

πιο ευέλικτες από τις μεγάλες και μπορούν να ξεπεράσουν πιο εύκολα τα παραπάνω εμπόδια. Το γεγονός αυτό, σε συνάρτηση με τις θετικές προοπτικές της Ελληνικής Οικονομίας, διαμορφώνει ένα επιχειρηματικό περιβάλλον περισσότερο θετικό, παρά αρνητικό.

Σε καμία περίπτωση, η Ελλάδα δεν αποτελεί επενδυτικό παράδεισο. Αποτελεί όμως μία χώρα στο γκρουπ των ανεπτυγμένων οικονομιών, σε στρατηγικό γεωγραφικά σημείο, που δείχνει ότι βγαίνει από μία μεγάλη οικονομική κρίση, με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. Το γεγονός αυτό, αποτελεί μεγάλο κίνητρο για επενδύσεις στη χώρα μας.

Στο πλαίσιο αυτό, φαίνεται ότι αυτή η χρονική περίοδος είναι ιδανική για επιχειρηματικότητα. Αρκεί όμως αυτό; Για να επιχειρήσει κανείς θα πρέπει εκτός από το επιχειρηματικό περιβάλλον, να λάβει σοβαρά υπόψη του και έναν ακόμα, πολύ σημαντικό παράγοντα: το χαρακτήρα του!

Ποια είναι τα προσωπικά χαρακτηριστικά του ιδανικού επιχειρηματία;

Όλοι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες διακρίνονται για κάποιες πτυχές του χαρακτήρα τους, που η συμβολή τους είναι καθοριστική κατά την επιχειρηματική τους δράση.

Σύμφωνα με σχετικές έρευνες, οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες:

- 1. Είναι δυναμικοί.** Εστιάζουν στην επιτυχία της δουλειάς τους και δεν αποσπώνται εύκολα από τους στόχους τους. Έχουν ιεραρχημένες στρατηγικές και συγκεκριμένες τακτικές για να τις πραγματοποιήσουν. Είναι αποφασισμένοι να επιτύχουν το σκοπό τους, μέρα με την ημέρα, βήμα—βήμα.
- 2. Έχουν αυτοπεποίθηση.** Δεν αναρρωτιούνται ποτέ αν θα πετύχουν. Είναι βέβαιοι γι' αυτό. Ξέρουν ότι το αξίζουν και αυτή η αυτοπεποίθησή τους εκδηλώνεται σε όλα όσα κάνουν στη ζωή τους.
- 3. Έχουν ανοικτό πνεύμα.** Κατανοούν ότι σε κάθε φάση, σε κάθε περίπτωση, μπορούν να βρουν μία επιχειρηματική ευκαιρία. Στην καθημερινότητά τους, στην εργασία τους, στις ικανότητες των άλλων, παντού, αναζητούν «σύμμαχους», ώστε να επιτύχουν τους στόχους τους.
- 4. Ξεκινούν μόνοι τους.** Ξέρουν πολύ καλά ότι αν κάτι πρέπει να γίνει, πρέπει να το ξεκινήσουν αυτοί. Εξετάζουν όλες τις παραμέτρους για να σιγουρέψουν ότι θα ολοκληρωθούν επιτυχώς τα σχέδιά τους, είναι προνοητικοί, αλλά σε καμία περίπτωση δεν περιμένουν την άδεια κανενός για να κάνουν κάτι.
- 5. Είναι ανταγωνιστικοί.** Πολλές επιχειρήσεις γίνονται επειδή οι ιδρυτές τους είναι ανταγωνιστικοί ως άνθρωποι. Τους αρέσει να κερδίζουν στα σπορ, τους αρέσει να κερδίζουν στις επιχειρήσεις. Και όπως στα σπορ, τους αρέσει να συγκρίνονται με τους άλλους και να αναδεικνύουν τελικά την υπεροχή τους.
- 6. Είναι δημιουργικοί.** Είναι η ικανότητα του συνδυασμού: να μπορείς δηλαδή να συνδυάζεις υφιστάμενη γνώση και εμπειρία, με νέα γνώση και με κάποια αφορμή να μπορείς να βρεις νέα προβλήματα, ιδέες και λύσεις. Μπορούν να συνθέτουν παλαιά με νέα δεδομένα και να φτιάχνουν νέες υπηρεσίες και προϊόντα για να εξυπηρετήσουν νέες ή υφιστάμενες ανάγκες των καταναλωτών.
- 7. Έχουν αποφασιστικότητα.** Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες δεν αποθαρρύνονται από τις ήττες τους. Βλέπουν την ήττα σαν ένα βήμα για την επιτυχία. Συνεχί-

ζουν να προσπαθούν μέχρι την τελική νίκη. Δεν πιστεύουν ότι υπάρχει κάτι που δεν μπορεί να γίνει.

- 8. Ενδυναμώνουν τους άλλους.** Είναι πολύ καλοί στην επικοινωνία, τόσο στις πωλήσεις, όσο και στην επιρροή των άλλων. Δημιουργούν κίνητρα στους υπαλλήλους τους, αναδεικνύοντας σε κάθε κατάσταση τα οφέλη από την εργασία που πρέπει να γίνει.
- 9. Δίνουν μεγάλη αξία στη δουλειά.** Συχνά είναι οι πρώτοι που πηγαίνουν στη δουλειά και οι τελευταίοι που φεύγουν από αυτή. Εργάζονται ακόμα και στις διακοπές τους προκειμένου να επιτύχουν τους στόχους τους. Το μυαλό τους είναι πάντα στη δουλειά, ασχέτως αν εργάζονται εκείνη την ώρα ή όχι.
- 10. Έχουν πάθος.** Το πάθος είναι το πιο σημαντικό προσωπικό χαρακτηριστικό ενός επιχειρηματία. Αυτό τους κάνει να δουλεύουν χωρίς να κουράζονται και μάλιστα να αντλούν ευχαρίστηση από την εργασία τους και έτσι να μπορούν πάντοτε να αναζητούν νέες προκλήσεις, νέες ευκαιρίες.

Όλοι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες διακρίνονται από κάποιου είδους «εθισμό» με την επιτυχία. Σαν να ανεβαίνουν μία κορυφή και να θέλουν μετά να ανέβουν στην επόμενη και στην επόμενη...

Αν σ' αυτά τα χαρακτηριστικά αναγνώρισε τον εαυτό σου, ξέρεις τι πρέπει να κάνεις. Αν όχι, τότε η επιχειρηματικότητα δεν είναι το καλύτερό σου. Τουλάχιστον όχι ακόμη!



SPIRAL

business solutions

Αδαμάντιου Κοραή 9
55132
Καλαμαριά
Θεσσαλονίκη

Τηλέφωνο: 2314-033-909
e-mail: spiral@spiral.com.gr
Web: www.spiral.com.gr



Η Spiral είναι το μέσο επιχειρηματικής ανάπτυξης και προόδου των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

Εστιασμένη στη μάθηση και την καινοτομία, στηρίζει την επιχειρηματική σας προσπάθεια, παρέχοντας συμβουλές και υπηρεσίες αξίας και καθοδηγώντας σας στο δρόμο για την επιτυχία.

Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα μας στο:

www.spiral.com.gr

Για περισσότερη επιχειρηματική ενημέρωση και μάθηση συνδεθείτε μαζί μας:



www.facebook.com/spiralonline

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΙΔΕΕΣ

Δαχτυλίδια αρραβώνων με... ατμοσφαιρικούς ρύπους!

Ένα δαχτυλίδι αρραβώνων διαφορετικό από τα άλλα. Ούτε διαμάντια, ούτε πέτρες. Αντί αυτών: ατμοσφαιρικοί ρύποι!

Ο Ολλανδός καλλιτέχνης Daan Roosegaarde, δημιούργησε ένα δαχτυλίδι από ανοξείδωτο ατσάλι και ένα γυάλινο κύβο, που περιέχει υπολείμματα φιλτραρισμένου αστικού αέρα, που του δίνει ένα έντονο μαύρο χρώμα. Το «Smog Free Ring» συμβολίζει τις προσπάθειες για καθαρότερες πόλεις σε όλο

τον κόσμο και επιλέγεται από ανθρώπους με οικολογικές ευαισθησίες, κατόπιν παραγγελίας στην τιμή των 250€.

Οι εισπράξεις από τις πωλήσεις χρηματοδοτούν το μεγαλόπνοο έργο του καλλιτέχνη, ώστε να συμβάλει στην καθαριότητα του αστικού αέρα, μέσα από την κατασκευή πύργων καθαριότητας, που φιλτράρουν και καθαρίζουν την ατμόσφαιρα, τους «Smog Free Towers». Από το 2015 έχει κατασκευάσει 4

πύργους σε αντίστοιχες πόλεις (Rotterdam, Beijing, Krakow, και Tiajin), καθαρίζοντας ο κάθε ένας 30.000 κυβικά μέτρα αέρα την ώρα, ενώ αυτή τη χρονική περίοδο χρηματοδοτεί (μέσω των πωλήσεων του δαχτυλιδιού) τον πύργο του Mexico City.

Το Smog Free Ring διακρίθηκε ως μία από τις πιο πετυχημένες και καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες στον κόσμο την πρώτη εβδομάδα του Οκτωβρίου του 2018.



[www.studioroosegaarde.net/
project/smog-free-ring](http://www.studioroosegaarde.net/project/smog-free-ring)