



Σε αυτό το τεύχος

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS Οι 4 βασικές ικανότητες των πωλητών.	ΣΕΛ 2
ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ Τα 10 καλύτερα προϊόντα για να πουλήσεις το 2019.	3
ΕΣΠΑ Νέο πρόγραμμα ΕΣΠΑ: "Ίδρυση και εκσυγχρονισμός μεταποιητικών και τουριστικών επιχειρήσεων".	4
ΕΣΠΑ Νέο πρόγραμμα ΕΣΠΑ: "Εκσυγχρονισμός υφιστάμενων επιχειρήσεων εμπορίου & υπηρεσιών".	5
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS 13 βασικά χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρηματικών ιδεών.	6
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS Ανάλυση ανταγωνιστικού περιβάλλοντος με το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter.	7

Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα: Όσα δεν φτάνει η αλεπού τα κάνει κρεμαστάρια!

«Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα βρίσκεται υπό διωγμόν», «Η Ελλάδα φοβάται την επιχειρηματικότητα», «Ελληνικό κράτος: Διαχρονικά "κόντρα" στην επιχειρηματικότητα». Αυτοί είναι μερικοί μόνο τίτλοι ειδήσεων αναφορικά με την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα. Ωστόσο, είναι ενδεικτικοί της πραγματικότητας, ή μήπως «όσα δεν φτάνει η αλεπού, τα κάνει κρεμαστάρια»;

Τα προβλήματα της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα είναι αντικειμενικά τα εξής:

1. Καθυστερήση απόδοσης δικαιοσύνης.
2. Το φορολογικό καθεστώς.
3. Το ασφαλιστικό καθεστώς.
4. Οι πελατειακές σχέσεις στο Δημόσιο.
5. Η διαφθορά.
6. Το διοικητικό / γραφειοκρατικό περιβάλλον.
7. Η περιορισμένη έρευνα και καινοτομία.
8. Η έλλειψη τραπεζικού δανεισμού.
9. Οι καθυστερήσεις στις κρατικές ενισχύσεις.
10. Η μικρή σε μέγεθος και δύναμη εσωτερική αγορά.

Και τώρα η άλλη όψη:

1. Ανεπτυγμένη οικονομία ενταγμένη στην Ε.Ε.
2. Καλή στρατηγικά γεωγραφική θέση της χώρας.
3. Προοπτική ανάπτυξης μετά την

οικονομική κρίση.

4. Δυνατότητες κρατικών ή Ευρωπαϊκών ενισχύσεων.
5. Φθηνό, αλλά ποιοτικό εργατικό δυναμικό.
6. Εύκολη (ή και δωρεάν) πρόσβαση στη γνώση και την εκπαίδευση.
7. Ισχυρά κίνητρα επαγγελματικής επιτυχίας.
8. Υψηλή διείσδυση των νέων τεχνολογιών.
9. Πλούσιοι φυσικοί πόροι.
10. Ισχυρό εθνικό brand name.

Λοιπόν αυτή είναι μια ολοκληρωμένη εικόνα του επιχειρηματικού στίβου στην Ελλάδα. Με τα θετικά της και τα αρνητικά της. Όμως σε ποια χώρα δεν υπάρχουν θετικά και αρνητικά; Το επιχειρηματικό περιβάλλον πουθενά δεν είναι τέλειο και αν κάπου είναι καλύτερο από την Ελλάδα, είναι καλύτερο για όλους όσους επιχειρούν εκεί και άρα ο ανταγωνισμός είναι εξίσου, αν όχι πιο σκληρός, από ότι εδώ.

Ας σταματήσουμε λοιπόν να μεμψιμοιρούμε και ας αντιμετωπίσουμε την Ελληνική πραγματικότητα σαν ένα ιδιαίτερο, αλλά όχι και απαγορευτικό, πεδίο επιχειρηματικότητας.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS

Οι 4 βασικές ικανότητες των πωλητών.

Το επάγγελμα του πωλητή είναι ένα από τα δημοφιλέστερα επαγγέλματα. Γιατί; Διότι οι πωλητές αποτελούν την αιχμή κάθε επιχείρησης, αφού είναι αυτοί που πραγματώνουν το βασικό της σκοπό: την πώληση! Οι ρόλοι και ευθύνες που αναλαμβάνουν εξαρτώνται από το είδος της επιχείρησης, της θέσης που έχουν οι πωλητές στη διοικητική ιεραρχία, από την εμπειρία τους, από την επιχειρησιακή στρατηγική. Σε κάθε περίπτωση, κοινός τόπος είναι ότι όλοι οι πωλητές πρέπει να μπορούν να κάνουν πωλήσεις και να δημιουργούν εισόδημα για την επιχείρηση. Πως όμως αναγνωρίζεται ένας καλός πωλητής; Ποιες είναι οι βασικές ικανότητες που πρέπει να έχει;

Το επάγγελμα του πωλητή είναι επάγγελμα υψηλών απαιτήσεων. Ένας πωλητής πρέπει να μπορεί να μιλά και να ακούει, να διαχειρίζεται το χρόνο του, να έχει εσωτερικά κίνητρα, να ξέρει να διαπραγματεύεται, να κλείνει μια συμφωνία, να επιβεβαιώνει μια συμφωνία και τελικά να πραγματώνει μια συμφωνία. Ειδικότερα, ο καλός πωλητής θα πρέπει να διακρίνεται για τις παρακάτω ικανότητές του:

1. Ικανότητες επικοινωνίας.

Για να προωθήσει κανείς ένα προϊόν ή μια υπηρεσία θα πρέπει να έχει καλές επικοινωνιακές ικανότητες, τόσο προφορικά, όσο και γραπτά. Ωστόσο, ο λόγος του θα πρέπει να είναι περισσότερο συμβουλευτικός, παρά πειστικός. Πρέπει να εστιάζει κυρίως στις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη και πώς μπορεί να τις ικανοποιήσει. Κάθε επικοινωνία του, θα πρέπει να έχει έναν συγκεκριμένο σκοπό (π.χ. ένα ραντεβού, μία πληροφορία, μία πώληση). Η πώληση



είναι αποτέλεσμα στρατηγικής και επιτυγχάνεται μόνο μέσα από καλοσχεδιασμένες πολιτικές και βήμα - βήμα.

2. Προσανατολισμός στο στόχο.

Οι πωλήσεις επιτυγχάνονται, όπως οι στόχοι. Και όταν δεν επιτυγχάνονται, πρέπει να υπάρχουν εναλλακτικές πολιτικές. Και όταν επιτυγχάνονται πρέπει να θέτονται καινούργιοι στόχοι. Ο καλός πωλητής χαρακτηρίζεται από τα αποτελέσματά του, από την ικανότητά του να βρίσκει εναλλακτικές λύσεις σε απρόσμενες καταστάσεις, από την τάση του να κοιτάζει πάντα ψηλά, προς το καλύτερο.

3. Ικανότητες παρουσιάσεων.

Ένας καλός πωλητής μπορεί να εκτίθεται. Δεν φοβάται το κοινό, αγαπά τις παρουσιάσεις και συνεπαίρνεται από αυτές. Παρακολουθεί το κοινό του και αντιλαμβάνεται το σφυγμό του. Ένας καλός πωλητής ξέρει να αυξήσει το ενδιαφέρον του κοινού του, να αντιμετωπίσει έναν κακόπιστο ακροατή, να μεταβάλλει

μία αρνητική κριτική σε θετική.

4. Ικανότητες έρευνας.

Αν δεν ξέρεις που να ψάξεις τους πελάτες, ένα είναι σίγουρο: δεν θα τους βρεις. Οι καλοί πωλητές ξέρουν να εντοπίζουν τους πιθανούς πελάτες τους. Γνωρίζουν την αγορά και την κατανοούν. Βλέπουν πιθανά κενά, αναγνωρίζουν τις ιδιαίτερες ανάγκες του κοινού και ξέρουν τι πραγματικά η αγορά / στόχος θέλει.

Η επαγγελματικές ικανότητες δεν είναι στατικές. Βελτιώνονται και εξελίσσονται ανάλογα με τη μάθηση και την εμπειρία. Οι καλύτεροι πωλητές δεν είναι αυτοί που γεννιούνται. Οι καλύτεροι πωλητές γίνονται. Μέσα από σκληρή δουλειά και αυτοβελτίωση.

Θέλεις να μάθεις εάν έχεις τις ικανότητες του πωλητή;

Μάθε με το εργαλείο Αξιολόγησης Πωλησιακών Ικανοτήτων της Spiral.

Τα 10 καλύτερα προϊόντα για να πουλήσεις το 2019.

Ποιες αναμένεται να είναι οι καλύτερες επιλογές πωλήσεων προϊόντων το 2019; Δείτε τα αποτελέσματα της σχετικής έρευνας της Oberlo ανά κατηγορία προϊόντων:

1. Γυναικεία ρούχα: στηθόδεσμοι χωρίς ραφές (αθλητικού τύπου).
2. Ανδρικά ρούχα: καρό πουκάμισα.
3. Σπιτικά προϊόντα: ταξιδιωτικοί χάρτες.
4. Κοσμήματα: χρωματιστά χοντρά βραχιόλια (περικάρπια).
5. Προϊόντα ομορφιάς: μαγνητικές βλεφαρίδες.
6. Ρολόγια: "έξυπνα" ρολόγια (smartwatches).
7. Βρεφικά είδη: κουβέρτες - υπνόσακοι.
8. Φωτιστικά: λάμπες τύπου led.
9. Οικιακός εξοπλισμός: εργαλεία μέτρησης διαστάσεων.
10. Διακόσμηση γάμων: βραδινά φορέματα γάμων.

- Σκέφτομαι να ξεκινήσω μια επιχείρηση. Τι λες;
- Μπες στη Spiral.



ΕΣΠΑ**Νέο πρόγραμμα ΕΣΠΑ: "Ίδρυση και εκσυγχρονισμός μεταποιητικών και τουριστικών επιχειρήσεων".**

Το πρόγραμμα με την επωνυμία "Ίδρυση και εκσυγχρονισμός υφιστάμενων πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων μεταποίησης και τουρισμού στην Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας", αφορά στην ενίσχυση επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους κάτωθι κλάδους της οικονομίας: τουρισμός, αγροδιατροφικός τομέας, δομικά υλικά, ένδυση - κλωστοϋφαντουργία, τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών, τεχνολογίες ενέργειας, τεχνολογίες περιβάλλοντος, μεταφορές και εφοδιαστική αλυσίδα.

Δικαιούχοι του προγράμματος είναι: πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, υφιστάμενες (που έχουν συσταθεί πριν από την 1/1/2016), νέες (που έχουν συσταθεί μετά από την 1/1/2016) ή υπό

ίδρυση (που θα συσταθούν μετά από τις 19/2/2016), που δραστηριοποιούνται ή θα δραστηριοποιηθούν στους τομείς της μεταποίησης και του τουρισμού και που διαθέτουν ή θα διαθέτουν τουλάχιστον έναν από τους επιλέξιμους ΚΑΔ.

Θα χρηματοδοτηθεί αποκλειστικά η αρχική επένδυση για ίδρυση νέας επιχείρησης ή η αρχική επένδυση υφιστάμενης επιχείρησης. Ειδικότερα για τις περιπτώσεις των υφιστάμενων επιχειρήσεων το επενδυτικό σχέδιο θα πρέπει να αφορά την επένδυση σε ενσώματα και άυλα στοιχεία ενεργητικού σχετικά με τη δημιουργία νέας επιχειρηματικής εγκατάστασης ή την επέκταση της δυναμικότητας υφιστάμενης επιχειρηματικής εγκατάστασης, τη διαφοροποίηση της παραγωγής μιας επιχειρη-

ματικής εγκατάστασης σε προϊόντα που δεν έχουν παραχθεί ποτέ σε αυτή ή τη θεμελιώδη αλλαγή του συνόλου της παραγωγικής διαδικασίας υφιστάμενης επιχειρηματικής εγκατάστασης.

Οι επιλέξιμες δαπάνες αφορούν σε κτίρια, εγκαταστάσεις, περιβάλλον χώρο, εξοπλισμό / μηχανήματα, μεταφορικά μέσα, λογισμικό και πιστοποιήσεις.

Τα επιχειρηματικά σχέδια που θα υποβληθούν θα πρέπει να ανέρχονται από 100.000€ - 600.000€.

Το ύψος της επιδότησης ανέρχεται στο 50% του επιλέξιμου προϋπολογισμού των επιχειρηματικών σχεδίων.

Η περίοδος υποβολής των αιτήσεων εκτείνεται από τις 12/3/2019 έως 14/6/2019.



**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ**

Νέο πρόγραμμα ΕΣΠΑ: "Εκσυγχρονισμός υφιστάμενων επιχειρήσεων εμπορίου & υπηρεσιών".

Το πρόγραμμα με την επωνυμία "Εκσυγχρονισμός υφιστάμενων πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων εμπορίου και παροχής υπηρεσιών στην Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας", αφορά στην ενίσχυση επιχειρήσεων για την υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων, ώστε να αυξηθεί η ανταγωνιστικότητα και κατ'επέκταση να βελτιωθεί η θέση τους στην εγχώρια και διεθνή αγορά.

Δικαιούχοι του προγράμματος είναι υφιστάμενες μεσαίες, μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες πριν την ημερομηνία ηλεκτρονικής υποβολής της αίτησης χρηματοδότησης έχουν κλείσει τουλάχιστον 3 διαχειριστικές χρήσεις δωδεκάμηνης

διάρκειας (έχουν συσταθεί πριν από τη 1/1/2016), απασχολούν τουλάχιστον δύο εργαζόμενους (2 ΕΜΕ) κατά το τελευταίο έτος και έχουν επιλέξιμο ΚΑΔ.

Οι επιλέξιμες δαπάνες αφορούν στις κάτωθι κατηγορίες:

- Κτίρια
- Εγκαταστάσεις και περιβάλλον χώρο
- Εξοπλισμό / μηχανήματα
- Μεταφορικά μέσα
- Λογισμικό
- Πιστοποιήσεις
- Συμμετοχή σε εκθέσεις

- Υπηρεσίες συμβούλων.

Τα επιχειρηματικά σχέδια που θα υποβληθούν θα πρέπει να ανέρχονται από 30.000€ - 100.000€.

Το ύψος της επιδότησης ανέρχεται στο 50% του επιλέξιμου προϋπολογισμού των επιχειρηματικών σχεδίων.

Η περίοδος υποβολής των αιτήσεων εκτείνεται από τις 12/3/2019 έως 14/6/2019.

Θες χρηματοδότηση ΕΣΠΑ;
Μπες στη Spiral.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ TIPS

13 βασικά χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρηματικών ιδεών.

Οι καλύτερες επιχειρηματικές ιδέες είναι αυτές που εξασφαλίζουν το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος με το χαμηλότερο δυνατό ρίσκο σε μακρύτερο δυνατό χρονικό ορίζοντα. Ποια όμως πρέπει να είναι τα χαρακτηριστικά μιας επιχειρηματικής ιδέας, ώστε να συμβεί αυτό; Δείτε παρακάτω τους κοινούς τύπους των καλύτερων επιχειρηματικών ιδεών:

1. **Μία αγορά, στην οποία έχει παρουσιαστεί ένα κενό.** Δηλαδή υπάρχει ένα εν δυνάμει κοινό που δεν εξυπηρετείται, ως προς την παρεχόμενη ποιότητα ή ποσότητα.
2. **Ελάχιστος ή μικρός ανταγωνισμός.** Όσο πιο καινοτόμο είναι το προϊόν ή η υπηρεσία, τόσο λιγότερος ανταγωνισμός και τόσο υψηλότερες οι τιμές και τα περιθώρια κέρδους.
3. **Αναπτυσσόμενη ή μία εντελώς καινούργια αγορά.** Είναι σαφώς πιο εύκολο να δουλεύεις σε μία αγορά που αναπτύσσεται, παρά σε μία αγορά που περιορίζεται.
4. **Ξεκάθαρος προσδιορισμός των πελατών και του επιχειρησιακού μοντέλου.** Αν δεν ξέρει η επιχείρηση σε ποιον απευθύνεται και πώς θα το πουλήσει, είναι δύσκολο να επιβιώσει.
5. **Μικρές ή καθόλου απαιτήσεις για χρηματοδότηση.** Οι επιχειρήσεις χωρίς λεφτά είναι οι καλύτερες. Ο αυτοχρηματοδοτούμενες είναι επίσης καλές. Οι επιχειρήσεις με λεφτά άλλων όμως, έχουν σαφώς μικρότερες προοπτικές, εξαιτίας του κόστους κεφαλαίου.



6. **Αποτελεσματική επικοινωνιακή στρατηγική.** Από τη στιγμή που γνωρίζεις τι και πώς θα το πουλήσεις θα πρέπει να μπορείς να το επικοινωνήσεις και σωστά, σε μεγάλη πελατειακή βάση.
7. **Δύσκολη αντιγραφή των προϊόντων ή των υπηρεσιών.** Εδώ είναι που η ταχύτητα μετράει: όσο πιο γρήγορα πραγματώνεται η επιχειρηματική σου ιδέα, τόσο πιο λίγες είναι η πιθανότητες να τη βρεις μπροστά σου.
8. **Χαμηλό λειτουργικό κόστος.** Το επιχειρηματικό ρίσκο περιορίζεται σημαντικά από τα κόστη λειτουργίας.
9. **Δυνατότητα ελέγχου της λειτουργίας της επιχείρησης.** Επιχειρήσεις που από τη φύση τους έχουν περιορισμένες δυνατότητες ελέγχου της λειτουργίας τους, έχουν μεγάλες πιθανότητες αποτυχίας.
10. **Μικρά επιχειρηματικά σχέδια που να μπορούν να αναβαθμιστούν.** Υπάρχουν ιδέες που μπορεί να εφαρμοστούν σε μικρή κλίμακα σε πρώτη φάση

και να κλιμακωθούν αργότερα. Η ευελιξία της επιχειρηματικής ιδέας είναι καθοριστικός παράγοντας.

11. **Η γνώση και η εμπειρία του επιχειρηματία στο αντικείμενο εργασιών της επιχείρησης.** Αν δεν είναι σχετικός με το αντικείμενο της επιχείρησης, το επιχειρηματικό ρίσκο εκτοξεύεται στα ύψη.
12. **Οι διοικητικές ικανότητες για τον επιχειρηματία.** Επιχειρηματίας χωρίς τις στοιχειώδεις τουλάχιστον γνώσεις και ικανότητες στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, φλερτάρει γερά με την αποτυχία.
13. **Η προσωπικότητα του επιχειρηματία.** Δεν μπορούν όλοι οι άνθρωποι να είναι επιχειρηματίες, όπως δεν μπορούν όλοι οι άνθρωποι να είναι υπάλληλοι.

Έχεις κι εσύ μία ή περισσότερες επιχειρηματικές ιδέες;
Αξιολόγησε τις με το Εργαλείο Αξιολόγησης Επιχειρηματικών Ιδεών της Spiral.

Ανάλυση ανταγωνιστικού περιβάλλοντος με το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter.

Σημαντικό κομμάτι του επιχειρηματικού σχεδιασμού είναι η ανάλυση του περιβάλλοντος της επιχείρησης και ιδιαίτερα, η ανάλυση του ανταγωνιστικού της περιβάλλοντος. Αυτό δηλαδή που αφορά στον κλάδο που πρόκειται η επιχείρηση να δραστηριοποιηθεί (ή που δραστηριοποιείται ήδη), έτσι ώστε να καταστούν γνωστές οι συνθήκες που επικρατούν και να γίνει η κατάλληλη προετοιμασία.

Το ανταγωνιστικό περιβάλλον της επιχείρησης -σύμφωνα με τη δομική ανάλυση του ανταγωνισμού από τον Porter- προσδιορίζεται από 5 επιμέρους παράγοντες:

1. Τους ανταγωνιστές
2. Τους προμηθευτές
3. Τους πελάτες
4. Τα υποκατάστατα προϊόντα (ή υπηρεσίες)
5. Τον νέο - εισερχόμενο ανταγωνισμό.

Στο πλαίσιο αυτό, η είσοδος νέων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων διαμορφώνεται ως απειλή, όπως επίσης

και η είσοδος υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών. Επιπλέον, αξιολογείται η σημασία της διαπραγματευτικής δύναμης των προμηθευτών της επιχείρησης, των αγοραστών (πελατών), καθώς και η ένταση του ανταγωνισμού ανάμεσα στις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου.

Από την ανάλυση αυτών των 5 παραγόντων, προσδιορίζεται η δομή του ανταγωνισμού που υπάρχει στον κλάδο, που θα επηρεάσει την επιχείρηση, την κερδοφορία της και τις προοπτικές της, ενώ κατά συνέπεια μπορεί να αξιολογηθεί και η ελκυστικότητα του κλάδου.

Η ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος με το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter είναι καθοριστικής σημασίας για την επιχείρηση και την ανταγωνιστικότητά της, είτε ως έρευνα για μία μελλοντική επιχειρηματική πρωτοβουλία, είτε ως έρευνα για μία επιχείρηση που ήδη βρίσκεται και δραστηριοποιείται σε έναν κλάδο.

Έτσι η επιχείρηση θα πρέπει να

γνωρίζει ανά πάσα στιγμή τις συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο της και ειδικότερα:

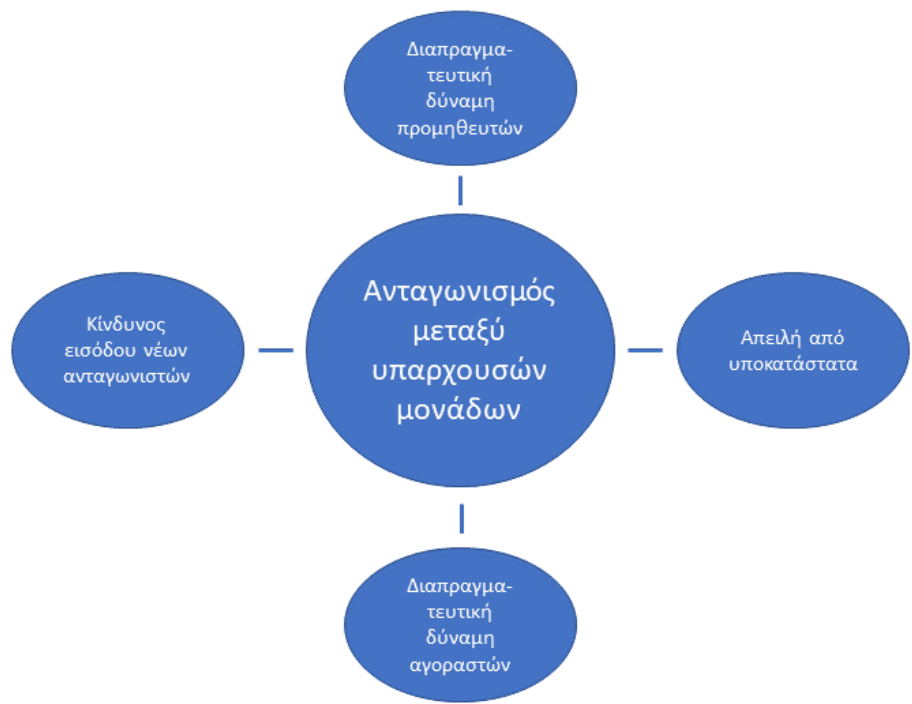
Παράγοντες που επηρεάζουν θετικά ή αρνητικά τον υφιστάμενο ανταγωνισμό, όπως: μέγεθος και ισχύ ανταγωνιστών, πληθώρα, αθέμιτος ανταγωνισμός, οικονομίες κλίμακας, ομοιότητα προϊόντων, τάσεις της αγοράς κ.ά.

Παράγοντες που επηρεάζουν θετικά ή αρνητικά τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, όπως: πληθώρα προμηθευτών, επάρκεια προμηθειών, τιμές, χρόνοι παράδοσης, πληθώρα πελατών, δυνατότητες κάθετης ολοκλήρωσης κ.ά.

Παράγοντες που επηρεάζουν θετικά ή αρνητικά τη διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (των πελατών), όπως: μέγεθος αγοράς, ανάγκες σε ποιότητα, ελαστικότητα στις τιμές, ιδιαίτερες προτιμήσεις και συνήθειες κ.ά.

Παράγοντες που επηρεάζουν θετικά ή αρνητικά την απειλή από υποκατάστατα προϊόντα ή υπηρεσίες, όπως: πληθώρα υποκατάστατων, βαθμός ομοιότητας υποκατάστατων, διαφορές στις τιμές, τάσεις πελατών κ.ά.

Παράγοντες που επηρεάζουν θετικά ή αρνητικά την είσοδο νέων ανταγωνιστών, όπως: οικονομίες κλίμακας, απαιτήσεις σε κεφάλαια, νομικοί περιορισμοί, αθέμιτος ανταγωνισμός, μέγεθος αγοράς κ.ά.



**Σ' αρέσει να μαθαίνεις;
Μάθε την επιχειρηματικότητα online.**



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

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΙΔΕΕΣ

Ένας κήπος... σε κύλινδρο!

Όταν ζεις στην πόλη η δυνατότητα να έχεις το δικό σου κήπο με τα δικά σου λαχανικά είναι αυστηρά περιορισμένη. Όχι όμως και ανύπαρκτη! Στο blog μας έχουμε αναδείξει διάφορες σχετικές καινοτομίες, όπως η γλάστρα - σπείρα ή η αστική φάρμα. Τώρα σας παρουσιάζουμε μία ακόμα "έξυπνη" κατασκευή την OGarden Smart, μία κυκλική κατασκευή που χωρά έως και 90 φυτά!

Τα φυτά καλλιεργούνται και μεγαλώνουν μέσα σε ένα κύλινδρο διαστάσεων 134 X 73 X 38 cm, με την υποστήριξη ενσωματωμένου φωτισμού LED και ενός συστήματος αυτόματου ποτίσματος. Σημειώνεται ότι όλη η ενεργειακή κατανάλωση του OGarden Smart ανέρχεται μόλις στα 120 watt!

Η παραγωγός εταιρία προμηθεύει τους πελάτες της με τους απαραίτητους σπόρους, μέσα σε μικρά φυτάρια, ώστε να δημιουργήσουν τα φυτάρια που θα μεταφυτεύσουν στη συνέχεια μέσα στην κυλινδρική κατασκευή. Εκεί τα φυτά μεγαλώνουν μέχρι τη συγκομιδή τους, 30-40 ημέρες αργότερα. Τα φυτά που μπορούν να φυτευθούν είναι μικρά κηπευτικά, όπως: ντοματίνια, πιπεράκια, μαϊντανός, άνηθος, φράουλες, ραδίκια κλπ.

Το OGarden Smart διατίθεται στην τιμή των 750\$ στο Kickstarter, περιλαμβάνοντας εκτός από τη συσκευή, τους απαραίτητους σπόρους με το φυτευτικό υπόβαθρό τους και μερικά έτοιμα φυτά για να φυτευθούν άμεσα.

Η επιχειρηματική ιδέα του OGarden Smart διακρίθηκε παγκοσμίως για την καινοτομία της την 1η εβδομάδα του Μαρτίου του 2019.

