

Creating “Circular” Business by young ENGINEERS at the cross-border area of Greece-Bulgaria

ENGINE-HUBs

D.4.1.3: Competition and Awards for new entrepreneurs

*Εργαστήρια επιχειρηματικότητας στον τομέα της
Κυκλικής Οικονομίας στο πλαίσιο του έργου ENGINE-HUBs*

22 και 27 Ιουνίου 2023

Αμφιθέατρο TEE/TKM, Μεγ. Αλεξάνδρου 49, Θεσσαλονίκη, ΤΚ 54643

Interreg
Greece-Bulgaria
ENGINE-HUBs



European Regional Development Fund



БЪЛГАРСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА
BULGARIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020” Cooperation Programme.

ENGINE-HU

Interreg
Greece-Bulgaria
ENGINE-HUBs
European Regional Development Fund



ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

ΒΑΣΙΚΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

ΣΔΡΑΒΟΠΟΥΛΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ

ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΟΣ ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

- Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (99,9 % < 50 εργαζόμενους)
- Οικογενειακές επιχειρήσεις. Οι επιχειρηματίες, κατά κανόνα, διοικούν τις επιχειρήσεις τους χωρίς να εμπιστεύονται ξένους. Θέλουν ανεξαρτησία. Δεν διαθέτουν θεωρητική και επιστημονική κατάρτιση διοίκησης μίας επιχείρησης.
- Μόνα εφόδια είναι η εμπειρία από εργασία σε κάποιον άλλον εργοδότη, η παρορμητικότητα, ο αυτοσχεδιασμός, η γρήγορη προσαρμογή.
- Ενθουσιώδεις επιχειρηματίες που εύκολα απογοητεύονται
- Επιχειρηματικότητα ανάγκης και όχι επιλογής.
- Πρόβλημα χρηματοδότησης-βασική αιτία η έλλειψη σχεδιασμού

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΕΊΝΑΙ:

1. Ο προγραμματισμός της ανάπτυξης μίας επιχείρησης
2. Απεικόνιση του παρόντος μίας επιχείρησης και περιγραφή του μέλλοντος που θέλουν οι ιδιοκτήτες της
3. Τεκμηρίωση της βιωσιμότητας μίας επιχειρηματικής ιδέας-πρότασης
4. Οδηγός δράσης για τη μετατροπή μιας ιδέας σε μια οικονομικά βιώσιμη επιχείρηση.

ΓΙΑΤΙ ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

- Μας αναγκάζει να κοιτάξουμε το ζήτημα της ίδρυσης ή λειτουργίας της επιχείρησής μας με κριτικό βλέμμα και σιέψη
- Με μία αντικειμενική ματιά στην επιχείρηση, μπορούμε να αναγνωρίσουμε τις αδυναμίες της και τα ισχυρά της σημεία, ανάγκες που διαφορετικά θα είχαμε παραλείψει και νέες ευκαιρίες που μπορούμε να εκμεταλλευτούμε.
- Ο επιχειρηματίας αποκτά μία λεπτομερή εικόνα για την επιχείρησή του και μπορεί να την οργανώσει και να την διοικήσει πιο αποτελεσματικά.
- Επικοινωνεί τις ιδέες του επιχειρηματία και θεμελιώνει την πρότασή του για χρηματοδότηση της επένδυσής ή ιδέας του.

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

ΓΙΑΤΙ ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

- Αναγνωρίζονται τα νέα δεδομένα του περιβάλλοντος μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται μία επιχείρηση (εξάλειψη εμπορικών συνόρων, απελευθέρωση αγορών, ελεύθερη μετακίνηση ανθρώπων για εύρεση εργασίας, ολοένα και ταχύτερες επικοινωνίες, εντυπωσιακή πρόοδο της Τεχνολογίας, καταιγιστική μετακίνηση κεφαλαίων)
- Ο επιχειρηματίας αναγνωρίζει, αξιολογεί, και επικεντρώνεται στα ρίσκα και στους κινδύνους που μπορεί να ελέγξει αυτός.

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Μέτρα 5 φορές και 1 κόψε

Measure twice and cut once

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΚΕΙΜΕΝΑ

- Εξώφυλλο
- Επιτελική Σύνοψη

2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

- Περιγραφή της Επιχείρησης
- Περιγραφή Δραστηριότητας
- Περιγραφή των Προϊόντων / Υπηρεσιών
- Θέση της επιχείρησης
- Τιμολόγηση

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

3. Η ΑΓΟΡΑ

- Πελάτες
- Μέγεθος και Τάσεις Αγοράς
- Ανταγωνισμός
- Εκτίμηση πωλήσεων

4. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- Φάσεις Ανάπτυξης Προϊόντων/Υπηρεσιών
 - Διαδικασία Παραγωγής
 - Κόστος Ανάπτυξης και Παραγωγής
 - Αναγκαίο Προσωπικό
- Λειτουργικά Έξοδα και Κεφαλαιακές Ανάγκες

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

5. ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

- Στρατηγική Πωλήσεων - Μάρκετινγκ
- Πωλήσεις
- Διαφήμιση - Προώθηση

6. ΔΙΟΙΚΗΣΗ – ΣΤΕΛΕΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

- Περιγραφή της Διοίκησης
- Ιδιοκτησία
- Διοικητικό Συμβούλιο / Σύμβουλοι
- Υποστηρικτικές Υπηρεσίες

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- Έκθεση Ταμειακής Ροής
- Ισολογισμός
- Έκθεση Αποτελεσμάτων Χρήσης
- Αίτημα Χρηματοδότησης και Επιστροφή της Επένδυσης

1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΚΕΙΜΕΝΑ

Τα εισαγωγικά κείμενα καθορίζουν την πρώτη εντύπωση που αποκομίζει ο αναγνώστης. Σε πολλές περιπτώσεις η ποιότητα των εισαγωγικών κειμένων αποτελεί το κριτήριο με το οποίο θα προχωρήσει ο αναγνώστης να διαβάσει το υπόλοιπο Επιχειρηματικό Σχέδιο. Οι επενδυτές και τα στελέχη των χρηματοδοτικών οργανισμών βομβαρδίζονται καθημερινά με δεκάδες προτάσεις και σχέδια. Η παρακίνησή τους να διαβάσουν το Επιχειρηματικό Σχέδιό σας επιτυγχάνεται με την προσέλκυση του ενδιαφέροντός τους. Αυτό μπορεί να γίνει μόνο από ένα εισαγωγικό κείμενο πολύ καλό στην εμφάνιση και στο περιεχόμενο.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΚΕΙΜΕΝΑ

- Εξώφυλλο

Ο σκοπός του είναι να δείξει συνοπτικά στον αναγνώστη το περιεχόμενο του κειμένου που πρόκειται να διαβάσει και παράλληλα δίδει πληροφορίες για το συγγραφέα και την επιχείρησή του/της ώστε να είναι δυνατή η επαφή μαζί του. Οι επενδυτές αξιολογούν κάθε μέρα πολλά Επιχειρηματικά Σχέδια και πολύ συχνά κεντρίζεται το ενδιαφέρον τους από την εξωτερική εμφάνισή τους, τα ζωηρά χρώματα και την ευχάριστη διάθεση που αναδύεται με τις χρωματικές αντιθέσεις.

Το εξώφυλλο θα πρέπει να περιλαμβάνει το όνομα και το διακριτικό τίτλο της επιχείρησής σας, το λογότυπό της, τη διεύθυνση, το τηλέφωνο και το fax, το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και όποια πρόσθετη πληροφορία κρίνεται σκόπιμο να καταχωρηθεί.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΚΕΙΜΕΝΑ

• Επιτελική Σύνοψη

Οι επενδυτές-δανειστές ξεκινούν να διαβάζουν την επιτελική σύνοψη, πριν από το υπόλοιπο επιχειρηματικό σχέδιο, ώστε αμέσως να αποφασίσουν αν χρειάζονται να γνωρίσουν περισσότερα για την επιχείρηση. Οι επενδυτές, λόγω του μεγάλου όγκου των εγγράφων που αξιολογούν καθημερινά, μπορεί να εξετάσουν μόνο την επιτελική σύνοψη.

Η επιτελική σύνοψη είναι μία ουσιαστική περίληψη του επιχειρηματικού σχεδίου. Πρέπει να είναι μικρή, κατανοητή και να κεντρίζει την προσοχή του αναγνώστη. Η επιτελική σύνοψη θα πρέπει να ετοιμαστεί τελευταία, παρά το γεγονός ότι είναι το πρώτο κεφάλαιο του Επιχειρηματικού σας Σχεδίου.

2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Η περιγραφή των εργασιών αποτελεί το Όραμά του επιχειρηματία. Περιλαμβάνει την ταυτότητά του, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που προσφέρει, ποιες ανάγκες της αγοράς καλύπτει και εξηγεί τη βιωσιμότητα της επιχειρηματικής του ιδέας.

Μία τυπική περιγραφή εργασιών θα πρέπει να περιλαμβάνει:

1. Περιγραφή της επιχείρησης (Όνομα, Τίτλος, Διεύθυνση, Εταιρική Μορφή, Μέτοχοι, Χώροι εγκατάστασης, Δυναμικό, Προσωπικό)
2. Περιγραφή των δραστηριοτήτων της (Κλάδος, Περιοχή, Αγορά)
3. Περιγραφή των προϊόντων / υπηρεσιών
4. Περιγραφή της θέσης της επιχείρησής, σε σχέση με την Αγορά
5. Περιγραφή στρατηγικής τιμολόγησης

3. Η ΑΓΟΡΑ

Στο τμήμα αυτό θα πρέπει να αποδειχθεί, με τεκμηριωμένα στοιχεία, ότι η επιχείρηση έχει ικανοποιητικό αριθμό πελατών σε έναν αυξανόμενο κλάδο και μπορεί να αυξάνει τις πωλήσεις της παρά τον ανταγωνισμό. Βρισκόμαστε σε ένα από τα πιο σημαντικά τμήματα του Επιχειρηματικού Σχεδίου, το οποίο απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή.

Στο σημείο αυτό καταχωρούνται πληροφορίες για:

- Τους πελάτες της επιχείρησης (πλήθος, οικονομική κατάσταση, μερίδια αγοράς)
- Το μέγεθος και τις τάσεις Αγοράς-Στόχου
- Τον ανταγωνισμό και τη θέση του σε σχέση με την επιχείρηση
- Μία όσο το δυνατόν πιο ακριβή εκτίμηση των πωλήσεων που αναμένονται

4. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Ο τρόπος παραγωγής δηλ. η ροή παραγωγής των προϊόντων ή των υπηρεσιών περιγράφονται στο κεφάλαιο αυτό. Απαραίτητη είναι και η λεπτομερής παρουσίαση του κόστους ανάπτυξης των νέων προϊόντων/υπηρεσιών και το απαιτούμενο ανθρώπινο προσωπικό, ο εξοπλισμός και οι απαραίτητοι χώροι παραγωγής. Τα στοιχεία αυτά είναι απαραίτητα για τον υπολογισμό των λειτουργικών εξόδων, του κόστους πωληθέντων και τις χρηματοροές.

Έτσι, στο σημείο αυτό περιγράφονται :

- Η Διαδικασία/Ροή Παραγωγής Προϊόντων/Υπηρεσιών
- Κόστη Ανάπτυξης και Παραγωγής
- Αναγκαίο Προσωπικό, Χώροι και Παραγωγικός εξοπλισμός
- Λειτουργικά Έξοδα και Κεφαλαιακές Ανάγκες

5. ΠΩΛΗΣΕΙΣ – ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Στο κεφάλαιο αυτό περιγράφονται τα σχέδιά του επιχειρηματία για να κινητοποιήσει τον πελάτη να αγοράσει το προϊόν ή την υπηρεσία του. Είναι πολύ σημαντικό να αποδείξει ότι το σχέδιό του είναι εφικτό και τα διαθέσιμα μέσα του θα συμβάλουν στην επιτυχία των πωλήσεών του.

Στο σημείο αυτό, περιγράφονται:

- Η Στρατηγική Πωλήσεων - Μάρκετινγκ
- Οι τρόποι Πωλήσεων, τα Κανάλια διανομής που θα χρησιμοποιηθούν
- Διαφήμιση-Προώθηση(Περιγραφή των μέσων που θα χρησιμοποιηθούν για τη διαφήμιση, της πολιτικής δημοσίων σχέσεων, των σχεδίων συσκευασίας, τη συμμετοχή σε εκθέσεις κ.λ.π.)

6. ΔΙΟΙΚΗΣΗ – ΣΤΕΛΕΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η Διοίκηση μιας επιχείρησης απαιτεί αφοσίωση, επιμονή, ικανότητα λήψης αποφάσεων και ικανότητα διοίκησης των υπαλλήλων και των χρηματοοικονομικών της επιχείρησης.

Το σημείο αυτό περιλαμβάνει:

- Περιγραφή της Διοίκησης (πρόσωπα που την απαρτίζουν, αρμοδιότητες και εμπειρίες του κάθε μέλους)
- Ιδιοκτησία (ποια ποια πρόσωπα λαμβάνουν τις αποφάσεις)
- Διοικητικό Συμβούλιο / Σύμβουλοι (τα πρόσωπα, το επάγγελμά τους, την εκπαίδευση και την εμπειρία τους - τον τρόπο με τον οποίο θα βοηθήσουν στην ανάπτυξη της επιχείρησης)
- Υποστηρικτικές Υπηρεσίες (π.χ δικηγόροι, λογιστές, διαφημιστικές εταιρίες, ειδικές επιχειρηματικές υπηρεσίες)

7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Η ικανότητα της καλής διαχείρισης των οικονομικών της επιχείρησής σας είναι η βάση για κάθε επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα. Στο σημείο αυτό τεκμηριώνεται η βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Το σημείο αυτό περιλαμβάνει:

- Περιγραφή του συνολικού Κόστους της επένδυσης – Χρηματοδοτικό Σχήμα (Εταίροι+Επενδυτές)
- Έκθεση Ταμειακής Ροής (κεφάλαια που θα χρειαστούν για την λειτουργία της επιχείρησης)
- Ισολογισμός (αντικατοπτρίζει τα διαθέσιμα μέσα, τις υποχρεώσεις και την καθαρή αξία της επιχείρησης)
- Έκθεση Αποτελεσμάτων Χρήσης (παρουσιάζει την ικανότητα της επιχείρησης να παράγει κέρδη από τη λειτουργία της, παρουσιάζοντας τα έσοδα, τα έξοδα και τα κόστη που απορρέουν από τη λειτουργία της επιχείρησης)
- Αίτημα Χρηματοδότησης και Επιστροφή της Επένδυσης (πρόταση προς επενδυτές για τα κεφάλαια συμμετοχής τους και τρόποι που μπορούν να πάρουν πίσω την επένδυσή τους – VENTURE CAPITAL

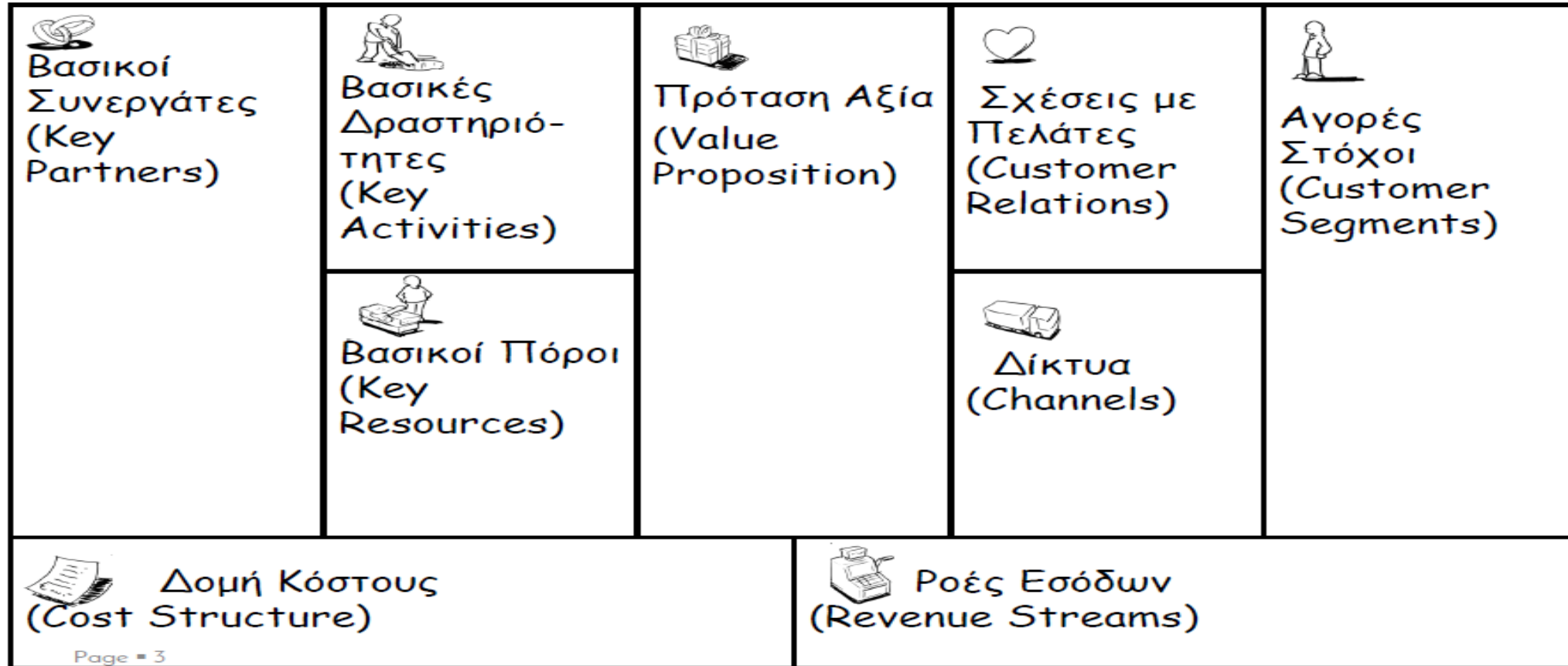
ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

8. ΕΡΓΑΛΕΙΑ – ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΥΝΑΜΕΩΝ-ΑΔΥΝΑΜΙΩΝ-ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ-ΑΠΕΙΛΩΝ – ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

	ΘΕΤΙΚΑ	ΑΡΝΗΤΙΚΑ
Εσωτερικό Περιβάλλον	<p>Δυνατά Σημεία (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ανταγωνιστικό προϊόν/Υπηρεσία • Brand Name • Υγιής Οικονομική Κατάσταση • Σωστή Οικονομική Διαχείριση • Καλή τοποθεσία επιχείρησης • Εξειδικευμένο προσωπικό • Γνώση και εμπειρία αντικειμένου • Σύγχρονα Συστήματα προηγμένης τεχνολογίας • Μακροχρόνιες πελατειακές Σχέσεις 	<p>Αδύναμα Σημεία (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Προϊόν χαμηλής ζήτησης • Κακή οικονομική διαχείριση • Ανεπαρκές κεφάλαιο ζήτησης • Αδυναμία είσπραξης οφειλών από πελάτες • Κακή τοποθεσία επιχείρησης • Μη υιοθέτηση πρακτικών μάρκετινγκ • Μη εξειδικευμένο προσωπικό • Έλλειψη τεχνογνωσίας • Μειωμένη αγοραστική δύναμη
Εξωτερικό Περιβάλλον	<p>Ευκαιρίες (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Νέες υποδομές • Δυνατότητα άντλησης κεφαλαίων από Ευρωπαϊκά & κρατικά προγράμματα • Ανάγκη για νέα καινοτόμα προϊόντα • Αλλαγές στις συνήθειες/προτιμήσεις καταναλωτών • Ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής (π.χ. μέσω διαδικτύου) • Ανάπτυξη διεθνών συνεργασιών • Νέες τραπεζικές υπηρεσίες 	<p>Απειλές (Threatens)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αύξηση Ανταγωνισμού • Ασταθές οικονομικό περιβάλλον / οικονομική κρίση • Μείωση αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών • Αλλαγές στις συνήθειες/προτιμήσεις των καταναλωτών • Αύξηση πληθωρισμού / επιτοκίων • Αύξηση των τιμών από τους προμηθευτές • Μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

8. ΕΡΓΑΛΕΙΑ – BUSINESS MODEL CANVAS



Page # 3

Osterwalder and Pigneur (2010)

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

ΑΓΟΡΕΣ ΣΤΟΧΟΙ

Σε ποιους πελάτες και χρήστες απευθύνεται η επιχείρηση?
Ποιοι είναι οι πιο σημαντικοί πελάτες;
Δημογραφικά και καταναλωτικά στοιχεία

ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ

Το είδος των σχέσεων τις οποίες επιθυμεί να έχει η επιχείρηση, με κάθε μια από τις ομάδες πελατών.

- Προσωπική εξυπηρέτηση (π.χ. πωλητές)
- Εξατομικευμένη εξυπηρέτηση (key account manager π.χ. διαφημιστικές)
- Self-service
- Αυτοματοποιημένες υπηρεσίες (π.χ. πωλήσεις μέσω διαδικτύου)

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ

- Γιατί να αγοράσει από την επιχείρηση, ο πελάτης ;
- Τι αξία παρέχεται σε κάθε πελατειακή ομάδα;
- Τι δέσμες προϊόντων και/η υπηρεσιών προσφέρονται σε κάθε πελατειακή ομάδα;
- Ποιες ανάγκες κάθε πελατειακής ομάδας ικανοποιούνται, ποια προβλήματα λύνονται;

ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Περιγραφή των σημαντικών δραστηριοτήτων που απαιτούνται

- Παραγωγή (σχεδιασμός παραγωγής, ποιοτικός έλεγχος, αποθήκευση, διανομή)
- Επίλυση προβλημάτων (π.χ. όπου δίνεται ιδιαίτερο βάρος στην διαχείριση της γνώσης π.χ εταιρίες συμβούλων επιχειρήσεων, παροχή ιατρικών υπηρεσιών)
- Πλατφόρμες/Δίκτυα για επιχειρηματικά μοντέλα που δημιουργούν πλατφόρμες και συντηρούν δίκτυα (συντήρηση και προώθηση)

ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

- Μέσω ποιών καναλιών επιθυμούν οι πελάτες να τους προσεγγίσει επιχείρηση;
- Πως τους προσεγγίζουν άλλες εταιρείες;
- Ποιά κανάλια είναι πιο αποδοτικά; Με τι κόστος;
- Πως συνδέονται με τις συνήθειες των πελατών;

ΠΗΓΕΣ ΕΣΟΔΩΝ

Από που θα προέλθουν τα έσοδα της επιχείρησης.

- Πωλήσεις – Τέλη χρήσης υπηρεσιών (Λογισμικό)
- Ενοίκια κτιρίων σε άλλους (π.χ. αποθήκες)
- Έσοδα από επενδύσεις διαθέσιμων σε Χρηματιστήρια, Ομόλογα κλπ.

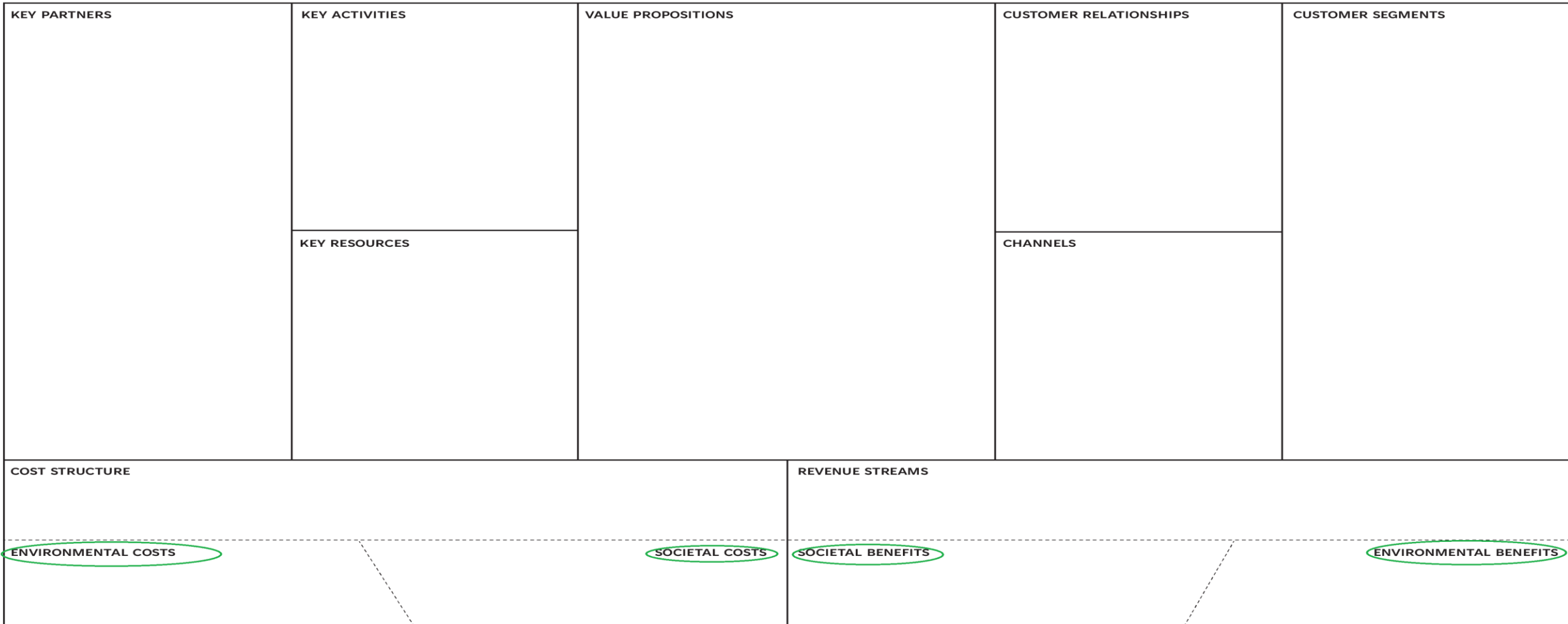
ΚΟΣΤΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ - ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ

Εδώ, περιγράφονται οι σημαντικότερες πηγές κόστους, τα πιο δαπανηρά μέσα που θα χρησιμοποιηθούν, οι πιο κοστοβόρες διαδικασίες της λειτουργίας της επιχείρησης.

Τα κόστη της επιχείρησης που υπολογίζονται εφόσον έχουν ήδη προσδιοριστεί οι Πόροι (6), οι Βασικές Δραστηριότητες (7) και οι Συνεργάτες (8) της επιχείρησης.


ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ


Business model canvas.



ENGINE-HUBs

Thank You

 Sdravopoulos Periklis

 psdra@otenet.gr

 6955899084

Interreg
Greece-Bulgaria
ENGINE-HUBs
European Regional Development Fund



SBE 
1915
FEDERATION
OF INDUSTRIES
OF GREECE



БЪЛГАРСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА
BULGARIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF)
and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A
“Greece-Bulgaria 2014-2020” Cooperation Programme.