

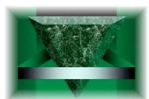


Enhancing the social inclusion  
of low income single parents

# Κεφάλαιο 4: Αίσθηση Πρωτοβουλίας και Ικανότητα του Επιχειρείν

## Πρακτικές Ασκήσεις

Εκπονήθηκε από: Socialiniu Inovaciju Fondas



ASOCIATIA HABILITAS  
Centru de resurse giformare profesională



KINDLING A BETTER WORLD



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

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην παραγωγή της παρούσας έκδοσης δεν συνιστά αποδοχή του περιεχομένου, το οποίο αντικατοπτρίζει αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών, και η Επιτροπή δεν μπορεί να αναλάβει την ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

## Πρακτικές Ασκήσεις

### Κατ' οίκον επιχείρηση, ιδανική επιλογή για μονογονείς

**Υλικοτεχνικός εξοπλισμός:** στυλό, μολύβια, φύλλα χαρτιού, Η/Υ, πρόσβαση στο Διαδίκτυο

**Διάρκεια:** 60 λεπτά

#### Περιγραφή:

**Βήμα 1°:** Σε μικρές ομάδες, σκεφτείτε ιδέες για κατ' οίκον επιχειρήσεις που θα μπορούσαν να ιδρύσουν μονογονείς. Χρησιμοποιήστε όλους τους πόρους που έχετε στη διάθεσή σας, π.χ. κινητά τηλέφωνα, υπολογιστές κλπ. Στη συνέχεια, επιλέξτε μία ιδέα που θα θέλατε να επεξεργαστείτε περαιτέρω.

**Βήμα 2°:** Ξεκινήστε την επιχείρηση σύμφωνα με την επιχειρηματική ιδέα που έχετε επιλέξει.

**Βήμα 2.1.** Επιχειρηματική Αποστολή. Δημιουργήστε μία λίστα με ΛΕΞΕΙΣ-ΚΛΕΙΔΙΑ που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την περιγραφή αυτής της επιχείρησης. Αφού λάβετε υπόψη μερικές ή όλες τις λέξεις-κλειδιά που έχουν αναφερθεί, γράψτε μία δήλωση αποστολής για την επιχείρηση. Η εν λόγω δήλωση θα πρέπει να περιγράφει με σαφήνεια τον σκοπό της επιχείρησης και να εξηγεί ποια είναι τα βασικά της χαρακτηριστικά.

**Βήμα 2.2.** Έρευνα αγοράς. Πραγματοποιήστε έρευνα αγοράς της επιχειρηματικής ιδέας που επιλέξατε με σαφή και περιεκτικό τρόπο, αφού πρώτα προσδιορίσετε αυτά που ήδη γνωρίζετε, τι χρειάζεται να μάθετε και ποια αποδεικτικά στοιχεία χρειάζεστε για να υποστηρίξετε τα ευρήματα της έρευνάς σας.

Η έρευνα θα πρέπει να περιλαμβάνει:

- α. Ανάλυση πελατών
- β. Προφίλ ανταγωνιστών
- γ. Ανάλυση προμηθευτών



## α. Ανάλυση πελατών

**Σύντομη περιγραφή του πελάτη σας****Ανάγκες του πελάτη σας****Ποιος είναι ο πελάτης σας;**

Είναι άνδρας ή γυναίκα; Πόσο χρονών είναι περίπου; Ποιο είναι το επάγγελμά του/της;

**Με τι ασχολείται;**

Εάν πουλάτε την/το υπηρεσία/προϊόν σας σε ιδιώτες – αξίζει να μάθετε ποια είναι τα ενδιαφέροντά τους και το επάγγελμα που ασκούν.

Εάν πουλάτε την/το υπηρεσία/προϊόν σας σε επιχειρήσεις – είναι χρήσιμο να γνωρίζετε τι στόχους προσπαθεί να πετύχει η επιχείρησή τους.

**Γιατί αγοράζει από τη δική σας επιχείρηση;**

Αν κατανοήσετε γιατί ο πελάτης σας αγοράζει μία/ένα συγκεκριμένη/ο υπηρεσία/προϊόν από την επιχείρησή σας, τότε μπορείτε να ταιριάζετε τις ανάγκες του με αυτό που του προσφέρετε.

**Πότε πραγματοποιεί αγορές;**

<p>Αν μάθετε ποια είναι η καλύτερη δυνατή στιγμή για να προσεγγίσετε τον πελάτη σας, τότε θα αυξήσετε τις πιθανότητες να κάνετε μία επιπλέον πώληση.</p>	
<p><b>Πώς προτιμά να πραγματοποιεί αγορές;</b></p> <p>Δια ζώσης, διαδικτυακά κτλ.</p>	
<p><b>Πόσα χρήματα διαθέτει;</b></p> <p>Αν γνωρίζετε πόσα χρήματα πρέπει να δαπανήσει ο πελάτης σας, αυτό συνεπάγεται ότι μπορείτε να ταιριάξετε αυτό που πουλάτε με την οικονομική του ευχέρεια.</p>	
<p><b>Τι κάνει τον πελάτη να αισθάνεται καλά, όταν πραγματοποιεί αγορές από την επιχείρησή σας;</b></p> <p>Η καλή εξυπηρέτηση πελατών; Η γρήγορη εξυπηρέτηση;</p>	
<p><b>Τι προσδοκίες έχει ο πελάτης από την επιχείρησή σας;</b></p> <p>Η ικανοποίηση ή η υπέρβαση των προσδοκιών του πελάτη, εξασφαλίζει την επανάληψη της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας.</p>	

## β. Προφίλ Ανταγωνιστών

Πραγματοποιήστε μία έρευνα σχετικά με τους πιθανούς ανταγωνιστές που ενδέχεται να αντιμετωπίσει η επιχείρησή σας. Χρησιμοποιήστε όλους τους πόρους που έχετε στη διάθεσή σας, π.χ. κινητά τηλέφωνα, υπολογιστές κλπ. Γράψτε λίγα πράγματα για 2-3 ανταγωνιστές της επιχείρησής σας και στη συνέχεια, παρουσιάστε μία σύντομη περίληψη που θα αναφέρεται γενικά στις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις.

<b>Ανταγωνιστής 1</b>	
Όνομα και διεύθυνση ηλεκτρονικού	



ταχυδρομείου (email) & δικτυακός τόπος (website):	
Προϊόντα/υπηρεσίες που προσφέρει:	
Τιμές που χρεώνει:	
Τρόποι προώθησης:	
Πλεονεκτήματα της τοποθεσίας:	
Γενικά δυνατά/αδύνατα σημεία, ατμόσφαιρα, εξυπηρέτηση πελατών, ποιότητα κτλ.:	
Περίληψη της ανάλυσης των ανταγωνιστών:	

### γ. Ανάλυση Προμηθευτών

Πραγματοποιήστε μία έρευνα σχετικά με πιθανούς προμηθευτές για την επιχείρησή που επιλέξατε. Θα χρειαστεί να δώσετε ονόματα ή διευθύνσεις των προμηθευτών σας, καθώς και τους λόγους για τους οποίους τους έχετε επιλέξει. Γράψτε λίγα πράγματα για 2-3 προμηθευτές.

Όνομα και διεύθυνση του προμηθευτή [Συμπληρώστε το email ή/και το website του, εφόσον υπάρχει.]	Για ποιους λόγους τον έχετε επιλέξει; [Τι Χαρακτηριστικά και Οφέλη προσφέρει στην επιχείρησή σας;]

**Βήμα 3<sup>ο</sup>:** Αναπτύξτε ένα καινοτόμο προϊόν.



Επιλέξτε ένα καινοτόμο προϊόν που θα μπορούσε να αναπτύξει η επιχείρησή σας. Έπειτα, αναζητήστε πληροφορίες στο Διαδίκτυο σχετικά με καινοτόμα προϊόντα και οραματιστείτε ένα τέτοιο προϊόν. Προσπαθήστε να καταρτίσετε ένα σύντομο χρηματοδοτικό σχέδιο, π.χ. πόσα χρήματα κοστίζει η κατασκευή αυτού του προϊόντος και πώς θα μπορούσατε να συγκεντρώσετε αυτά τα χρήματα; Μπορείτε ακόμη να εξετάσετε μεθοδολογικές πληροφορίες σχετικά με καινοτόμα προϊόντα και να προτείνετε χρήσεις του εν λόγω προϊόντος σε πραγματικές καταστάσεις της ζωής.

**Βήμα 4<sup>ο</sup>:** Παρουσιάστε τα αποτελέσματα σε ολόκληρη την ομάδα και τον/τη συντονιστή/ίστρια της συζήτησης.

