



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Τι είναι το επιχειρηματικό σχέδιο για τις ΠΔΒ



Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά αποδοχή του περιεχομένου, το οποίο αντνακλά τις απόψεις μόνο των δημιουργών, και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν φέρει ουδεμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται σε αυτήν.

# Περιεχόμενα

- Ορισμός επιχειρηματικού σχεδίου
- Στάδια/μέρη ενός επιχειρηματικού σχεδίου
- Συνάφεια και σπουδαιότητα του επιχειρηματικού σχεδίου
- Επιχειρηματικό σχέδιο και ΠΔΒ
- Ορισμός του pitch
- Πώς να δημιουργήσετε ένα αποτελεσματικό pitch
- Πώς να πραγματοποιήσετε την τέλεια παρουσίαση/pitch



# Ορισμός επιχειρηματικού σχεδίου

- Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα έγγραφο που περιγράφει λεπτομερώς μια επιχείρηση και τον τρόπο λειτουργίας της. Θα πρέπει να περιέχει όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες και να συντάσσεται σε απλή - αλλά επαγγελματική, αυστηρή και προσεκτική - γλώσσα κατανοητή από τρίτους.



# Ορισμός επιχειρηματικού σχεδίου

- Γιατί να δημιουργήσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο;
  - Εντοπισμός ευκαιριών και απειλών·
  - Υποστηρίζει τις αποφάσεις που πρέπει να ληφθούν για να στεφθεί με επιτυχία·
  - Να είναι ένα μέσο που επιτρέπει στον επιχειρηματία να συγκεντρώνει τις πληροφορίες που λαμβάνονται στην αγορά και σχετικά με την αγορά·
  - Να ευαισθητοποιήσει τους εταίρους και τους επενδυτές·
  - Να αξιολογήσει τις διάφορες περιβαλλοντικές (συγκυριακές) επιδράσεις στη νέα δραστηριότητα, ώστε να είναι σε θέση να ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο.



# Στάδια/μέρη επιχειρηματικού σχεδίου

- Σε γενικές γραμμές, ένα επιχειρηματικό σχέδιο ακολουθεί μια βασική δομή, η οποία μπορεί στη συνέχεια να αναπτυχθεί λίγο-πολύ από κάθε επιχειρηματία:
  - Σύνοψη
  - Ιστορικό της εταιρείας και/ή των φορέων υλοποίησης
  - Μελέτη αγοράς
  - Τοποθέτηση του έργου
  - Ανάλυση προϊόντων και έργου
  - Εμπορική στρατηγική
  - Διαχείριση και έλεγχος των επιχειρήσεων
  - Ανάγκες επενδύσεων
  - Χρηματοοικονομικό μοντέλο και προβλέψεις



# Συνάφεια και σπουδαιότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου

- Γιατί να δημιουργήσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο;
  1. Πρόκειται για μέσο μείωσης του κινδύνου
    - Κατά την εκπόνηση του επιχειρηματικού σχεδίου, ο επιχειρηματίας μελετά τη βιωσιμότητα ενός προϊόντος από κάθε άποψη.
  2. Αποτελεί μέσο επικοινωνίας μεταξύ του επιχειρηματία και του ιδίου.
    - Ναι, πρόκειται για ένα μέσο προβληματισμού σχετικά με την εταιρεία: αξίζει τον κόπο;
    - Είναι η επιχείρηση με την οποία ονειρεύθηκα;
    - Πρόκειται για έναν τρόπο αξιολόγησης της επιχειρηματικής ιδέας
  3. Μετά την κατάρτισή του, το επιχειρηματικό σχέδιο υποδεικνύει νέες διαδρομές...
    - ... μεταξύ αυτών, ακόμη και την εγκατάλειψη της ιδέας.



# Συνάφεια και σπουδαιότητα ενός επιχειρηματικού σχεδίου

- Γιατί να δημιουργήσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο;
  4. Είναι ένας χώρος όπου τα λάθη έρχονται πιο φθηνά...
    - ... σε χαρτί ή στην οθόνη του υπολογιστή.
  5. Είναι ένα εργαλείο επικοινωνίας μεταξύ του επιχειρηματία και των...
    - εταίροι
    - συνεργάτες
    - επενδυτές
    - τράπεζες
    - κυβερνητικοί οργανισμοί προώθησης και χρηματοδότησης
    - κ.λπ.



# Επιχειρηματικό σχέδιο και ΠΔΒ

- Ζητήματα σχετικά με τον ορισμό του επιχειρηματικού μοντέλου:
  - Υπάρχει ανάγκη για συνεχή καινοτομία, σε όλα τα στάδια του κύκλου ζωής της επιχείρησης:
    - Αυτό μπορεί να προκαλέσει πιέσεις για περιοδικές αλλαγές ανάλογα με την αγορά και όχι ανάλογα με τη διαδικασία που ακολουθείται για τη δημιουργία πολιτιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.
  - Η έλλειψη και/ή η παρανόηση της γλώσσας που χρησιμοποιείται στον πολιτιστικό τομέα:
    - Οι πολιτιστικοί και καλλιτεχνικοί οργανισμοί συχνά επιβεβαιώνουν ότι δεν είναι επιχειρήσεις, επομένως οι επιχειρηματικοί κανόνες είναι δύσκολο να εφαρμοστούν.





# Ορισμός του Pitch

- Το pitch είναι μια σύντομη παρουσίαση, η οποία συνήθως γίνεται για να «πουλήσει» κάτι ή μια ιδέα σε συγκεκριμένο πρόσωπο
- Το pitch είναι μια σύντομη και άμεση παρουσίαση που αποσκοπεί στην πώληση της ιδέας της νεοφυούς σας επιχείρησης σε έναν πιθανό επενδυτή.
- Στο πλαίσιο αυτό, είναι σημαντικό να επισημανθούν οι σημαντικότερες πτυχές της εταιρείας σας, όπως:
  - Ποιο είναι το πρόβλημα που θέλετε να επιλύσετε;
  - Ποια είναι η αγορά;
  - Ποια είναι η διαφορά της εταιρείας σας;
  - Ποιοι είναι οι επαγγελματίες που απαρτίζουν την ομάδα σας;





# Πώς να δημιουργήσετε ένα αποτελεσματικό Pitch

- Ορίστε ποια είναι τα επόμενα βήματα για τη σύστασή σας και τι είδους επένδυση χρειάζεστε
- Μάθετε πώς να εξηγήσετε με σαφήνεια το πρόβλημα και τη λύση
- Μελετήστε πολύ καλά την αγορά στην οποία έχει ενταχθεί η επιχείρησή σας
- Μάθετε τις κύριες παραμέτρους για το είδος της εταιρείας σας και, εάν είναι δυνατόν, έχετε ενθαρρυντικούς αριθμούς
- Δημιουργήστε ένα καλό υποστηρικτικό υλικό για να βοηθήσετε τόσο εσάς όσο και το ακροατήριό σας κατά τη διάρκεια της παρουσίασης
- Να είστε πάντα αντικειμενικοί!



# Πώς να κάνετε την τέλεια παρουσίαση/pitch

- Ένα επιτυχημένο pitch μπορεί να διαρθρωθεί με βάση αυτά τα βήματα:
  - **Βήμα 0:** Προσωπική παρουσίαση του (των) επιχειρηματία (-ων).
  - **Βήμα 1:** Παρουσιάστε το πλαίσιο στο οποίο ενσωματώνεται η επιχειρηματική σας ιδέα και εξηγήστε ότι στο πλαίσιο αυτό υπάρχει ένα «μεγάλο» πρόβλημα που δεν έχει ακόμη επιλυθεί (ικανοποιητικά).
  - **Βήμα 2:** Παρουσιάστε το προϊόν ή την υπηρεσία σας.
  - **Βήμα 3:** Παρουσιάστε τη στρατηγική της επιχείρησής σας για την πώληση του προϊόντος (της υπηρεσίας) όσο το δυνατόν πιο κερδοφόρα.
  - **Βήμα 4:** Παρουσιάστε τα αναμενόμενα οικονομικά σας αποτελέσματα (έσοδα, κέρδη, καθαρές ταμειακές ροές) για την επόμενη πενταετία.
  - **Βήμα 5:** Παρουσιάστε τις επενδυτικές σας ανάγκες και τον τρόπο με τον οποίο σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε τους πόρους.
  - **Βήμα 6:** Κρατήστε τα ανταγωνιστικά/συγκριτικά πλεονεκτήματά σας για το τέλος.





# Πώς να κάνετε την τέλεια παρουσίαση/pitch

- Τύποι παρουσίασης/pitch

|                     | 1 λεπτό  | 3 έως 5 λεπτά   | 7 έως 10 λεπτά                            | Έως 20 λεπτά                             |
|---------------------|--|---|---|--|
| Εστίαση             | Αντικειμενικότητα  | Εμβάθυνση των δεδομένων   | Προετοιμασία ποιοτικού υλικού υποστήριξης | Διατήρηση της προσοχής του κοινού        |
| Κύρια θέματα        | Βασικά σημεία (πρόβλημα, λύση, ακροατήριο και διαφοροποίηση) | + ομάδα, ανάπτυξη και αγορά   | + Χρηματοοικονομικές προβλέψεις           | + Αντικειμενική και ενδιαφέρουσα αφήγηση |
| Υποστηρικτικό υλικό | Όχι  | Εξαρτάται (αν πρόκειται για σύντομη και αντικειμενική παρουσίαση, ναι!) | Ναι                                       | Ναι                                      |





Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**FENICE: Η προώθηση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας σε Πολιτιστικές και Δημιουργικές Βιομηχανίες μέσω της Διεπιστημονικής Εκπαίδευσης συγχρηματοδοτείται από το Πρόγραμμα Erasmus+ της Ευρωπαϊκής Ένωσης.**

**Το έργο είναι μια πρωτοβουλία 5 ακαδημαϊκών και ερευνητικών ιδρυμάτων:**



[www.fenice-project.eu](http://www.fenice-project.eu)

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά αποδοχή του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των δημιουργών, και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν φέρει ουδεμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται σε αυτήν.