

Οδηγός Εκπαιδευτικού & Εθελοντή



Με τη χρηματοδότηση



Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα V-Company !

Περιεχόμενα

Εισαγωγή για τον/την Εκπαιδευτικό & τον/την Εθελοντή	3
Λίγα λόγια για το πρόγραμμα	3
➤ Σκοπός	3
➤ Υλοποίηση.....	3
➤ Ο ρόλος του/της Εκπαιδευτικού	4
➤ Ο ρόλος του/της Συμβούλου –Εθελοντή/ντριας.....	4
➤ Τελικός Διαγωνισμός και Εμπορικές Εκθέσεις.....	4
Το εκπαιδευτικό υλικό	6
1° Στάδιο: Τεχνικές Δημιουργικότητας & Αναζήτησης Ιδεών.....	7
2° Στάδιο - Η επιχειρηματική ιδέα-Προγραμματισμός.....	10
3° Στάδιο-Το Προϊόν και η Αγορά	12
➤ 4° Στάδιο- Οικονομικά και Πωλήσεις	14
➤ 5° Στάδιο- Το Επιχειρηματικό Πλάνο-Κλείσιμο της Επιχείρησης	16

Εισαγωγή για τον/την Εκπαιδευτικό & τον/την Εθελοντή

Το “V-Company” αποτελεί ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης για την επιχειρηματικότητα που απευθύνεται σε σπουδαστές και σπουδάστριες των Επαγγελματικών Σχολών (ΕΠΑΣ) και προσφέρεται δωρεάν. Το V-Company βασίζεται στο πρόγραμμα «Εικονική Επιχείρηση» (εγκεκριμένο από το Υπουργείο Παιδείας) και στο διεθνές πρόγραμμα «Company Program» που υλοποιείται σε 117 χώρες, και θεσπίστηκε από το Junior Achievement Worldwide, τον μεγαλύτερο εκπαιδευτικό οργανισμό σε θέματα επιχειρηματικότητας παγκοσμίως. Αναπτύσσεται με άξονα μια ομαδική βιωματική δραστηριότητα, κατά την οποία οι μαθητές/τριες δημιουργούν το προσχέδιο μιας «εικονικής επιχείρησης».

Λίγα λόγια για το πρόγραμμα

➤ Σκοπός

Σκοπός του προγράμματος είναι η ανάπτυξη γνώσεων επιχειρηματικότητας, καθώς και η ανάπτυξη και ενίσχυση ικανοτήτων, δεξιοτήτων και στάσεων των μαθητών/τριών, ώστε να συνειδητοποιήσουν την κοινωνική ευθύνη τους ως μελλοντικοί επαγγελματίες με σεβασμό προς το κοινό καλό και το περιβάλλον. Οι ικανότητες και στάσεις αυτές περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων τις εξής:

- ανάληψη ευθύνης
- σχεδιασμός και προγραμματισμός
- συνεργασία
- επικοινωνία
- διαχείριση χρόνου

- λήψη απόφασης
- επίλυση προβλημάτων
- ανάληψη πρωτοβουλιών
- δέσμευση

➤ Υλοποίηση

Το πρόγραμμα υλοποιείται από έναν/μια εκπαιδευτικό που μπορεί να υποστηρίζεται από έναν εθελοντή-σύμβουλο (βλ. παρακάτω), ο οποίος προσφέρει τη δική του επαγγελματική εμπειρία και γνώση. Το JA Greece έχει συντονιστικό και υποστηρικτικό ρόλο σε όλες τις διαδικασίες του προγράμματος, υποστηρίζοντας τον/την εκπαιδευτικό σε κάθε βήμα και ιδιαίτερα στη σύνδεση του σχολείου με αξιόλογους εθελοντές που προσφέρουν την επαγγελματική τους εμπειρία, αλλά και με την τοπική κοινωνία.

➤ Ο ρόλος του/της Εκπαιδευτικού

Το πρόγραμμα υλοποιείται από έναν/μία εκπαιδευτικό, ανεξαρτήτως ειδικότητας, που μπορεί να συνεργαστεί και με άλλους συναδέλφους. Ο πρωταρχικός ρόλος του αφορά στην οργάνωση της ομάδας, την επικοινωνία και συνεργασία με το JA Greece και τον εθελοντή σύμβουλο που υποστηρίζει την ομάδα στην τήρηση των κανόνων και των χρονικών ορίων, στη διευκόλυνση και επικοινωνία με όλους όσους εμπλέκονται στη λειτουργία του προγράμματος.

➤ Ο ρόλος του/της Συμβούλου –Εθελοντή/ντριας

Ο κύριος ρόλος του συμβούλου είναι να «φέρει» τους μαθητές και τις μαθήτριες σε επαφή με τον επιχειρηματικό κόσμο, διευρύνοντας μέσα από την εμπειρία και τις γνώσεις του, τους ορίζοντες τους. Ο/Η σύμβουλος υποστηρίζει τον/την εκπαιδευτικό στην υλοποίηση της δραστηριότητας, καλλιεργεί το ομαδικό πνεύμα, καθοδηγεί και προειδοποιεί, προτείνει δυνατότητες και εναλλακτικές λύσεις, ενθαρρύνει και εμπνέει πρωτοποριακές προσεγγίσεις. Ανάλογα με τη διαθεσιμότητα του συμβούλου, την επιχειρηματική ιδέα και τις ανάγκες των μαθητών και του προγράμματος επιδιώκονται αντίστοιχες συναντήσεις – επικοινωνίες με τον σύμβουλο. Εκτιμάται ότι 1-2 τηλεσυναντήσεις θα είναι βοηθητικές, ώστε ο σύμβουλος να παρέχει όσο γίνεται καλύτερη υποστήριξη.

➤ Τελικός Διαγωνισμός και Εμπορικές Εκθέσεις

Παραδοτέο για κάθε ομάδα είναι ένα μέρος του επιχειρηματικού πλάνου (business plan), με βάση το πρότυπο που προτείνεται στο πρόγραμμα. Οι καλύτερες επιχειρηματικές ιδέες επιλέγονται από Κριτική Επιτροπή του JA Greece, μέλη της οποίας είναι επιφανείς επιχειρηματίες και στελέχη οργανισμών και επιχειρήσεων και συμμετέχουν στον Τελικό Διαγωνισμό του προγράμματος “Εικονική Επιχείρηση”, στον οποίο λαμβάνουν ειδικό βραβείο. Επίσης, στο πλαίσιο του προγράμματος “Εικονική Επιχείρηση” διοργανώνονται Εμπορικές Εκθέσεις που προσθέτουν στο βιωματικό χαρακτήρα του προγράμματος και εξοικειώνουν τους συμμετέχοντες με τον όρο του θεμιτού ανταγωνισμού. Παράλληλα, μέσα από τη συμμετοχή τους σε αυτές τις εκδηλώσεις, έχουν τη δυνατότητα να ανταλλάξουν εμπειρίες, να θέσουν στόχους και να κερδίσουν επαίνους και διακρίσεις.

Κατά τη διάρκεια της σχολικής χρονιάς το JA Greece διοργανώνει δύο εμπορικές εκθέσεις μία στην Αθήνα για τα σχολεία της ευρύτερης περιφέρειας της Αττικής και της Νότιας-Κεντρικής Ελλάδας και μία στη Θεσσαλονίκη για τα σχολεία της Βόρειας Ελλάδας. Στις εμπορικές εκθέσεις συμμετέχουν οι μαθητικές επιχειρήσεις απ’ όλα τα σχολεία της Ελλάδας που

υλοποιούν το πρόγραμμα του Οργανισμού με σκοπό να παρουσιάσουν, να προβάλλουν και να προωθήσουν με τον καλύτερο τρόπο το προϊόν ή την υπηρεσία τους. Οι μαθητικές επιχειρήσεις στήνουν το περίπτερο τους, παρουσιάζουν το προϊόν/υπηρεσία τους και αξιολογούνται με βάση την καινοτομία του, τον περιβαλλοντικό αντίκτυπο και την εμφάνιση του περιπτέρου τους. Την φετινή χρονιά θα δοθεί η δυνατότητα και σε ομάδες των σχολών ΕΠΑΣ και ΕΠΑΛ να λάβουν μέρος στις Εμπορικές Εκθέσεις. Για όσες ομάδες επιθυμούν να λάβουν μέρος σε αυτές καλό θα ήταν να γίνει παραγωγή ενός προτύπου του προϊόντος ή της υπηρεσίας.

Το εκπαιδευτικό υλικό

Το JA Greece έχει δημιουργήσει ένα σύγχρονο εκπαιδευτικό υλικό, το οποίο βρίσκεται σε ψηφιακή μορφή στην ηλεκτρονική πλατφόρμα μάθησης του οργανισμού. Το συγκεκριμένο υλικό έχει μεταφραστεί και προσαρμοστεί στα ελληνικά δεδομένα με βάση το υλικό του προγράμματος Company Program του JA Worldwide.

- Κατά τη διάρκεια του προγράμματος, θα περιηγηθείτε στις 5 παρακάτω ενότητες με σκοπό να αναπτύξετε γνώσεις και ικανότητες σχετικά με επιχειρηματικές έννοιες και πώς μπορείτε αυτές να τις προσεγγίσετε στο πλαίσιο της μαθησιακής διαδικασίας μέσα στην τάξη σας. Κάθε ενότητα αντιστοιχεί σε ένα βήμα που χρειάζεται να κάνετε και να δουλέψετε με την ομάδα σας, ώστε να φτάσετε στη συνολική εικόνα της ιδέας σας. Σκεφτείτε το σαν ένα μικρό project με 5 διαφορετικές φάσεις. Επίσης, η σειρά που είναι καταχωρημένα τα αρχεία στην πλατφόρμα είναι η ενδεικτική δική μας πρόταση που μπορείτε να ακολουθήσετε βήμα-βήμα.
- Οι δραστηριότητες κάθε ενότητας που βρίσκονται στο πεδίο **“Υποστηρικτικό υλικό”** είναι προαιρετικές και δίνονται ως αφόρμηση, ώστε να δημιουργήσετε και το δικό σας υλικό αν το επιθυμείτε.
- **Υποχρέωση της ομάδας** είναι να συμπληρώσει και να αποστείλει σε ημερομηνίες που θα ανακοινωθούν **τα εξής παραδοτέα:**
 - **Ένα Commercial Video** των 30 δευτερολέπτων για το προϊόν ή την υπηρεσία που έχει επιλέξει. Με αυτό διεκδικεί το Public Choice Award 2024 κατά τη διάρκεια των Εμπορικών Εκθέσεων. **Καταληκτική ημερομηνία υποβολής: Δείτε στην πλατφόρμα Learning Hub (Προαιρετικό)**
 - **Το Επιχειρηματικό Πλάνο της επιχείρησης σύμφωνα με το template** (το οποίο θα βρείτε στο Υποστηρικτικό Υλικό με τίτλο **“Επιχειρηματικό Πλάνο Παραδοτέο 1”**, στην 5^η Ενότητα) και **το οποίο είναι υποχρεωτικό**

Συγκεκριμένα στο υλικό θα βρείτε:

- **Μία εισαγωγική ενότητα που περιλαμβάνει:**
 - τον παρόντα οδηγό του/της Εκπαιδευτικού
 - Το αρχείο: Συμβόλαιο του V-Company. Πρόκειται, για ένα αρχείο με τη μεθοδολογία που μπορείτε να ακολουθήσετε για να θέσετε τους κανόνες και το πλαίσιο εργασίας των μαθητών/τριών.
- **5 ενότητες με Εκπαιδευτικό και υποστηρικτικό υλικό**



1^ο Στάδιο: Τεχνικές Δημιουργικότητας & Αναζήτησης Ιδεών

Ο πρώτος στόχος είναι να φτάσετε σε μια ιδέα που θέλετε να κάνετε πράξη. Η παραγωγή ιδεών πρέπει να αποτελεί μια διασκεδαστική και δημιουργική φάση όπου οι μαθητές/τριες θα διερευνήσουν τα ενδιαφέροντά τους, θα αξιοποιήσουν την φαντασία τους και μέσα από ένα δημιουργικό διάλογο θα επιλέξουν τη μία ιδέα που συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ενδιαφέρον.

- Για τη δημιουργία μιας επιχείρησης είναι απαραίτητη η παραγωγή μιας καλής επιχειρηματικής ιδέας!
- Εδώ θα δοκιμαστούν, αλλά και θα ενισχυθούν οι δημιουργικές ικανότητες. Υπάρχουν αμέτρητες μέθοδοι για την «ενδυνάμωση των μυών» της δημιουργικότητας.
- Οι ασκήσεις δημιουργικότητας αποτελούν το διασκεδαστικό μέρος της διαδικασίας παραγωγής ιδεών. Στο σημείο αυτό αποκαλύπτονται ευκαιρίες, γεννιούνται καινούριες ιδέες, οι οποίες ανήκουν πλέον στην ομάδα που τις παρήγαγε.

Η τεχνική Brainstorming (μέθοδος του Καταιγισμού Αυθορμητών Ιδεών) αποτελεί μια από τις ευκολότερες μεθόδους παραγωγής ιδεών. Κύριος στόχος είναι η παραγωγή όσο το δυνατόν περισσότερων ιδεών και η αποφυγή κριτικής οποιουδήποτε είδους. Κατά την παραγωγή ιδεών δεν κάνουμε αξιολόγηση ή κριτική οποιουδήποτε είδους. Μια αποτελεσματική συνάντηση Brainstorming έχει βασικούς κανόνες και αρχές. Αυτό δεν σημαίνει ότι περιορίζεται το διασκεδαστικό ή το δημιουργικό μέρος της διαδικασίας. Αντίθετα, στόχος μας είναι να την ενισχύσουμε. Μερικοί βασικοί κανόνες ή αρχές:

1. **Ενθαρρύνεται η παραγωγή όσο το δυνατόν περισσότερων ιδεών:** Θεωρητικά, όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των προτεινόμενων ιδεών τόσο μεγαλύτερη γίνεται και η πιθανότητα να αυξηθεί ο αριθμός των πρωτότυπων – εφαρμόσιμων ιδεών.
2. **Απαγορεύεται η κριτική:** Στο στάδιο αυτό δεν ασκείται κανενός είδους κριτική. Αντίθετα, στόχος των μαθητών/τριών είναι να διευρύνουν ή να εμπλουτίσουν τις ιδέες που προτείνονται και να αναβάλλουν την άσκηση κριτικής για την επόμενη φάση «κριτικής ιδεών» της διαδικασίας. Η οποιαδήποτε κριτική μιας ιδέας σπρώχνει τους/τις μαθητές/τριες στην αυτοάμυνα και συνθλίβει τη δημιουργικότητα.
3. **Ενθαρρύνεται η παραγωγή ασυνήθιστων ιδεών:** Για να μεγαλώσει ο κατάλογος των προτεινόμενων ιδεών, ενθαρρύνονται τα μέλη της ομάδας να αναζητήσουν ασυνήθιστες ιδέες, να εξετάσουν το θέμα από νέες διαφορετικές οπτικές, να συνδέσουν έννοιες ή ιδέες που δεν είχαν συσχετιστεί στο παρελθόν.

4. **Ενθαρρύνεται η γόνιμη σύνδεση και ανάπτυξη των ιδεών:** Ενθαρρύνονται τα μέλη της ομάδας να βρουν τρόπους να τροποποιούν τις ιδέες των άλλων, ακόμη και τις δικές τους ή να συνδυάζουν δύο ή περισσότερες ιδέες για να παραχθούν νέες.

✓ **«Σημασία δεν έχει σε ποιον ανήκει η ιδέα»**

Μια επιχειρηματική ιδέα είναι σύντομη και περιεκτική. Συγκεκριμένα περιλαμβάνει:

- Με ποιους πελάτες/αγορές επιθυμούν να συνεργαστούν οι μαθητές/τριες
- Ποιες ανάγκες θα καλύψουν
- Ποια προϊόντα ή υπηρεσίες θα πρέπει να προσφέρουν για να καλύψουν αυτές τις ανάγκες
- Ποιο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εικονικής επιχείρησης, (χαμηλή τιμή προϊόντος, καλή ποιότητα, μοναδικό προϊόν, προσωπικό, κλπ)

✓ **Παραδείγματα:**

- **Παράδειγμα 1:** Η Εικονική επιχείρηση “Easy Living” κατασκευάζει ένα προϊόν, το οποίο συμπιέζει τα απορρίμματα στον κάδο απορριμμάτων και τα πιέζει προς τα κάτω αυξάνοντας έτσι τη χωρητικότητα του κάδου
- **Παράδειγμα 2:** Η Εικονική επιχείρηση “Frii” προσφέρει δύο ασύρματα συστήματα συνδεσιμότητας ήχου: έναν πομπό κι ένα δέκτη. Αυτά είναι αντίστοιχα συνδεδεμένα με ένα σύστημα παραγωγής μουσικής, για παράδειγμα με ηλεκτρονικό υπολογιστή ή iPod και ηχεία. Έτσι επιτυγχάνεται ασύρματα η παραγωγή μουσικής σε οποιοδήποτε από τα δύο συστήματα ηχείων, χρησιμοποιώντας την τεχνολογία Bluetooth

✓ **Το υλικό που θα βρείτε στην πλατφόρμα:**

- **Εκπαιδευτικό υλικό:**
 - Παράδειγμα παραγωγής πρωτότυπων ιδεών-Brainstorming
 - Τέσσερα Μαθήματα Δημιουργικότητας | Julie Burstein | TED Talks
- **Υποστηρικτικό υλικό και δραστηριότητες:**
 - Δραστηριότητες Καταιγισμού Ιδεών



Tip: Τόσο το εκπαιδευτικό υλικό, όσο και οι δραστηριότητες που θα βρείτε στην πλατφόρμα θα σας βοηθήσουν να εντοπίσετε με ποια ιδέα θέλετε να ασχοληθείτε.

- Μπορείτε να συμβουλευτείτε το αρχείο του εκπαιδευτικού υλικού “**Παράδειγμα παραγωγής πρωτότυπων ιδεών-Brainstorming**”, προκειμένου να πάρετε ιδέες για τον εντοπισμό της ιδέας. Συγκεκριμένα, στο αρχείο αυτό θα βρείτε τη μεθοδολογία που μπορείτε να ακολουθήσετε για να εφαρμόσετε την τεχνική του Καταιγισμού ιδεών, ενώ μπορείτε να παρακολουθήσετε το βίντεο που υπάρχει για τη δημιουργικότητα.
- Αφού μελετήσατε το Εκπαιδευτικό Υλικό μπορείτε να δουλέψετε με την ομάδα σας, κάνοντας κάποιες από τις δραστηριότητες καταιγισμού ιδεών που θα βρείτε **στο αρχείο του Υποστηρικτικού Υλικού** ή και δικές σας, καθώς θα σας βοηθήσουν να εμπνεύσετε την ομάδα σας. Αφού υλοποιήσετε κάποιες από τις εισαγωγικές δραστηριότητες εστιάστε τον καταιγισμό ιδεών στο προϊόν/υπηρεσία με την οποία θέλετε να ασχοληθείτε. Οι δραστηριότητες αυτές θα σας βοηθήσουν να εμπνεύσετε την ομάδα σας.

Είστε έτοιμοι για το επόμενο βήμα!



2^ο Στάδιο - Η επιχειρηματική ιδέα-Προγραμματισμός

Στο δεύτερο βήμα ξεκινάει η σύλληψη και τη διατύπωση της επιχειρηματικής ιδέας, οργανώνετε την ομάδα και σκέφτεστε την ανάθεση των εργασιών και των ρόλων στην επιχείρηση.

✓ Τα θέματα είναι τα εξής:

1. Αξιολόγηση και επιλογή της επιχειρηματικής ιδέας που αναδύθηκε από τον καταγισμό ιδεών (φροντίστε να αφιερώσετε αρκετό χρόνο εδώ)
2. Ορισμός ομάδων
3. Προεργασία για την ανάθεση ρόλων και εργασιών στην επιχείρηση
4. Προετοιμασία για την πρώτη συνάντηση με τον σύμβουλο-εθελοντή

✓ Ρόλοι και θέσεις εργασίας

Η διαφορετικότητα των μελών μιας ομάδας φαίνεται πολύ ξεκάθαρα μέσα από τη λειτουργία του V-Company και είναι η βάση, στην οποία θα στηριχτείτε για την ανάθεση ρόλων, αλλά και κάτι που πρέπει να γίνει κατανοητό στα μέλη της ομάδας. Για τη διαδικασία αυτή η προσέγγιση είναι η εξής:

Όλοι είμαστε καλοί, αλλά σε διαφορετικά αντικείμενα ο καθένας. Κάποιοι είναι περισσότερο δημιουργικοί, κάποιοι είναι καλοί στον τομέα ανθρώπινου δυναμικού, κάποιοι άλλοι είναι καλοί στις πωλήσεις κλπ. Κάποιοι έχουν περισσότερο ηγετικά χαρακτηριστικά και κάποιοι άλλοι είναι εξαιρετικοί στο να υλοποιούν και να περατώνουν μία εργασία. Το μυστικό είναι να ιδρύσουμε μία επιχείρηση όπου συνυπάρχουν άνθρωποι με διαφορετικές δεξιότητες, έτσι ώστε ο ένας να βελτιώνει τον άλλο. Όλοι οι συμμετέχοντες των Μαθητικών Επιχειρήσεων έχουν τουλάχιστον τρεις ρόλους: α) του μετόχου, (β) του υπαλλήλου, (γ) του μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου.

✓ Το υλικό που θα βρείτε στην πλατφόρμα:

- **Εκπαιδευτικό υλικό:**
 - Ανάπτυξη της Επιχειρηματικής Ιδέας
 - Όνομα και Λογότυπο
 - Ρόλοι και καθήκοντα
- **Υποστηρικτικό υλικό και δραστηριότητες:**
 - Δραστηριότητες αξιολόγησης της ιδέας
 - Προσδιορίστε τις αξίες σας
 - Σύνταξη Δήλωσης Αποστολής

- Δραστηριότητα Συνέντευξης



Tip: Στο δεύτερο αυτό βήμα στόχος είναι να συστηματοποιήσετε την ιδέα που επιλέξατε και να οργανώσετε την ομάδα. Αφού έχετε ολοκληρώσει τη δημιουργική διαδικασία παραγωγής ιδεών, είναι πολύ σημαντικό να ταξινομήσετε τις ιδέες με βάση την προτεραιότητά τους.

- Στο αρχείο **"Ανάπτυξη της Επιχειρηματικής Ιδέας"** θα βρείτε διάφορους τρόπους αξιολόγησης ιδεών, ενώ στο αρχείο **"Το Όνομα, το Λογότυπο και το Προφίλ της Επιχείρησης"** πληροφορίες σχετικά με το πώς μπορείτε να δημιουργήσετε το δικό σας λογότυπο.
- Τέλος, στο αρχείο **"Ρόλοι και καθήκοντα"** θα βρείτε πληροφορίες για τους ρόλους της επιχείρησης που θα κληθούν οι σπουδαστές/στριες σας να αναλάβουν, σαν ένα παιχνίδι ρόλων.
- Συμπληρωματικά, με το εκπαιδευτικό υλικό μπορείτε να δουλέψετε τις **"Δραστηριότητες αξιολόγησης της ιδέας"** που θα βρείτε στο παρακάτω αρχείο.
- Στη συνέχεια, αφού έχετε παρουσιάσει και συζητήσει για τους ρόλους και τα καθήκοντα μπορείτε να δουλέψετε τη δραστηριότητα **"Προσδιορίστε τις αξίες σας"** που θα σας βοηθήσει να μοιράσετε ρόλους στην ομάδα, ενώ παράλληλα μπορείτε να υλοποιήσετε τη δραστηριότητα συνέντευξης που θα βρείτε στο αντίστοιχο αρχείο, προσομοιώνοντας έτσι τη διαδικασία.
- Τέλος, μπορείτε να πληροφορηθείτε σχετικά με την **"Δήλωση Αποστολής"** και την αξία της.

Είστε έτοιμοι για το επόμενο βήμα!



3^ο Στάδιο-Το Προϊόν και η Αγορά

Η επιλογή του προϊόντος ή της υπηρεσίας αποτελεί μια από τις πιο σημαντικές αποφάσεις που θα πρέπει να λάβει η επιχείρηση. Η επιχείρηση μπορεί να επιλέξει να παράγει ένα νέο προϊόν, να τροποποιήσει τον τρόπο παραγωγής ενός υπάρχοντος προϊόντος, να προωθήσει ένα προϊόν σε καινούριες αγορές/πελάτες, να αλλάξει τον τρόπο μάρκετινγκ ή πώλησης ενός προϊόντος ή τέλος, να χρησιμοποιήσει με διαφορετικό τρόπο ένα προϊόν που ήδη υπάρχει. Θα πρέπει να διασφαλίσετε ότι αφιερώνεται επαρκής χρόνος στη διαδικασία λήψης αποφάσεων και ότι ακούγονται και καταγράφονται οι απόψεις όλων των μελών της επιχείρησης.

✓ **Η Αγορά**

Υπάρχουν πολλοί τρόποι προώθησης των προϊόντων και των υπηρεσιών. Μπορείτε να το κάνετε, χρησιμοποιώντας τις τεχνικές του μάρκετινγκ. Μερικά παραδείγματα είναι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, το διαδίκτυο, τα διαφημιστικά σποτ, οι εφημερίδες και τα περιοδικά, οι προσωπικές πωλήσεις κλπ.

Το μάρκετινγκ αποτελεί τη διαδικασία παρουσίασης του προϊόντος ή της υπηρεσίας που προσφέρετε στους πελάτες, με στόχο να τους πείσετε να το επιλέξουν. Τα κύρια στοιχεία του μάρκετινγκ προϊόντων είναι τα λεγόμενα “7 Ps” που προκύπτουν από τις αγγλικές λέξεις:

- Product
- Pricing
- Place
- Promotion
- Physical Environment
- Process
- People

- Προϊόν
- Τιμή
- Διανομή
- Προώθηση
- Φυσικό Περιβάλλον
- Διαδικασία
- Άνθρωποι

✓ **Το υλικό που θα βρείτε στην πλατφόρμα:**

- **Εκπαιδευτικό υλικό:**
 - Το Προϊόν και η Αγορά
- **Υποστηρικτικό υλικό και δραστηριότητες:**
 - Προφίλ Καταναλωτικού κοινού
 - Πρόγραμμα Δραστηριοτήτων Μάρκετινγκ
 - Επιχειρηματικό Μοντέλο



Tip: Στο τρίτο αυτό βήμα θα εστιάσετε στο προϊόν ή την υπηρεσία που έχετε αποφασίσει ότι θα ασχοληθείτε.

- Μπορείτε να συμβουλευτείτε το αρχείο του Υποστηρικτικού Υλικού **“Προφίλ Καταναλωτικού κοινού”** και να κάνετε μία μικρή έρευνα αγοράς, να δείτε ποιες είναι οι ανάγκες του κοινού σας και πώς μπορεί το προϊόν ή η υπηρεσία σας να συμβάλει σε αυτές. Είναι μία ιδιαίτερα σημαντική διαδικασία για την ομάδα, καθώς τη φέρνει σε επαφή με δεδομένα, πώς μπορούν να τα αξιολογήσει και να τα χρησιμοποιήσει. Μη διστάσετε να χρησιμοποιήσετε μικρά ερωτηματολόγια σε έντυπη ή ψηφιακή μορφή ή όποια άλλη ιδέα έχετε για την έρευνα αυτή.
- Ακόμη, συμβουλευτείτε το αρχείο του Υποστηρικτικού Υλικού **“Πρόγραμμα Δραστηριοτήτων Μάρκετινγκ”** για να οργανώσετε την προώθηση της επιχείρησής σας στο κοινό που θέλετε να απευθυνθεί. Προς την ίδια κατεύθυνση στο αρχείο **“Επιχειρηματικό Μοντέλο”** θα βρείτε χρήσιμες πληροφορίες.

Είστε έτοιμοι για το επόμενο βήμα!



➤ 4^ο Στάδιο- Οικονομικά και Πωλήσεις

Για να είναι μια επιχείρηση επικερδής, υγιής, και βιώσιμη, απαιτείται η τήρηση λογιστικών βιβλίων και η σωστή διαχείριση των χρηματοοικονομικών της. Έτσι, αν το κόστος παραγωγής είναι υψηλότερο από το αναμενόμενο, θα πρέπει να προσαρμοστεί η τιμή του προϊόντος, πάντα βέβαια σε σχέση και με άλλους παράγοντες, όπως η ποιότητα του προϊόντος ή οι τιμές του ανταγωνισμού, με τελικό ζητούμενο η επιχείρηση να συνεχίσει να έχει κέρδος.

✓ *Το υλικό που θα βρείτε στην πλατφόρμα:*

- **Εκπαιδευτικό υλικό:**
 - Παραγωγή και Πωλήσεις
 - Tips για καλές πωλήσεις
 - Οικονομικά
- **Υποστηρικτικό υλικό και δραστηριότητες:**
 - Λογιστικά φύλλα λειτουργίας
 - Λογιστικά φύλλα πωλήσεων
 - Κατάσταση Προϋπολογισμού Κερδών και Ζημιών
 - Πρόβλεψη Νεκρού Σημείου



Tip: Στο τέταρτο αυτό βήμα θα ασχοληθείτε με τα οικονομικά της επιχείρησής σας.

- Μπορείτε να ξεκινήσετε να δουλεύετε με το αρχείο του εκπαιδευτικού υλικού **“Παραγωγή και Πωλήσεις”**, όπως και το αρχείο **“Tips για καλές Πωλήσεις”**. Στη συνέχεια, δώστε βαρύτητα στο αρχείο με τίτλο **“Οικονομικά”** που θα σας βοηθήσει να εντοπίσετε ποια είναι τα έξοδα και ποια τα έσοδα της επιχείρησής σας.
- Στη συνέχεια, μπορείτε να αξιοποιήσετε το αρχείο του υποστηρικτικού υλικού **“Λογιστικά φύλλα”** και να κάνετε μία προσπάθεια να συμπληρώσετε τη σειρά των δραστηριοτήτων που χρειάζονται για τη λειτουργία και τις πωλήσεις.
- Επιπρόσθετα, δείτε με προσοχή το αρχείο με τίτλο **“Κατάσταση Προϋπολογισμού Κερδών και Ζημιών”** από το υποστηρικτικό υλικό και σκεφτείτε ποια προβλέπετε ότι θα είναι τα έξοδα της επιχείρησής σας (εξοπλισμός, μισθοί κλπ.) και ποια τα έσοδα σε μία προσπάθεια να δημιουργήσετε τον προϋπολογισμό.

- Τέλος, προς την ίδια κατεύθυνση το αρχείο του υποστηρικτικού υλικού **“Πρόβλεψη Νεκρού Σημείου”** θα σας βοηθήσει μέσα από τη δραστηριότητα να προβλέψετε το σημείο αυτό, στο οποίο τα έσοδα μιας επιχείρησης ισούνται με τα έξοδά της.

Είστε έτοιμοι για το επόμενο βήμα!



5^ο Στάδιο- Το Επιχειρηματικό Πλάνο-Κλείσιμο της Επιχείρησης

Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα βασικό εργαλείο για κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα σε κάθε φάση της εξέλιξης της. Είναι η επίσημη δήλωση των επιχειρηματικών στόχων, των λόγων για τους οποίους οι στόχοι θεωρούνται εφικτοί, και το σχέδιο με βάση το οποίο θα επιτευχθούν οι στόχοι. Η σύνταξη του επιχειρηματικού σχεδίου απαιτεί χρόνο, συνεπώς θα πρέπει να ξεκινήσει από πολύ νωρίς. Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί το έγγραφο με το οποίο ο επιχειρηματίας θα πλησιάσει τους μελλοντικούς επενδυτές και μετόχους της επιχείρησης.

✓ *Το υλικό που θα βρείτε στην πλατφόρμα:*

- **Εκπαιδευτικό υλικό:**
 - Το Επιχειρηματικό Πλάνο
 - Παράδειγμα Επιχειρηματικού Πλάνου
- **Υποστηρικτικό υλικό και δραστηριότητες:**
 - Υπόδειγμα Επιχειρηματικού Πλάνου
 - Επιχειρηματικό Πλάνο Παραδοτέο 1
 - Πρότυπο Επιχειρηματικής Ιδέας Παραδοτέο 2



Tip: Τελευταίο, αλλά πολύ σημαντικό βήμα. Σε αυτό το σημείο, έχοντας δουλέψει με την ομάδα καλείστε να συγκεντρώσετε πληροφορίες από όλα τα βήματα και να τις παρουσιάσετε σε ένα Power Point, δημιουργώντας έτσι το δικό σας Επιχειρηματικό Πλάνο.

- Μπορείτε να ξεκινήσετε να δουλεύετε με το αρχείο του Εκπαιδευτικού Υλικού **“Το Επιχειρηματικό Πλάνο”** στο οποίο θα βρείτε πληροφορίες για το πώς μπορείτε να δημιουργήσετε το δικό σας, την παρουσίαση που σας ζητείται με βάση το πρότυπο παραδοτέο που θα βρείτε στο πεδίο του υποστηρικτικού υλικού.
- Επίσης, στα δύο αρχεία μπορείτε να δείτε παραδείγματα Επιχειρηματικών Πλάνων από μαθητικές εικονικές επιχειρήσεις προηγούμενων ετών.
- Πριν από τη συμπλήρωση του δικού σας πλάνου με βάση το πρότυπο παραδοτέο καλό θα ήταν να επεξεργαστείτε με την ομάδα το **αρχείο του υποστηρικτικού υλικού “Υπόδειγμα Επιχειρηματικού Πλάνου”** που θα σας βοηθήσει να συγκεντρώσετε

επιγραμματικά όλες τις πληροφορίες που χρειάζεται να συμπεριλάβετε στο δικό σας πλάνο.

- Στη συνέχεια ήρθε η ώρα να δημιουργήσετε το δικό σας πλάνο με τη βοήθεια του **αρχείου του υποστηρικτικού υλικού “Επιχειρηματικό Πλάνο Παραδοτέο 1”**. Μέσα σε αυτό το αρχείο θα βρείτε τους βασικούς άξονες που πρέπει να περιλαμβάνει το Επιχειρηματικό σας Πλάνο, καθώς και βοηθητικές ερωτήσεις για την ανάπτυξη κάθε άξονα. Μην ξεχάσετε να ενσωματώσετε στην παρουσίαση σας το υλικό που επεξεργαστήκατε κατά την υλοποίηση του προγράμματος (φύλλα εργασίας, κατασκευές, δραστηριότητες). **Αυτό είναι το 1^ο παραδοτέο!**
- Τέλος, στο αρχείο του **υποστηρικτικού υλικού “Το πρότυπο της επιχειρηματικής ιδέας”** θα πρέπει να συμπληρώσετε βασικές πληροφορίες για την ομάδα και το οποίο θα βρείτε στο **Αυτό είναι το 2^ο παραδοτέο!**

Συγχαρητήρια, η Εικονική σας Επιχείρηση είναι έτοιμη!