



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



Hellenic Republic
Ministry of Education, Research and Religious Affairs
GENIKO LIKIO GLAFKIS

Πώς να δημιουργήσεις μία επιτυχημένη επιχείρηση;



Εισαγωγή

Πως δημιουργείς μία επιχείρηση και ποια είναι τα βήματα; Τι πρέπει να κάνεις και τι να αποφύγεις ως νέος επιχειρηματίας; Παρακάτω εξηγούμε πως ξεκινάει μία επιχείρηση στην Ολλανδία. Όταν αποφασίζεις να ξεκινήσεις μία επιχείρηση ένας καινούριος κόσμος με πολλές δυνατότητες ανοίγεται μπροστά σου.

Παρόλο που είναι ξεκάθαρο ότι δεν υπάρχει συνταγή για το πώς να βρεις καλές ιδέες και να ξεκινήσεις μία επιχείρηση, συγκεντρώσαμε πολλές πληροφορίες, όσον αφορά την Ολλανδία. Φυσικά, είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι κάθε χώρα του προγράμματος TBG μπορεί να αξιοποιήσει κατά βούληση τις παρακάτω πληροφορίες και να τις προσαρμόσει στις τοπικές της ανάγκες. Έτσι, παραθέτουμε κάποιες απόψεις ειδικών.

Πριν ξεκινήσετε, είναι σημαντικό να ανακαλύψετε τον εαυτό σας. Τι θέλετε να κάνετε στη ζωή σας; Ποιο είναι το όνειρό σας; Έχετε φιλοδοξίες να γίνετε ένας επιχειρηματίας; Είτε έχετε είτε όχι, πρέπει να γνωρίζετε ότι είστε και εσείς μία «μάρκα». Είστε η μάρκα «Εγώ». Πριν καν ξεκινήσετε την επιχείρησή σας, η προσωπική σας μάρκα ήδη υπάρχει. Στη σημερινή ψηφιακή εποχή, αυτό είναι πιο σημαντικό από ποτέ. Περίπου τα τρία τέταρτα των καταναλωτών σήμερα ισχυρίζονται ότι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης επηρεάζουν τις αγοραστικές τους αποφάσεις. Σχεδόν το 90% των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν Twitter, Facebook και άλλα δίκτυα.

Πρώθηση του εαυτού μας: Η μάρκα «Εγώ»

Το θέμα είναι ότι, ενώ όλοι οι νέοι άνθρωποι δεν έχουν εμπειρία από δουλειές ή από επιχειρήσεις, όμως ξέρουν πολύ καλά να χρησιμοποιούν το smartphone. Έτσι, λοιπόν, το μοναδικό πράγμα που έχουν είναι το προσωπικό τους “brand”. Μία επαγγελματική ψηφιακή ταυτότητα είναι το πρώτο βήμα, για να κερδίσει κάποιος εργασιακή εμπειρία που θα οδηγήσει σε μία ουσιαστική εξέλιξη της καριέρας του και θα βοηθήσει στο ξεκίνημα μιας επιχείρησης. Έτσι, είναι σημαντικό ένας νέος άνθρωπος να χρησιμοποιήσει το Facebook, το Twitter κτλ και να τα συνδέσει με την αγορά εργασίας....

Γιατί; Λοιπόν, σε 40 χιλιοστά του δευτερολέπτου μπορούμε να βγάλουμε συμπεράσματα για ανθρώπους μόνο από μία φωτογραφία, δηλαδή σε ελάχιστο χρόνο. Ουάου! Θα θέλατε λοιπόν να



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



δώσετε μία λανθασμένη πρώτη εντύπωση; Όχι, φυσικά. Υπάρχουν 7 στοιχεία που είναι απαραίτητα για μία καλή φωτογραφία προφίλ:

- Να φαίνονται τα δόντια σας, όταν χαμογελάτε
- Σκούρα κουστούμια, ανοιχτόχρωμα πουκάμισα
- Σαγόνι με σκιά
- Φωτογραφία από το κεφάλι μέχρι τους ώμους ή από το κεφάλι μέχρι τη μέση
- Κάντε Squinch! Πρέπει να δείτε το φωτογράφο Peter Hurley που εξηγεί τι σημαίνει squinch: <https://youtu.be/ff7nltdBCHs>
- Ασύμμετρη σύνθεση
- Ευδιάκριτα μάτια

Αξίζει επίσης να λάβετε υπόψη τα εξής:

- Κοιτάξτε την κάμερα (ή δοκιμάστε και το αντίθετο)
- Φωτεινό φόντο
- Κοιτάξτε το φως (δηλαδή το φως να είναι μπροστά σας)
- Τουλάχιστον 600 pixels

Αξίζει να σημειώσουμε ότι οι τολμηρές φωτογραφίες δείχνουν ότι το πρόσωπο δεν είναι αξιόπιστο ή ικανό. Ακόμη λάβετε υπόψη: μόνο πρόσωπο, όχι οικογένεια, φίλοι, σκυλιά, λόγκο κτλ.

Άλλα πράγματα που πρέπει να αποφύγετε:

- Καπέλα
- Γυαλιά ηλίου
- Μαλλιά, λάμψη ή σκιές στα μάτια
- Γέλιο
- Σέξι ύφος

Έρευνες στο τμήμα Ψυχολογίας του Πανεπιστημίου του York ανέλυσαν 1000 εικόνες προσώπων, προκειμένου να βρουν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που συντελούν σε μία καλή πρώτη εντύπωση. Είναι σημαντικό να λάβετε υπόψη τα εξής:

- Φιλική διάθεση- «Θέλει το συγκεκριμένο άτομο να με βοηθήσει ή να με βλάψει;
- Επικράτηση/Κυριαρχία- «Μπορεί αυτό το άτομο να με βοηθήσει ή να με βλάψει;»
- Νεανικότητα-ελκυστικότητα-«Μπορεί αυτό το άτομο να είναι ένας καλός, ρομαντικός σύντροφος ή ένας αντίπαλος;»

Γιατί Personal Branding;

Για να καταλάβετε τι σημαίνει προσωπικό branding, ξεκινήστε κάνοντας μια αναζήτηση στο Google για το όνομά σας. Το πιο πιθανό είναι να δείτε στα αποτελέσματα αναζήτησής σας μια λίστα με τα πιο δημοφιλή σας προφίλ και συγκεκριμένα από: LinkedIn, Pinterest, Instagram, Twitter και



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



Facebook. Να θυμάστε ότι όλα όσα παρουσιάζετε on line είναι μια αναπαράσταση του προσωπικού σας branding Από εσάς εξαρτάται. Όταν πρόκειται για το on line προσωπικό ή επαγγελματικό σας branding, η δημιουργία των προφίλ των μέσων κοινωνικής δικτύωσης είναι απολύτως απαραίτητη.

Είτε απλά προσπαθείτε να προβληθείτε στο διαδίκτυο είτε να επικοινωνήσετε με τους οπαδούς ή τους πελάτες σας ή πασχίζετε για να μεγαλώσετε την φήμη σας on line, τα προφίλ κοινωνικής δικτύωσης είναι ο μόνος τρόπος, καθώς θα τοποθετούν σε υψηλή βαθμίδα στα αποτελέσματα των μηχανών αναζήτησης, όταν οι άνθρωποι ψάχνουν για το όνομά σας. Είναι ζωτικής σημασίας να παρουσιάσετε ένα σταθερό και συνεπές brand σε όλες τις πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης. Αν όχι, διατρέχετε τον κίνδυνο να δημιουργήσετε σύγχυση, όσον αφορά το brand σας και να μεταδώσετε αντιφατικά μηνύματα στο κοινό σας.

Βάλτε το όνομά σας παντού

Για ένα διάστημα, σκεφτόμουν ότι το όνομα χρήστη σας ή το όνομα που συνήθως εμφανίζεται στο URL (όπως <https://twitter.com/PieterVschie>) ήταν εξαιρετικά σημαντικό για να ταξινομηθεί το προφίλ σας στα αποτελέσματα αναζήτησης. Βρήκα, όμως, ότι σε αντίθεση με τη συνήθη ιστοσελίδα SEO που λέει ότι τα URL μετράνε στην κατάταξη, η πραγματική κατάταξη για τα προφίλ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης συμβαίνει με το όνομά σας. Έτσι, να είστε σίγουροι να εισάγετε το όνομα που θέλετε να βρεθεί κάτω. Αυτό βέβαια ισχύει και με το όνομα της επιχείρησής που ξεκινάτε. Πρέπει να ορίσετε το στόχο σας: Τι θέλετε να πετύχετε, όταν οι άνθρωποι ψάχνουν για το όνομά σας; Τι θέλετε να βλέπουν; Είναι πάντα μια καλή ιδέα να προσδιορίσετε τρία βασικά σημεία: Για ποιο πράγμα θέλετε να είστε γνωστός; Με ποιον θέλετε να συνδέεστε; Το Διαδίκτυο είναι γεμάτο με επιχειρηματίες και ειδικούς, επομένως θα πρέπει να καθορίσετε τι σας κάνει μοναδικό. Πρέπει, επίσης, να γράψετε ένα καλό βιογραφικό! Περιγράφοντας ποιοι είστε και τι κάνετε, είναι ένα από τα πιο σημαντικά βήματα για τη δημιουργία ενός λογαριασμού social media για το προσωπικό σας brand. Το βιογραφικό του κοινωνικού σας προφίλ είναι συνήθως απλά μια φράση ή δύο για τον εαυτό σας ή την επιχείρησή σας που περιλαμβάνουν τις βασικές λέξεις-κλειδιά. Οποσδήποτε να γράψετε το βιογραφικό σας όσο το δυνατόν καλύτερα: Θα πρέπει να ξεχωρίσετε μέσα στο πλήθος.

Το ξεκίνημα μιας επιχείρησης ξεκινά με μια ιδέα

Ο Roel Gielkens, ένας νεαρός πολυεπιχειρηματίας, συνόψισε το «επιχειρηματικό ταξίδι» ως εξής:

- Ιδέα

- Οργάνωση της εταιρίας



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



- Κάποια κέρδη

- Αξιολόγηση και βελτίωσή της

- Δέσμευση

Καταρχάς, υπάρχει αρκετός χρόνος, για να σκεφτείτε την ιδέα. Με άλλα λόγια, θα πρέπει να είστε προετοιμασμένοι να αντιμετωπίσετε τις προκλήσεις είτε ως πάροχοι υπηρεσιών ή προϊόντων είτε ως αυτοαπασχολούμενοι επιχειρηματίες είτε ως ελεύθεροι επαγγελματίες. Όντας αυτοαπασχολούμενοι έχετε μια ευχάριστη αίσθηση της ελευθερίας και της ανεξαρτησίας, αλλά ταυτόχρονα μπορεί να αντιμετωπίσετε ορισμένους κινδύνους. Είτε προσφέρετε υπηρεσίες ή προϊόντα: θα το κάνετε με δική σας ευθύνη, δαπάνη και πλήρη ευθύνη έναντι τρίτων. Πέρα από αυτό, το να είστε αυτοαπασχολούμενοι συνεπάγεται ορισμένες υποχρεώσεις, όπως η πληρωμή των φόρων και του ΦΠΑ και η τήρηση αρχείων των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σας. Ο καλύτερος τρόπος για να ξεκινήσετε είναι μία καλή προετοιμασία. Στην Ολλανδία σίγουρα δεν είσατε μόνοι σας. Ο ολλανδικός επιχειρηματικός κόσμος μπορεί να σας βοηθήσει πολύ...

Ιδέα

Βρείτε κάτι που το πιστεύετε - γιατί αυτό είναι το πρώτο βήμα για να γίνει η ιδέα σας γνωστή. Από πού νομίζετε ότι προέρχεται μια καλή επιχειρηματική ιδέα; Προέρχεται σίγουρα από το πάθος, την εμπιστοσύνη, τη σύμπτωση, την αντιγραφή μιας προηγούμενης εμπειρίας και από χαλαρές βραδιές με ποτό (αν και το τελευταίο είναι αμφισβητήσιμο). Έτσι, πραγματικά η ιδέα μπορεί να έρθει από οπουδήποτε.

Πότε είναι μια ιδέα ιδανική για να την μετατρέψει κανείς σε μια καλή επιχείρηση; Η ιδέα είναι μόνο η αρχή, το πώς θα συνεχίσει κανείς είναι πολύ πιο σημαντικό. Για παράδειγμα το Facebook: η αρχική ιδέα ήταν μια σελίδα βαθμολογίας κοριτσιών,... για να τσαντίσεις την πρώην σου. Είναι σαφές ότι ό,τι ακολούθησε ήταν η καλύτερη δυνατή εξέλιξη για το Facebook ... Τελοσπάντων: Όταν είσαι μόνος, κάθεσαι σε ένα σκοτεινό δωμάτιο και αναρωτιέσαι γιατί η επιχείρησή σου έχει αποτύχει, υπάρχει μόνο μία αληθινή σκέψη που πρέπει να σας δώσει δύναμη προς τα εμπρός - να πιστεύετε στο σκοπό σας. Μην έχετε στόχο για 10% βελτίωση. Κάντε κάτι ριζικά διαφορετικό και καλύτερο. Στη σημερινή κοινωνία μπορούμε συλλογικά να δημιουργήσουμε καταπληκτικά προϊόντα, υπηρεσίες και εταιρείες μέσω της επιχειρηματικότητας. Μπείτε στα βαθιά και αποφασίστε τώρα να δημιουργήσετε κάτι εντελώς διαφορετικό και πολύ καλύτερο. Επίσης, να ξέρετε ότι θα σας αντιγράψουν. Μην ξεκινάτε, αν δεν το αντέχετε αυτό. Αν η ιδέα σας είναι πραγματικά προχωρημένη και πετυχημένη, σε ελάχιστο χρόνο θα την αντιγράψουν. Πώς θα επιβιώσετε από τον ανταγωνισμό με τους μεγάλους «γορίλλες»; Ή ακόμα και από τους τυχάρπαστους νέους επιχειρηματίες; Η απάντηση είναι η τακτική της «συνεχούς καινοτομίας». Αν και θα μπορούσατε επίσης να ακολουθήσετε το παράδειγμα της Honest Tea - να γίνετε φίλοι με



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



έναν από τους γορίλλες και στη συνέχεια να τον αφήσετε να σας εξαγοράσει (Η Coca-Cola απέκτησε την Honest Tea το 2011).

Η δημιουργία μιας εταιρείας

Τι κάνετε μετά από την ιδέα; Αυτό εξαρτάται από το τι ακριβώς θέλετε να κάνετε; Ποιος άλλος το κάνει και πώς το κάνει; Τι μπορείτε να βελτιώσετε; Ο κ Gielkens λέει: «Καμιά από τις επιχειρήσεις μου δεν είναι μοναδικήτο προσωπικό σίγμα είναι αυτό που κάνει δική σας την επιχείρηση!».

Για τον επιχειρηματία στο ξεκίνημά του ή τον επαγγελματία, το ολλανδικό δίκαιο προτείνει διάφορες νομικές μορφές επιχείρησης, όπως μια επιχείρηση ενός ατόμου, μια ιδιωτική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (BV), μια σύμπραξη ή μια ετερόρρυθμη εταιρεία. Τα κύρια ζητήματα που διακυβεύονται είναι το θέμα της ευθύνης αν η επιχείρησή σας έχει χρέη και ποιο φορολογικό καθεστώς ισχύει. Στην Ολλανδία μπορείτε να δημιουργήσετε μια επιχείρηση ενός ατόμου χωρίς συμβολαιογραφική πράξη. Η εγγραφή στο Εμπορικό Μητρώο είναι υποχρεωτική. Ως ιδιώτης μπορείτε να εγγραφείτε μόνο ως ατομική επιχείρηση. Ωστόσο, μπορείτε να έχετε περισσότερες από μία εμπορικές επωνυμίες και να διεξάγετε διάφορες επιχειρηματικές δραστηριότητες με διαφορετικές εμπορικές ονομασίες. Αυτές οι δραστηριότητες μπορούν να πραγματοποιηθούν στην ίδια ή σε άλλη διεύθυνση, ως υποκατάστημα της επιχείρησης ενός ανθρώπου. Η πλειοψηφία των νέων Ολλανδών επιχειρηματιών είτε επιλέγουν μια επιχείρηση ενός ατόμου ή μια ομόρρυθμη εταιρεία ως νομική μορφή για την επιχείρησή τους, ανάλογα με την προτίμησή τους για την επιχειρηματική τους δραστηριότητα- μόνοι τους ή σε συνεργασία με άλλους.

Η εγγραφή στο ολλανδικό εμπορικό μητρώο είναι υποχρεωτική για κάθε επιχείρηση και κάθε νομικό πρόσωπο, συμπεριλαμβανομένων των «ελεύθερων επαγγελματιών» και των «zzp» («Zelfstandige zonder personeel '= αυτοαπασχολούμενοι χωρίς προσωπικό).

Επιχειρηματικό σχέδιο

Τα αρχεία δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις που ξεκίνησαν μετά από λεπτομερειακό επιχειρηματικό σχέδιο είναι πιο πιθανό να είναι πετυχημένες. Το ξεκίνημα μιας επιχείρησης απαιτεί κάποια συγκεκριμένα βήματα και επίσης σημαντικές αποφάσεις. Η διαδικασία δημιουργίας ενός επιχειρηματικού σχεδίου σας δίνει τη δυνατότητα να εξετάσετε την επιχείρησή σας στο σύνολό της. Δεν έχει σημασία πόσο μικρή ή μεγάλη είναι η επιχείρηση. Το επιχειρηματικό σχέδιο θα σας βοηθήσει να εντοπίσετε τα δυνατά και αδύνατα σημεία της. Οι τράπεζες απαιτούν ένα επιχειρηματικό σχέδιο, όταν παίρνετε ένα δάνειο. Ακόμα κι αν δεν χρειάζεστε δάνειο και η χρηματοδότηση της επιχείρησής σας δεν είναι πρόβλημα για σας, ένα επιχειρηματικό σχέδιο σίγουρα θα σας βοηθήσει να κατανοήσετε τις επιπτώσεις της έναρξης μιας επιχείρησης. Θα συμβάλει σημαντικά για ένα επαγγελματικό και αποτελεσματικό ξεκίνημα της επιχείρησής σας (Σημείωση: Η υποβολή ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι επίσης ένα από τα απαραίτητα κριτήρια



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



που ισχύουν για αυτούς που δεν είναι υπήκοοι της ΕΕ και της Ευρωζώνης, ώστε να τους επιτραπεί να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση στην Ολλανδία).

Ξεκινήστε

Καλό θα είναι να γράψετε το επιχειρηματικό σχέδιο μόνοι σας. Με τον τρόπο αυτό, θα κατανοήσετε καλύτερα τους στόχους σας, το κοινό στο οποίο θα απευθυνθείτε και τους μελλοντικούς σας πελάτες. Κρίσιμα ερωτήματα στα οποία πρέπει να απαντήσετε είναι τα εξής:

- ποιά νομική μορφή ταιριάζει καλύτερα στην επιχείρησή σας;
- ποια προϊόντα ή υπηρεσίες θα προσφέρετε – τι να κάνετε και τι να αποφύγετε;
- ποιοι θα είναι οι πελάτες σας;
- δραστηριότητες προώθησης;
- πώς να βελτιστοποιήσετε την προβολή σας στην ομάδα-στόχο σας;
- τιμές και τα αμοιβές;
- χρηματοδοτικό σχέδιο (διαθέσιμα κεφάλαια, αναμενόμενος κύκλος εργασιών, επενδύσεις);
- ποιες ασφάλειες χρειάζεστε;
- άδειες που απαιτούνται;
- μορφή διοικητικής οργάνωσης;
- τι θα πρέπει να περιλαμβάνεται στους Γενικούς Όρους και Προϋποθέσεις σας - εάν ισχύει;

Ένας σημαντικός αριθμός επιχειρηματιών μερικής και πλήρους απασχόλησης διευθύνουν τις επιχειρήσεις τους από το σπίτι τους. Άλλοι με leasing μισθώνουν χώρους γραφείων, ένα κατάστημα ή άλλα κτίρια, όπου έχουν την έδρα της επιχείρησής τους. Ό,τι και να επιλέξετε, να έχετε στο μυαλό



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



σας κάποια πράγματα. Στην πράξη το να εδρεύει η επιχείρηση στο σπίτι σας επιτρέπεται υπό τον όρο:

- το είδος της επιχείρησης σας να μπορεί να χαρακτηριστεί ως γραφείο
- οι πελάτες σας να μην έρχονται σε επαφή με το σπίτι
- να μην προκαλεί αυτό καμία ενόχληση στους γείτονές σας
- ένα μικρό μόνο μέρος του σπιτιού να χρησιμοποιείται για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Οι νέοι επιχειρηματίες στην Ολλανδία σήμερα πολύ συχνά μοιράζονται κοινούς χώρους γραφείων, για να κάνουν επιχειρήσεις.

Βγάλτε (μερικά) χρήματα

Πάντα ξεκινάμε ως εξής: Πώς μπορώ να κάνω λεφτά! Μια επιχείρηση χρειάζεται πάντα πελάτες που να θέλουν το προϊόν. Και με την πώλησή του θα κάνουν λεφτά, γιατί αλλιώς δεν μπορεί να επιβιώσει η επιχείρηση.

Πώς νομίζετε ότι θα κερδίσετε χρήματα από μια επιχείρηση; Βγείτε έξω στην αγορά. Κάντε το μέσω:

- Social Media
- Συναντήσεις με τους πελάτες σας
- Συνέδρια Ασφαλείας
- Εν ψυχρώ: απλά να το δοκιμάσετε με το παιχνίδι αριθμών

Αξιολογήστε και βελτιώστε

Συνεχώς να προσπαθείτε να βελτιωθείτε. Ζητήστε ανατροφοδότηση από τους πελάτες. Θα έχετε πολλές κακές ημέρες στο ξεκίνημα. Όμως, η αποτυχία είναι ένα μάθημα, για να γίνετε καλύτεροι.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



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



Αναζητήστε την προστιθέμενη αξία για τον πελάτη:

- Σκέψη για μια καλή αρχή

- Προβληματισμός για το πώς να το εξηγήσετε ακόμα καλύτερα

- Με χίλιους τρόπους: Κλείστε όσα περισσότερα ραντεβού είναι δυνατόν (Κυνηγήστε το: 10 κλήσεις μπορεί να σας δώσουν οκτώ ΟΧΙ και δύο φορές ΝΑΙ. Εάν το ραντεβού δεν πάει τόσο καλά, τότε σκεφτείτε πώς να βελτιωθείτε.

- Να αποκτήσετε αποθέματα χρημάτων και ενέργειας για τις κακοτυχίες και τα λάθη. Αυτή είναι σημαντική συμβουλή -αλλά μερικές φορές είναι εξαιρετικά δύσκολο να γίνει. Μην σπαταλάτε χρήματα ή ενέργεια. Θα αντέξετε τα λάθη και τις κακοτυχίες στο δρόμο σας, έχοντας κεφάλαιο και ενέργεια. Θα το χειριστείτε καλύτερα.

- Ποτέ να μη χάσετε τον έλεγχο - μέχρι να πουλήσετε. Αν χάσετε τον έλεγχο, θα κινδυνεύσετε να χάσετε το όραμα που έχετε για την εταιρεία σας. Ακόμα κι αν η εταιρεία Honest Tea έβαλε τα επενδυτικά κεφάλαια στην αρχή, οι συνιδρυτές πάντα παραμένουν στη θέση του οδηγού (και ναι – ο Goldman μπορεί ακόμα να είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Honest Tea, αλλά το αφεντικό του στην Coca-Cola μπορεί να πει «όχι» οποιαδήποτε στιγμή. Έτσι, ο πραγματικός έλεγχος της έχει φύγει για πάντα).

- Μην συμβιβάζετε για τα μεγάλα πράγματα - συμβιβαστείτε για οτιδήποτε άλλο. Όραμα. Σκοπός. Βασικές αξίες. Μείνετε σταθεροί σε αυτά. Αλλά επίσης χρειάζεται και ευελιξία όσον αφορά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που θέλετε να παρέχετε. Πολλοί επιχειρηματίες αποτυγχάνουν να «αφουγκραστούν την αγορά» και να υιοθετήσουν αυτό που θέλει ο πελάτης.

- Ανακαλύψτε πως να πετύχετε τους στόχους σας με ένα μικρό προϋπολογισμό - Στη συνέχεια διαιρέστε τον αριθμό αυτό στο μισό. Πρέπει να εφαρμόζετε την τακτική της αυστηρής λιτότητας για την επιχείρησή σας από την πρώτη μέρα. Όχι φανταχτερά γραφεία. Όχι φανταχτερά έγχρωμα φυλλάδια. Ο στόχος σας είναι να μείνετε ζωντανοί μέχρι τη στιγμή της επιτυχίας σας. Το ξετίναγμα του προϋπολογισμού δε θα ασφαλίσει τίποτα, παρά ένα γρήγορο θάνατο.

- Είναι ένας μαραθώνιος, δεν είναι αγώνας ταχύτητας. Η οικοδόμηση μιας επιχείρησης δεν είναι ούτε για τον εξασθενημένο ούτε για τον τρελαμένο με την ταχύτητα. Το να ανέβεις το Έβερεστ δεν γίνεται με 3 απλά βήματα του τύπου 1.) αποφασίσετε ότι θέλετε να το κάνετε, 2.) πετάτε στο Νεπάλ με μηδενική προετοιμασία, 3.) τρέχετε κατ'ευθείαν επάνω στο βουνό μέσα σε 12 μόλις λεπτά!



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



Αντιθέτως, λοιπόν, βεβαιωθείτε ότι οργανώνετε μακροπρόθεσμα και επικεντρωθείτε σε μικρά και σταθερά βήματα: Χρειάζονται 26.364 βήματα για να αναρριχηθείτε στο Έβερεστ.

Δέσμευση

Η δέσμευση είναι ένα από τα πιο σημαντικά πράγματα. Γιατί είναι σημαντικό να δεσμευθείτε και να είστε παθιασμένοι; Επειδή χρειάζεται σκληρή δουλειά και θα πρέπει να την κάνετε σε ισορροπία με την ιδιωτική ζωή σας. Φανταστείτε τη διαδρομή για μία φοβερή επιτυχημένη επιχείρηση: ο ιδρυτής εργάζεται πυρετωδώς για 18 ώρες την ημέρα, για τουλάχιστον 5 συνεχόμενα χρόνια. Αλήθεια; Όχι δεν είναι έτσι. Σε ιδιωτική συνομιλία μου με τον Goldman, μου είπε δύο λόγους για τους οποίους τα κατάφερε τα δύσκολα χρόνια: πρώτα - πίστευε στο σκοπό του και δεύτερο πάλεψε για την προσωπική του ισορροπία. Η αντίληψη ότι θα πρέπει να σκοτώσουμε τις οικογενειακές μας σχέσεις, την προσωπική μας υγεία ή την αίσθηση του μέτρου και της λογικής, για να χτίσουμε τη δική μας επιχείρηση είναι εντελώς λανθασμένη. Πάρτε παράδειγμα από μένα – μην κάνετε το αντίθετο.

Δημιουργήστε την επιχείρησή σας και το εμπορικό της σήμα, όπως αν θα τα είχατε για μια ζωή. Θα πουλήσετε την επιχείρησή σας κάποια μέρα; Μπορεί. Είναι αυτός ο μοναδικός λόγος που τη δημιουργείτε; Πιθανώς όχι. Όταν ξεκινάτε και δημιουργείτε μια επιχείρηση που βασίζεται στο πάθος και σε ουσιαστικό σκοπό, με μια διακαή επιθυμία να λύσετε το πρόβλημα του πελάτη σας, δημιουργείτε μια πολύτιμη επιχείρηση. Αντίθετα, όσοι έχουν βραχυπρόθεσμα σχέδια, σπάνια πετυχαίνουν.

Πηγές:

- Πηγή: Eric T. Wagner / Forbes 2016
- Πηγή: drs. R. Gielkens / First steps in starting up a (successful business Dutch TBG Meeting 14-15th April 2016
- Πηγή: Presentations drs.P.G.J.C.van Schie MA / TBG 2016
- Πηγή: P. Hurley / It's all about the Squinch! 19/11/2013 YouTube
- Πηγή: Starting your own business as a self-employed entrepreneur / Kamer van Koophandel
- Πηγή: Department of Psychology at University of York, Richard J. W. Vernon, Clare A. M. Sutherland, Andrew W. Young, and Tom Hartley 17th July 2014
- Πηγή: Dutch Ministry of Education



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



Ένας κριτικός προβληματισμός – Κροατία

Πώς να δημιουργήσετε μια επιτυχημένη επιχείρηση;

Μετά την ανάγνωση της ολλανδικής ανάλυσης (και μετά από μια παρουσίαση που βασίζεται σε αυτήν), πρέπει να παρατηρήσω τις ομοιότητες μεταξύ των Ολλανδών και των Κροατών νέων στα σχολεία ή γενικά μεταξύ των νέων στο δυτικό κόσμο. Πράγματι, γι' αυτούς, όλα έχουν να κάνουν με τα κινητά τηλέφωνα. Έχει γίνει τρόπος ζωής τους και το θεωρούν αδιανόητο να κάνουν βήμα χωρίς το κινητό τους, σχεδόν αδύνατο. Συνεχώς το κοιτάνε, το κεφάλι γέρνει προς τα κάτω πάντα, ακόμα και στην πιο ακατάλληλη περίπτωση. Είναι ένας εθισμός για την πλειοψηφία των νέων σήμερα. Φυσικά, δεν πρόκειται απλά για ένα κινητό τηλέφωνο σήμερα, με την κοινωνική δικτύωση, τα προγράμματα περιήγησης στο Internet, τα βίντεο, τη μουσική και κάθε είδος ηλεκτρονικού εξοπλισμού που οι νέοι άνθρωποι χρησιμοποιούν, όλα αυτά σε μία και μοναδική συσκευή. Όταν πρόκειται για την πώληση και παρουσίαση του εαυτού σας ως ένα εμπορικό brand, την παρουσίαση και τη διαφήμιση γενικά είναι ένα τέλειο μέσο. Όπως σημειώνεται στο ολλανδικό κείμενο, σας επιτρέπει να συνδέσετε τον εαυτό τους με τον κόσμο μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα, να ανταλλάξετε μέσα ενημέρωσης και να διαδώσετε πληροφορίες.

Σήμερα, αυτό είναι όλο και πιο ωφέλιμο για τις επιχειρήσεις, δεδομένου ότι όχι μόνο επιταχύνει τη διαδικασία, την κάνει εύκολη παντού και για όλους, αλλά το κινητό είναι επίσης ένα απαραίτητο «αξεσουάρ» των νέων οικείο, διασκεδαστικό και εύκολο στη χρήση. Όσον αφορά την καλή εικόνα του προφίλ πρέπει να σημειωθεί ότι οι περισσότεροι από τους νέους μας δεν ενδιαφέρονται να δείξουν την αληθινή τους εικόνα, καθώς μάλιστα τους αρέσει να δημοσιεύουν φωτογραφίες του εαυτού τους φορώντας γυαλιά ηλίου, με στημένα χαμόγελα, τρελές πόζες και κρυμμένα μάτια. Ωστόσο, θεωρώ ότι είναι δύσκολο να πιστέψουμε ότι κάποιος από αυτούς σκέφτεται επιχειρηματικά, ότι δηλαδή το online προφίλ τους θα μπορούσε να τους βοηθήσει να λανσάρουν τον εαυτό τους. Το λάθος τους, που ήδη αναφέρθηκε στην ολλανδική ανάλυση, είναι ότι οι νέοι μας δε βλέπουν ακόμα την κοινωνική δικτύωση ως μια επιχειρηματική πλατφόρμα. Είναι για αυτούς ακόμα κατά κύριο λόγο μια πηγή διασκέδασης και παιχνιδιών. Κάνουν χρήση του Facebook και του Instagram, αλλά για αυτούς ο Mark Zuckerberg είναι απλά ο τύπος που έκανε το FB, όχι ο επιχειρηματίας που έκανε εκατομμύρια με την εφεύρεσή του.

Εξακολουθούν να αγνοούν ότι η επιχειρηματικότητα είναι κάτι στο οποίο θα μπορούσαν να δοκιμάσουν τις δυνατότητές τους. Νομίζουν ότι είναι κάτι που χρειάζεται χρήματα και υψηλή εκπαίδευση και αποτυγχάνουν να δουν τις ευκαιρίες που θα μπορούσαν να τους ωφελήσουν ακόμα και όταν έχουν μια πολλά υποσχόμενη ιδέα. Το πρόβλημα δεν είναι μόνο στην προσωπική τους στάση, αλλά και στην γραφειοκρατία που μαστιάζει το κροατικό σύστημα. Είναι σχεδόν αδύνατο για έναν επιχειρηματία στην Κροατία να ξεκινήσει, χωρίς σημαντική χρηματική στήριξη. Για αυτόν ακριβώς το λόγο μερικοί από τους πιο εξέχοντες νέους επιχειρηματίες της Κροατίας που πέτυχαν



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



ήταν στην πραγματικότητα αρκετά ευκατάστατοι (ή οι οικογένειές τους), ακόμη και πριν την απογείωση της επιχείρησής τους.

Θα ήθελα να αναφερθώ σε έναν από αυτούς, τον κ. Mate Rimac, ίσως το πιο γνωστό νεαρό μεγαλοεπιχειρηματία στην Κροατία σήμερα και σίγουρα έναν από τα πιο γνωστούς τοπικούς επιχειρηματίες. Τι έκανε; Ο κ. Rimac έβαλε στόχο να δημιουργήσει το δικό του ηλεκτρικό αυτοκίνητο και τελικά ίδρυσε μία μικρή εταιρεία που ονομάζεται Rimac Αυτοκίνητα (ή Rimac Automobili). Παρόλο που είναι μόλις είκοσι πέντε, η εταιρεία του παρουσίασε πρόσφατα το ταχύτερο ιδιωτικό ηλεκτρικό αυτοκίνητο στον κόσμο στο τελευταίο Ευρωπαϊκό Car Show. Ενώ όλα αυτά ακούγονται σαν μία καταπληκτική και θριαμβευτική ιστορία της μεγάλης οθόνης, είναι ευρέως γνωστό το γεγονός ότι η οικογένειά του Rimac δεν είναι κάποια φτωχή οικογένεια που ζει στην εξαθλίωση, αλλά μάλλον είναι καλοστεκούμενη και ευημερούσα. Φυσικά, αυτή είναι μία ακόμα μικρή επιχείρηση, αλλά το θέμα είναι ότι οι αυτοδημιούργητοι επιχειρηματίες που ξεκίνησαν από το μηδέν και εξακολουθούν να είναι πετυχημένοι σχεδόν δεν υπάρχουν στην Κροατία.

Το σύστημα λοιπόν μαστίζεται από τέτοιες συνθήκες ώστε είναι σχεδόν αδύνατο να ευημερήσει μία επιχείρηση που αγωνίζεται: απέραντη γραφειοκρατία, απαιτούμενες άδειες, συμβάσεις. Η χώρα δεν προσφέρει σχεδόν κανένα όφελος στους επιχειρηματίες, πόσο μάλλον τους νέους, στους οποίους δε δίνει κεφάλαιο, για να ξεκινήσουν. Τέτοιες συνθήκες αποτρέπουν τη δυνατότητα εξέλιξης κάθε ελπιδοφόρας ιδέας. Αν αλλάξουν οι συνθήκες για το ξεκίνημα, αν γίνει πιο εύκολο για τους νέους επιχειρηματίες να ξεκινήσουν κάτι δικό τους, δεν έχω καμία αμφιβολία ότι θα μπορούσαν να κάνουν κάτι δικό τους και να προωθήσουν ιδέες με τη δική τους προσωπική πινελιά ή ίσως θα μπορούσαν να εξελίσουν μία υπάρχουσα ιδέα, να την προωθήσουν και να την απογειώσουν. Από την εμπειρία μου, σε συνεργασία με τους μαθητές μου στις προετοιμασίες για τις κινητικότητες, έχω δει και ακούσει πολλές ιδέες για το τι έχουν να δείξουν. Οι μαθητές δεν στερούνται φαντασίας. Φυσικά, κάθε ιδέα δεν είναι σίγουρο ότι θα νικήσει. Κάποιοι δεν είχαν τόση φαντασία και επηρεάστηκαν από τη δημιουργικότητα των άλλων με τον πιο θετικό τρόπο. Δούλεψαν μαζί εκπληκτικά! Άλλοι ήταν πιο δημιουργικοί, με πρωτότυπες ιδέες αλλά χαλαροί στις υποχρεώσεις τους, ενώ άλλοι που δεν διέθεταν δημιουργικότητα έβαλαν κάτω το κεφάλι και εργάστηκαν σκληρά για τη συστηματική υλοποίηση των ιδεών. Τελικά, κατάφεραν να συνεργαστούν πολύ καλά.



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



Ένας κριτικός προβληματισμός – Τουρκία

Πώς να δημιουργήσετε μια επιτυχημένη επιχείρηση;

Η δημιουργία μιας εταιρείας απαιτεί λίγο πολύ την ίδια διαδικασία που απαιτείται και στην Ολλανδία. Η χρήση μέσων κοινωνικής δικτύωση και η δημιουργία μιας επαγγελματικής ψηφιακής ταυτότητας -για τη σύνδεση με τον κόσμο- και ένα αξιόπιστο εμπορικό σήμα είναι οι βασικοί παράγοντες για το πρώτο ξεκίνημα. Επίσης, είναι βασικό να κάνετε έρευνα αγοράς, να ενημερώνεστε για όσα πρέπει να κάνετε και όσα πρέπει να αποφύγετε, να δημιουργήσετε μια καλή πρώτη εντύπωση. Δίνοντας μια προσωπική πινελιά στην επιχειρηματική σας ιδέα βοηθά ώστε να σας μιμηθούν λιγότερο. Ωστόσο, κάθε επιχειρηματίας πρέπει να είναι έτοιμος να αντιμετωπίσει τις αντιγραφές. Ασφαλώς, υπάρχουν ορισμένες νομικές διαδικασίες που διαφυλάσσουν την πρωτοτυπία της ιδέας σας.

Ως πύλη μεταξύ της Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής και της Κεντρικής Ασίας, η Τουρκία έχει μια καλή οικονομία, ένα ελεύθερο επενδυτικό κλίμα και ένα καλό φορολογικό καθεστώς. Η διαδικασία δημιουργίας μιας επιχείρησης στην Τουρκία είναι απλή και μια από τις συντομότερες στην Ευρώπη. Ο επενδυτής μπορεί να ξεκινήσει τη λειτουργία της νέας επιχείρησης σε περίπου μια εβδομάδα, εάν όλα τα έγγραφα είναι σωστά. Το πρώτο βήμα είναι η σύνταξη του καταστατικού που υπογράφεται από τους διευθυντές της εταιρείας. Το έγγραφο αυτό έχει ισχύ μόνο αν έχει γίνει συμβολαιογραφική πράξη στην Τουρκία. Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο μπορεί στη συνέχεια να κατατεθεί σε τραπεζικό λογαριασμό που έχει ανοιχθεί για την εταιρεία. Αφού κατατεθεί το κεφάλαιο (0,04% του ελάχιστου απαιτούμενου κεφαλαίου) και οι επενδυτές έχουν την απαραίτητη απόδειξη, μπορούν να αρχίσουν τη διαδικασία εγγραφής. Ένα τέλος εγγραφής πρέπει να πληρωθεί προς το Γραφείο Εμπορικού Μητρώου και να κατατεθεί μαζί με τα απαραίτητα έγγραφα.

Το τουρκικό Εμπορικό Μητρώο εκδίδει πιστοποιητικό εγγραφής και η εγγραφή της εταιρείας δημοσιεύεται στην τουρκική εφημερίδα. Η εταιρεία πρέπει επίσης να εγγραφεί στην οικεία Φορολογική Αρχή, προκειμένου να αποδίδει ΦΠΑ.
<https://www.slideshare.net/mobile/ferruhtigli/comparison-of-turkish-and-dutch-participation-regimes>



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



Ένας κριτικός προβληματισμός – Ελλάδα

Πώς να δημιουργήσετε μια επιτυχημένη επιχείρηση;

Η δημιουργία μιας επιχείρησης στην Ελλάδα δεν είναι το ευκολότερο πράγμα στον κόσμο. Ένας βασικός λόγος είναι ότι η γραφειοκρατική διαδικασία τόσο πριν όσο και κατά τη διάρκεια της ύπαρξης της εταιρείας είναι πραγματικά κουραστική και χρειάζεται πολύ χρόνο. Ένα άλλο αρνητικό στοιχείο είναι ότι από τη στιγμή που κάποιος δημιουργεί την εταιρεία του, πρέπει να πληρώνει συνεχώς πολλούς φόρους. Κατά συνέπεια, οι περισσότερες από τις εταιρείες αποφεύγουν να πληρώνουν φόρους, προκειμένου να επιβιώσουν ή εγκαθίστανται σε μια χώρα των Βαλκανίων, όπως τη Βουλγαρία ή τη FYROM. Είναι άξιο να αναφερθεί ότι στην Ελλάδα ο εταιρικός φόρος είναι 23%, ενώ στη Βουλγαρία ή τη FYROM αυτός είναι 10%. Δυστυχώς, αντί να λυθεί το πρόβλημα, τα πράγματα γίνονται χειρότερα. Ένα άλλο πρόβλημα είναι ότι στην Ελλάδα οι ασφαλιστικές εισφορές είναι πολύ υψηλές. Επιπλέον, είναι αδύνατο για μια νέα εταιρεία να πάρει ένα δάνειο από μια τράπεζα, εκτός αν η εταιρεία παρουσιάζει έσοδα 3 χρόνων. Ο μόνος τρόπος για να πάρει κανείς χρήματα από την αρχή της δημιουργίας της εταιρείας είναι μέσω ΕΣΠΑ. Λαμβάνοντας υπόψη όλα τα προηγούμενα δεδομένα και το γεγονός ότι η οικονομική κρίση επηρεάζει έντονα τις πωλήσεις, πολλοί άνθρωποι πραγματικά αποθαρρύνονται να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση.

Όσον αφορά τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, σίγουρα αυτά χρησιμοποιούνται όλο και περισσότερο, ιδίως από τους νέους επιχειρηματίες με έξυπνες ιδέες και ψηφιακές δεξιότητες. Αυτοί οι άνθρωποι διευθύνουν κατά κύριο λόγο τις επιχειρήσεις τους από το σπίτι τους. Όσον αφορά το επιχειρηματικό σχέδιο, στην Ελλάδα, αυτό δεν είναι υποχρεωτικό για την έναρξη μιας επιχείρησης. Ωστόσο, είναι υποχρεωτικό στην περίπτωση που κάποιος σκοπεύει να λάβει ένα δάνειο από μια τράπεζα ή έχει χρηματοδότηση μέσω του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ). Στην Ελλάδα, η χρήση κοινόχρηστων γραφείων δεν είναι τόσο δημοφιλής.



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



Ένας κριτικός προβληματισμός – Πορτογαλία

Πώς να δημιουργήσετε μια επιτυχημένη επιχείρηση;

1) Από την ιδέα στο επιχειρηματικό σχέδιο

Ο πιο κοινός λόγος για τον οποίο αποφασίζει κάποιος να γίνει επιχειρηματίας είναι η ανεργία. Στην Πορτογαλία, λόγω της οικονομικής κρίσης, πολλοί άνθρωποι έχασαν τις δουλειές τους. Ως εκ τούτου, λογικό είναι να προσπαθούν στη συνέχεια να δημιουργήσουν μία δική του επιχείρηση. Ωστόσο, είναι σημαντικό να σκεφτούν διάφορους παράγοντες, πριν επενδύσουν τις αποταμιεύσεις τους ή τις ρισκάρουν ως εγγύηση για το δάνειο της τράπεζας.

1.1) Προσωπικά χαρακτηριστικά

Τι είναι γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρία; Ένα άτομο θα πρέπει να επικεντρωθεί σε αυτό που είναι καλός, στο οποίο μπορεί να αισθάνεται σίγουρος για την δυνατότητά του να γίνει πετυχημένος. Ωστόσο, πρέπει να λάβει υπόψη αν αυτό αποτελεί μια βιώσιμη επιχείρηση. ... Μην στοχεύετε σε όλο τον κόσμο από την αρχή: να είστε προετοιμασμένοι για τις αποτυχίες και να διαχειριστείτε τα έξοδα πολύ αυστηρά - δείτε πως μπορείτε να σώσετε λεφτά: μοιραστείτε, για παράδειγμα, ένα χώρο με άλλους ή απευθυνθείτε σε συμβούλους επιχειρήσεων, για να ξεκινήσετε.

Επιλέξτε τον συνεργάτη σας σοφά - πρέπει και αυτός να πιστεύει στην ιδέα, να δεσμευτεί και να φέρει προστιθέμενη αξία στην επιχείρηση. Μια καλή προσωπική σχέση είναι σημαντική, αλλά δεν είναι ζωτικής σημασίας.

1.2) Η Επιχειρηματική Ιδέα

Όταν κάποιος θέλει να ξεκινήσει μια επιχείρηση και δεν έχει αρκετά χρήματα, δεν πρέπει να φοβάται να συνεταιριστεί με κάποιον που βρίσκεται στην ίδια κατάσταση. Το να μοιράζονται τις εμπειρίες τους θα μπορούσε να είναι ένας τρόπος για να συγκεντρώσουν δυνάμεις ή να εξοικονομήσουν χρήματα, γεγονός ανεκτίμητο.

Ο επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να πιστεύει ότι το κέρδος θα έρθει από την αρχή, δεδομένου ότι θα πάρει κάποιο χρόνο πριν οι δαπάνες καλυφθούν από τα έσοδα. Πρέπει να εργαστεί σκληρά για να αποδείξει στην αγορά ότι το προϊόν του έχει προστιθέμενη αξία. Τα προβλήματα θα πρέπει να θεωρούνται ως ευκαιρίες για τη βελτίωση του προϊόντος.

Το να προσπαθήσει κάποιος να εκπαιδευτεί σε συγκεκριμένα σημεία του επιχειρηματικού σχεδίου στα οποία έχει έλλειψη γνώσεων είναι επίσης ένα σημαντικό στοιχείο - πριν να πάει την ιδέα στην τράπεζα, θα πρέπει να έχει γράψει ένα πλήρες επιχειρηματικό σχέδιο, μετά από μια κριτική προσέγγιση.



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



Δεν υπάρχουν πελάτες στο κατώφλι του σπιτιού μας! Επομένως, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να είναι έτοιμος να πάει από πόρτα σε πόρτα, από πόλη σε πόλη, για να βρει τους δυνητικούς πελάτες του. Ως εκ τούτου, πρέπει να είναι έτοιμος να ασχοληθεί με απορρίψεις, αρνητικά γεγονότα, ημέρες χωρίς πελάτες και ούτω καθεξής. Να εμπνεύσετε την ιδέα στους πελάτες, γιατί είναι οι μελλοντικοί πρεσβευτές σας. Έτσι να έχετε στο μυαλό σας να αφουγκραστείτε τι λένε και τι θέλουν, προκειμένου να υιοθετήσουν το προϊόν σας. Κάποιος μπορεί ακόμη και να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η επιχείρηση δεν θα λειτουργήσει, ότι δεν υπάρχει ανάγκη για κάτι τέτοιο. Μην πιέζετε, μην χάνετε χρόνο και χρήμα! Επιλέξτε μια άλλη ιδέα και ξεκινήστε από την αρχή! Μετά τις πρώτες πωλήσεις, αξιολογήστε το προϊόν και προσπαθήστε να το βελτιώσετε με την αρχική ανατροφοδότηση που σας δόθηκε.

2) Πώς να δημιουργήσετε μια επιχείρηση - λειτουργικές πτυχές

Η πρωτοβουλία για τη δημιουργία μιας επιχείρησης περιλαμβάνει μια σειρά από κινδύνους που πρέπει να αξιολογούνται και σημαντικές αποφάσεις που πρέπει να ληφθούν, συμπεριλαμβανομένου και του καθορισμού του νομικού καθεστώτος της εταιρείας - από την άποψη ευθύνης του επιχειρηματία και της επιχείρησης.

2.1) Επιχειρήσεις που πραγματοποιούνται από ένα μόνο άτομο πρέπει να έχουν μία από τις ακόλουθες μορφές:

- Empresário em Nome Individual (Μοναδικός Δικαιούχος)
- Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada (Ατομική Περιορισμένης Ευθύνης)
- Sociedade Unipessoal por Quotas (Μεμονωμένος Μέτοχος Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης)

2.2) Οι επιχειρήσεις που πραγματοποιούνται από περισσότερα από ένα άτομα μπορούν να λάβουν μία από τις ακόλουθες νομικές μορφές :

- Sociedade em Nome Colectivo (Εταιρική Σχέση),
- Sociedade por Quotas (Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης),
- Sociedade em Comandita (Περιορισμένη Σύμπραξη),
- Sociedade Anónima (Δημόσια Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης)



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



ή

- Cooperativa (Συνεταιρισμός).

2.3) Εάν κάποιος σκέφτεται να προσλάβει προσωπικό, θα πρέπει να είναι σίγουρος να αξιολογήσει το κόστος. Θα πρέπει να πληρώσει όχι μόνο τον κανονικό μισθό, αλλά 14 μήνες μισθό το χρόνο, εισφορές κοινωνικής ασφάλισης, 14 δημόσιες αργίες και πέντε εβδομάδες διακοπές.

2.4) Αν κάποιος ετοιμάζεται να ξεκινήσει μια επιχείρηση στην Πορτογαλία, πρώτο εμπόδιο του θα είναι το εμπόδιο της γλώσσας. Αν δεν ομιλεί και κατανοεί την πορτογαλική γλώσσα, θα πρέπει να προσλάβει ένα μεταφραστή, γιατί όλα τα επίσημα έγγραφα θα είναι στα πορτογαλικά.

2.5) Εάν έρχεται κάποιος στην Πορτογαλία εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, είναι δύσκολο να αποκτήσει άδεια παραμονής, για να ξεκινήσει μία επιχείρηση. Οι υπήκοοι της Ευρωπαϊκής Ένωσης με τη χορήγηση δελτίου διαμονής, ωστόσο, είναι ελεύθεροι να γίνουν αυτοαπασχολούμενοι στην Πορτογαλία.

2.6) Η διαδικασία της δημιουργίας μιας επιχείρησης έχει απλοποιηθεί πρόσφατα, και έχουν εισαχθεί εναλλακτικοί τρόποι. Αυτοί είναι:

- Empresa online (μια εταιρεία μπορεί να συσταθεί μέσω του Διαδικτύου)
- Empresa na Hora, η οποία επιτρέπει σε μια εταιρεία να συσταθεί σε λιγότερο από μία ώρα, παρέχοντας τα απαραίτητα έγγραφα σε ένα από τα ειδικά γραφεία: Lojas da Empresa (Επίσημα Κέντρα Επιχείρησης) ή Conservatórias de Registo Comercial (Μητρώα Εμπορικής Εταιρείας).

Αυτές οι απλούστερες μέθοδοι δεν είναι ακόμα διαθέσιμες για όλες τις νομικές μορφές εταιρειών ή σε όλες τις περιοχές της χώρας, έτσι ίσως θα χρειαστεί να χρησιμοποιηθεί η παραδοσιακή μέθοδος.

Τα βασικά βήματα σε αυτή τη μέθοδο είναι:

- Κάντε αίτηση για Πιστοποιητικό Καταλληλότητας και την αντίστοιχη κάρτα αναγνώρισης προσωρινής νομικής οντότητας.
- Καταθέστε το μετοχικό κεφάλαιο σε τραπεζικό λογαριασμό που έχει ανοιχθεί στο όνομα του μελλοντικών επιχειρηματιών.
- Αποκτήστε μια δημόσια πράξη υπογεγραμμένη σε συμβολαιογράφο (αν χρειάζεται).



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



- Κάντε έναρξη της δραστηριότητας σε μια τοπική εφορία.
- Καταχωρήστε την εταιρεία στην Conservatoria Registo Comercial (Μητρώο εγγραφής).
- Εγγραφείτε ως φορολογούμενοι.

Πριν από την έναρξη της επιχείρησής σας, θα πρέπει να βρείτε έναν αξιόπιστο δικηγόρο. Η λήψη νομικών συμβουλών θα βοηθήσει στον εντοπισμό τυχόν διαθέσιμων φοροαπαλλαγών και στο ομαλό πέρασμα μέσα από την γραφειοκρατική διαδικασία που περιμένει τον επιχειρηματία.

2.7) Πρέπει να προσέξετε τη νομοθεσία που διέπει τη σύσταση επιχειρήσεων σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας, οι οποίοι μπορεί να απαιτούν άδεια. Για ορισμένες επιχειρήσεις στην Πορτογαλία είναι παράνομο να αρχίσει κάποιος δραστηριότητα, πριν να του χορηγηθεί επίσημη άδεια. Μπορεί κάποιος να χρειαστεί να έχει ορισμένα προσόντα ή πιστοποιητικά, και ίσως ακόμη και να χρειαστεί να δώσει γραπτή εξέταση στα πορτογαλικά, για να ανοίξει μια συγκεκριμένη επιχείρηση. Τα Lojas de Empresa (Επίσημα Κέντρα Επιχείρησης) μπορούν να βοηθήσουν στην επισημοποίηση εταιρειών και την αδειοδότησή τους στο συγκεκριμένο τομέα δραστηριότητας.



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



Ένας ιταλικός επίλογος σχετικά με τον τρόπο δημιουργίας μίας επιχείρησης

Εισαγωγή

Με το έργο TBG (Transnational Business Groups), τα σχολεία-εταίροι κλήθηκαν να προβληματιστούν σχετικά με το πώς το εκπαιδευτικό και επιχειρηματικό ολλανδικό σύστημα θα μπορούσε να προσαρμοστεί στις τοπικές και εθνικές πραγματικότητες τους.

Αυτή η άσκηση, η οποία ξεκίνησε με την υλοποίηση των θεματικών εργαστηρίων στην Ολλανδία τον Απρίλιο του 2016, που υλοποιήθηκε σε συνδυασμό με την πιλοτική online εφαρμογή των ενοτήτων από το έργο «Scuola d'Impresa» ήταν πολύ χρήσιμη. Συγκεκριμένα, ενθάρρυνε τους εκπαιδευτικούς που συμμετέχουν στην υλοποίηση του έργου TBG να ασκήσουν κριτική στις παιδαγωγικές πρακτικές τους στον τομέα της επιχειρηματικής εκπαίδευσης, αξιοποιώντας έτσι τα αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια των δύο ετών από δραστηριότητες με τους μαθητές.

Λαμβάνοντας υπόψη τις αναφορές που δόθηκαν από τα σχολεία-εταίρους, παρέχουμε με αυτήν την αναφορά επιπρόσθετες σκέψεις και προτάσεις για τον τρόπο δημιουργίας μίας επιχείρησης.

Πώς να δημιουργήσετε μια επιτυχημένη επιχείρηση;

Το επιχειρηματικό πνεύμα και η επιχειρηματική νοοτροπία είναι το παν και προηγείται του επιχειρηματικού σχεδίου (business plan). Από αυτή την άποψη, είναι χρήσιμο να κατανοήσουμε σε βάθος τον όρο «εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα» και να κάνουμε διάκριση μεταξύ των «γενικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων», τις οποίες θα πρέπει να αποκτήσει ο καθένας, και «συγκεκριμένων επιχειρηματικών δεξιοτήτων» που απαιτούνται για να ξεκινήσει μια επιχείρηση. Είναι σημαντικό στον τομέα της εκπαίδευσης και της επαγγελματικής κατάρτισης, η απόκτηση της επιχειρηματικής νοοτροπίας να διατρέχει το σύνολο του εκπαιδευτικού συστήματος. Αυτό το είδος της εκπαίδευσης θα πρέπει να ενισχύσει τα χαρακτηριστικά και τις ικανότητες που γενικά αποτελούν τη βάση της επιχειρηματικότητας. Οι γενικοί κοινοί εκπαιδευτικοί στόχοι προς αυτή την κατεύθυνση είναι, για παράδειγμα οι εξής:

- Να κατανοήσουν ότι η αυτοαπασχόληση είναι μία βιώσιμη επιλογή σταδιοδρομίας.
- Να είναι σε θέση να αναπτύξουν μία ιδέα για να παράγουν ένα προϊόν ή μία υπηρεσία.
- Να μάθουν πώς να αντιμετωπίζουν τα προβλήματα και να τα λύνουν.
- Να μάθουν να εργάζονται σε ομάδες και να είναι σε θέση να επικοινωνούν και να συνεργάζονται με άλλους μαθητές και ενήλικες.
- Να διαχειρίζονται με υπευθυνότητα τους πόρους και τα χρήματα.
- Να αποτελέσει η δημιουργικότητα μοχλό για την επιχείρηση.
- Να κατανοήσουν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν οι οργανώσεις στην κοινωνία.



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



Σύμφωνα με την Ανδρούλα Βασιλείου (Επίτροπο Παιδείας, Πολιτισμού, Πολυγλωσσίας και Νεολαίας) στην ανακοίνωσή της για το Σχέδιο Δράσης 2020 για την επιχειρηματικότητα: «Η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα είναι ένας μελλοντικός κινητήρας ανάπτυξης και θα βοηθήσει τους επιχειρηματίες του αύριο. Για να παραμείνει ανταγωνιστική η Ευρώπη πρέπει να επενδύσει στο ανθρώπινο δυναμικό της, τις ικανότητές του, την προσαρμοστικότητα και την καινοτομία. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να ενθαρρύνουμε την υιοθέτηση μιας νέας ευρωπαϊκής νοοτροπίας που θα είναι επικεντρωμένη στην επιχειρηματικότητα και το πρώτο βήμα προς αυτή την κατεύθυνση συνίσταται στην καλλιέργεια επιχειρηματικού πνεύματος από τα πρώτα στάδια του εκπαιδευτικού συστήματος». Η έκθεση δείχνει ότι στα δύο τρίτα των χωρών η επιχειρηματική εκπαίδευση αναγνωρίζεται ρητά στα προγράμματα πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης. Αν και δε διδάσκεται ως ξεχωριστό μάθημα στα δημοτικά σχολεία, οι μισές από τις χώρες που μελετήθηκαν έχουν ορίσει εκπαιδευτικούς στόχους που σχετίζονται με την επιχειρηματική νοοτροπία και τις δεξιότητες, όπως την αίσθηση της πρωτοβουλίας, της δημιουργικότητας και της ανάληψης ρίσκων. Στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, οι μισές από τις χώρες ενσωματώνουν την επιχειρηματικότητα στα προγράμματα σπουδών των υποχρεωτικών μαθημάτων όπως είναι η οικονομία και οι κοινωνικές επιστήμες.

Το σχέδιο δράσης για την επιχειρηματικότητα του 2020 αναφέρει επίσης ότι για την τόνωση της επιχειρηματικότητας στην Ευρώπη και για να έρθει η Ευρώπη και πάλι στο προσκήνιο της ανάπτυξης και της απασχόλησης χρειαζόμαστε περισσότερους επιχειρηματίες. Ως συνέχεια της αναθεώρησης της πρωτοβουλίας Small Business Act, τον Απρίλιο του 2011 και της ανακοίνωσης για τη βιομηχανική πολιτική, το προτεινόμενο σχέδιο δράσης σκιαγραφεί ένα καινούριο όραμα και μια σειρά από ενέργειες που πρέπει να ληφθούν τόσο σε επίπεδο ΕΕ όσο και στα κράτη μέλη, για να υποστηρίξουν την επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη. Βασίζεται σε τρεις πυλώνες: την ανάπτυξη της εκπαίδευσης και της κατάρτισης για την επιχειρηματικότητα, τη δημιουργία του κατάλληλου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, τον καθορισμό προτύπων και την ευαισθητοποίηση των ομάδων-στόχων.

Η επένδυση στην επιχειρηματικότητα είναι ένα από τα πιο παραγωγικά βήματα που μπορεί να κάνει η Ευρώπη. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι μεταξύ 15% και 20% των μαθητών που συμμετέχουν σε πρόγραμμα μικρής επιχείρησης στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση θα ξεκινήσουν στη συνέχεια δικές τους επιχειρήσεις. Ο αριθμός αυτός αντιστοιχεί σε τρεις ή πέντε φορές σε σχέση με τον γενικό πληθυσμό. Ανεξάρτητα από το αν θα καταφέρουν τελικά να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση ή μια κοινωνική επιχείρηση, οι νέοι άνθρωποι θα επωφεληθούν από την εκμάθηση της επιχειρηματικότητας και έτσι θα αναπτύξουν επιχειρηματικές γνώσεις, δεξιότητες και συμπεριφορές όπως η δημιουργικότητα, η πρωτοβουλία, η επιμονή, η ομαδική εργασία, η γνώση των κινδύνων και το αίσθημα ευθύνης. Αυτή είναι η επιχειρηματική νοοτροπία που βοηθά τους επιχειρηματίες να μετατρέψουν τις ιδέες σε πραγματικά περιστατικά και, επίσης, αυξάνει σε μεγάλο βαθμό τη δυνατότητα εύρεσης εργασίας.

Η επιχειρηματικότητα είναι μια βασική ικανότητα εντός του ευρωπαϊκού πλαισίου, καθώς και εντός των δράσεων που καθορίζονται από την Επιτροπή «Επανεξετάζοντας την Εκπαίδευση». Η επιχειρηματικότητα είναι ένα εργαλείο για τη δυνατότητα εύρεσης εργασίας σύμφωνα με τον ετήσιο ρυθμό αύξησης το 2013. Αρκετά κράτη μέλη έχουν θεσπίσει με επιτυχία εθνικές στρατηγικές



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



για την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα ή έχουν εισαγάγει στο πρόγραμμα σπουδών την «επιχειρηματικότητα ως υποχρεωτικό μάθημα». Ωστόσο, χρειάζεται περισσότερη δουλειά.

Η εκπαίδευση θα πρέπει να είναι πιο κοντά στην πραγματική ζωή μέσα από μοντέλα μάθησης που θα εφαρμόζονται στην πράξη και τις εμπειρίες των επιχειρηματιών που θα δραστηριοποιούνται στην πραγματική οικονομία. Χρειαζόμαστε μαθησιακούς στόχους για την επιχειρηματικότητα που να οριστούν από όλους τους εκπαιδευτικούς, προκειμένου να θεσπιστούν αποτελεσματικές μεθοδολογίες μάθησης στην τάξη. Συνεργασίες με επιχειρήσεις μπορούν να εξασφαλίσουν ότι η εκπαίδευση και η κατάρτιση προγραμμάτων σπουδών είναι σχετικές με τις ανάγκες του πραγματικού κόσμου.

Μία από τις προτεραιότητες του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου από τη «στρατηγική ατζέντα για την Ένωση» τον Ιούνιο του 2014 ανέφερε ότι σε μια εποχή αλλαγών, όλοι πρέπει να έχουν την ευκαιρία να αναπτύξουν δεξιότητες, να αλλάξουν τη ζωή τους, και έτσι ο στόχος είναι να προωθήσουμε τα κατάλληλα προσόντα για μία «σύγχρονη οικονομία και τη δια βίου μάθηση». Προκειμένου να συμβάλει στην αναθεώρηση της στρατηγικής για την Ευρώπη του 2020, η ιταλική προεδρία έχει ξεκινήσει μια πολιτική συζήτηση σχετικά με το μελλοντικό ρόλο των προγραμμάτων εκπαίδευσης και κατάρτισης για την ανάπτυξη σε επίπεδο ΕΕ και σε εθνικό επίπεδο. Η έμφαση που δίνεται στην εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα έχει οριστεί ως επαναφορά στην ατζέντα του Όσλο για την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη, επειδή ενισχύει την προώθηση του επιχειρηματικής νοοτροπίας στην κοινωνία, και στο στρατηγικό πλαίσιο για την ευρωπαϊκή συνεργασία στην εκπαίδευση και την κατάρτιση.

Η κύρια πρόκληση είναι να προωθήσουμε την απόκτηση εγκάρσιων βασικών δεξιοτήτων, όπως την ψηφιακή ικανότητα των πολιτών, το «μαθαίνω πώς να μαθαίνω», την αίσθηση της πρωτοβουλίας και της επιχειρηματικότητας καθώς και την ευαισθησία σε πολιτιστικά θέματα. Η ενσωμάτωση των στοιχείων της επιχειρηματικότητας στην εκπαίδευση και την κατάρτιση πρέπει να στοχεύει να παρέχει σε όλους τους μαθητές, ανεξάρτητα από το φύλο, τις κοινωνικο-οικονομικό ή ειδικές ανάγκες, την ευκαιρία να αναπτύξουν τις δεξιότητες και την εμπειρία που απαιτούνται για την «επιχειρηματικότητα».

Ειδικότερα, η ικανότητα επικοινωνίας με ξένες γλώσσες είναι απαραίτητη για να έχουν τη δυνατότητα οι ευρωπαίοι πολίτες να κινούνται, να εργάζονται και να μαθαίνουν ελεύθερα σε όλη την Ευρώπη, και αυτή η ικανότητα γίνεται ολοένα και πιο σημαντική για τους νέους. Οι επιχειρηματικές δεξιότητες είναι σημαντικές για τη ζωή γενικά, αλλά και για να διευκολύνουν τους πολίτες να ασκούν μεγαλύτερο έλεγχο πάνω στο μέλλον τους. Οι επιχειρηματικές δεξιότητες θα πρέπει να διδάσκονται σε όλα τα επίπεδα της εκπαίδευσης και της κατάρτισης, ξεκινώντας, κατάλληλα, από τα πρώτα χρόνια, έτσι ώστε να επιτρέπουν τη συνέχιση της ανάπτυξης των μαθητών για όλη τη διάρκεια της σχολικής εκπαίδευσης. Όλοι οι μαθητές πρέπει να έχουν την ευκαιρία να συμμετέχουν σε προγράμματα που τους βοηθούν να αναπτύξουν αυτές τις δεξιότητες.