



# Ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας

Μεθοδολογία



# Αξιολόγηση της ιδέας

- ❑ Αφού έχετε ολοκληρώσει τη δημιουργική διαδικασία παραγωγής ιδεών, είναι πολύ σημαντικό να ταξινομήσετε τις ιδέες με βάση την προτεραιότητά τους
  - ❑ Κάποιες ιδέες μπορεί να τις απορρίψετε σχεδόν αμέσως
- ❑ Χρειάζεται να ερευνήσετε την κάθε ιδέα και να κρατήσετε μόνο αυτή που θεωρείτε ότι αξίζει να επενδύσετε πάνω της

❑ Υπάρχουν διάφοροι τρόποι αξιολόγησης ιδεών που θα τους δείτε αναλυτικά

στις επόμενες διαφάνειες:

- ✓ **PMI:** +(Συν) και -(Μείον) και Ενδιαφέρουσα
- ✓ **SWOT:** Δυνατά σημεία, Αδύναμα σημεία, Ευκαιρίες, και Απειλές

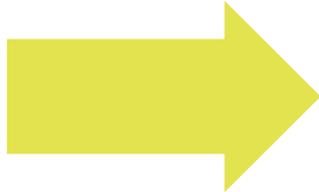


Αφού αξιολογήσετε την ιδέα, θα αποφασίσετε αν θέλετε να τροποποιήσετε, να αναπτύξετε ή να απορρίψετε την επιχειρηματική ιδέα

# Μεθοδολογία



Όταν έχετε καταλήξει έστω και σε μια αρχική επιχειρηματική ιδέα, εφαρμόστε την τεχνική **PMI (Plus Minus Interesting)**



- ❑ Πρόκειται για μια αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας
- ❑ Τον εντοπισμό **των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων της**
- ❑ Αφιερώστε 3 λεπτά για τον εντοπισμό των πλεονεκτημάτων και 3 λεπτά για τον εντοπισμό των μειονεκτημάτων
- ❑ Στη συνέχεια, αφιερώστε 2 λεπτά για να αποφασίσετε αν αξίζει τελικά να επενδύσετε στην ανάπτυξή της



Η **ανάλυση SWOT (Strengths-Weaknesses-Opportunities & Threats)** είναι ένα εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού

- ❑ Χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση των θετικών και αρνητικών σημείων ενός θέματος, όταν η επιχείρηση πρέπει να λάβει μία απόφαση σχετικά με μια επιχειρηματική ιδέα, ένα project ή ένα εγχείρημα
- ❑ Κατά την ανάλυση SWOT μελετώνται:
  - ❑ τα δυνατά (Strengths) και αδύνατα (Weaknesses) σημεία μίας επιχείρησης, οργανισμού ή και περιοχής
  - ❑ οι ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats) που υπάρχουν

# SWOT ανάλυση (Strengths-Weaknesses-Opportunities & Threats)



## Δυνατά σημεία

- ❖ Είναι τα χαρακτηριστικά εκείνα που θα δώσουν στην επιχείρηση ή το project το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- ❖ Το χαρακτηριστικό, δηλαδή, που θα κάνει τη δική σας επιχείρηση ξεχωριστή σε σχέση με όλες τις άλλες
- ❖ **Δείτε τα δυνατά σημεία της επιχειρηματικής ιδέας:**
  - ✓ Πως θα προωθηθεί η ιδέα στην αγορά;
  - ✓ Τι θα έχει απήχηση και θα ενδιαφέρει περισσότερο;
  - ✓ Είναι καινοτόμα;
  - ✓ Είναι δυνατή η παραγωγή του προϊόντος με χαμηλό κόστος;
  - ✓ Είναι εύκολο να βρούμε τα υλικά που χρειαζόμαστε;
  - ✓ Είναι διαθέσιμα άμεσα;

## Αδύναμα σημεία

- ❖ Είναι τα χαρακτηριστικά που θέτουν την επιχείρηση σε μειονεκτική θέση απέναντι σε άλλες
- ❖ Ποιες είναι οι πιθανές προκλήσεις; Για παράδειγμα:
  - ✓ Υψηλά κόστη παραγωγής;
  - ✓ Απαιτητική παραγωγή;
  - ✓ Απαιτείται μεγάλη προσπάθεια όσον αφορά την επικοινωνία με τους πελάτες;
  - ✓ Τα υλικά που χρειαζόμαστε βρίσκονται σε έλλειψη;
  - ✓ Είναι μακριά ο προμηθευτής και θα χρειαστεί να περιμένουμε;



Με βάση τα παραπάνω στοιχεία θα αποφασίσετε αν θέλετε:

- ✓ να τροποποιήσετε
- ✓ να αναπτύξετε
- ✓ να απορρίψετε την επιχειρηματική ιδέα

## Ευκαιρίες

❑ Πρόκειται για τα στοιχεία που θα μπορούσε να εκμεταλλευτεί το Project προς όφελός του. Για παράδειγμα:

- ❑ Ανοίγματα σε καινούριες αγορές (τόπους, ομάδες πελατών κλπ) που κανείς ως τώρα δεν έχει σκεφτεί
- ❑ Διεύρυνση του καταναλωτικού κοινού στο οποίο απευθύνεται
- ❑ Καινούργιοι τρόποι διάθεσης και προώθησης του προϊόντος που δεν έχουν αξιοποιηθεί κλπ.

## Απειλές

❑ Πρόκειται για τα στοιχεία του εξωτερικού οικονομικού περιβάλλοντος που θα μπορούσαν να αποτελέσουν εμπόδιο για την εταιρεία ή το Project. Για παράδειγμα:

- ❑ Ανταγωνιστικές εταιρείες που παράγουν παρόμοια προϊόντα και τα διαθέτουν σε χαμηλότερες τιμές
- ❑ Νόμοι που δυσκολεύουν την παραγωγή των προϊόντων ή τη διάθεσή τους στους πελάτες



# Καταναλωτικό κοινό – στόχος (Target Group)



Παράλληλα με την ανάπτυξη των ιδεών, πρέπει να αποφασίσετε και σε ποιο καταναλωτικό κοινό θα απευθύνεται το προϊόν ή οι υπηρεσίες που θα παρέχετε



Τι είδους ανάγκες θα ικανοποιήσει και τι οφέλη θα έχει ο πελάτης/καταναλωτής από το προϊόν;



Η επιλογή του προϊόντος ή της υπηρεσίας αποτελεί μια από τις πιο σημαντικές αποφάσεις που θα πρέπει να λάβει η επιχείρηση



Θα πρέπει να διασφαλίσετε ότι αφιερώνετε επαρκή χρόνο στη διαδικασία λήψης αποφάσεων και ότι εισακούονται οι απόψεις όλων των μελών της επιχείρησης

# Καινοτομήστε στην επιλογή του προϊόντος ή της υπηρεσίας που θα παρέχετε!



Οι ερωτήσεις που ακολουθούν θα σας βοηθήσουν στην επιλογή του προϊόντος ή της υπηρεσίας:

- ✓ Υπάρχει στην αγορά ζήτηση για το προϊόν ή την υπηρεσία σας;
- ✓ Σε ποιο καταναλωτικό γκρουπ απευθύνεται το προϊόν ή η υπηρεσία;
- ✓ Θα υπάρχουν καλές ευκαιρίες πώλησης του προϊόντος ή της υπηρεσίας;
- ✓ Ποιοι θα ενδιαφέρονταν να το αγοράσουν;
- ✓ Επιτρέπεται η πώληση του προϊόντος ή της υπηρεσίας;
- ✓ Υπάρχει περίπτωση η πνευματική ιδιοκτησία του προϊόντος να ανήκει σε κάποιον άλλο;
- ✓ Πως θα κατασκευάσετε το προϊόν;
- ✓ Ποια θα είναι τα άμεσα και έμμεσα **κόστη παραγωγής\*** του προϊόντος ή παροχής της υπηρεσίας;
- ✓ Θα είναι **επικερδής\*\*** η πώληση του προϊόντος ή της υπηρεσίας;
- ✓ Ποια άλλη επιχείρηση διαθέτει το ίδιο προϊόν ή υπηρεσία;
- ✓ Τι είναι αυτό που καθιστά το δικό σας ξεχωριστό;
- ✓ Θα υπάρξουν ευκαιρίες **να διαφοροποιήσετε\*\*\*** το προϊόν ή την υπηρεσία αργότερα;





**\* Κόστη  
παραγωγής**

Εδώ υπολογίζεται το κόστος όλων των πόρων που θα χρειαστείτε για να παράγετε το προϊόν ή την υπηρεσία σας: υλικά, εργαλεία, αναλώσιμα, έξοδα επικοινωνίας, εκτυπώσεις, τεχνολογία, μισθοί υπαλλήλων κλπ.

**\*\*Επικερδές  
προϊόν**

Το προϊόν είναι επικερδές όταν το κόστος παραγωγής του είναι μικρότερο από την τιμή πώλησής του

**\*\*\*Διαφοροποίηση  
προϊόντος/  
υπηρεσίας**

Πρόκειται για τη διαδικασία με την οποία, από το βασικό μας προϊόν δημιουργούμε νέα προϊόντα με επιπλέον, λιγότερα ή περισσότερα χαρακτηριστικά που επηρεάζουν την τιμή και άρα δίνουν περισσότερες επιλογές στους πελάτες μας

