

ΚΟΙΝΗ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΈΚΘΕΣΗ

Ομάδα εστίασης με εμπειρογνώμονες και στις 8 χώρες εταίρους

1 ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ ΚΑΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ΣΕ ΟΜΆΔΑ ΕΣΤΪΑΣΗΣ

1.1 ΈΡΓΟ STAY AFLOAT

Το έργο STAY AFLOAT έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει τους επιχειρηματίες και τις ΜΜΕ να εντοπίσουν και να ερμηνεύσουν τα πρώιμα προειδοποιητικά σημάδια μιας επιχειρηματικής κρίσης (εμπόδια και εχθρούς). Στοχεύει στην αύξηση του αριθμού των συμβούλων επιχειρήσεων (coaches) που ενσωματώνουν τα προειδοποιητικά σήματα επιχειρηματικής κρίσης σε πρώιμο στάδιο και τις στρατηγικές παρέμβασης στα προγράμματα κατάρτισης. Με τη βελτίωση των δεξιοτήτων και της στάσης των συμβούλων επιχειρήσεων θα αυξηθεί η αποτελεσματικότητα της επιχειρηματικής κατάρτισης και θα γίνουν κύματα αλλαγής μέσω της διαδικασίας της επιχειρηματικότητας.

Επιχειρηματικοί σύμβουλοι και οργανισμοί θα χρησιμοποιηθούν τόσο για την ανάπτυξη των εργαλείων που δημιουργήθηκαν για το πρόγραμμα όσο και για την εκπαίδευση για την υλοποίηση του μοντέλου. Τα τρία βασικά αποτελέσματα / αποτελέσματα του προγράμματος είναι:

1. Stay Afloat Framework - ένα ψηφιακό έγγραφο που περιέχει επικαιροποιημένες γνώσεις σχετικά με τα σήματα έγκαιρης προειδοποίησης της επιχειρηματικής κρίσης, συμπεριλαμβανομένων των δυνατοτήτων ανίχνευσης και παρέμβασης.
2. Stay Afloat Curriculum και Ανοικτοί Εκπαιδευτικοί Πόροι (OERs) - μια πλήρης εργαλειοθήκη για συμβούλους επιχειρήσεων για τη διδασκαλία δεξιοτήτων παρέμβασης σε πρώιμο στάδιο σε επιχειρηματίες στο πλαίσιο των προγραμμάτων επιχειρηματικής ανάπτυξης.
3. Διαδικτυακό μάθημα Stay Afloat - βασισμένο στα OERs και βελτιστοποιημένο για ψηφιακή παράδοση, επιτρέποντας στις ΜΜΕ και τους επιχειρηματίες να αναπτύξουν και να δοκιμάσουν τις δεξιότητές τους.

Με βάση αυτό, η σύμπραξη θα αναπτύξει μεθόδους και εργαλεία (βασισμένα στο coaching και τη συναισθηματική νοημοσύνη) που μπορούν να υποστηρίξουν τους Ευρωπαίους επιχειρηματίες, τους προπονητές, τους ηγέτες και άλλους σε πολύ μικρές και μικρές εταιρείες κατά τα πρώτα χρόνια.

Η πρωταρχική ομάδα-στόχος του έργου είναι "ενήλικες με χαμηλό μορφωτικό επίπεδο" και

"ενήλικες με χαμηλά ποσοστά συμμετοχής στην επιχειρηματική εκπαίδευση".

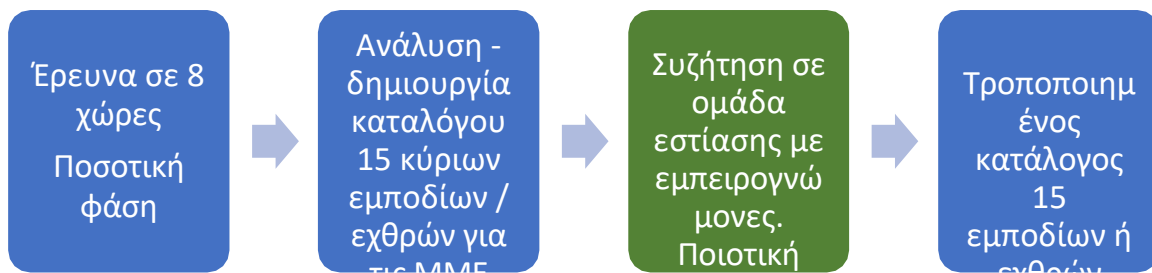
Το πρόγραμμα Stay Afloat είναι ένα πρόγραμμα Erasmus KA2 για την εκπαίδευση ενηλίκων.
Αριθμός συμφωνίας: 2021-1- NO01-KA220-ADU-000035662.

Ο δικτυακός τόπος του έργου μας θα είναι σύντομα προσβάσιμος εδώ: www.stayafloat-erasmus.eu

1.2 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΚΑΙ ΈΡΕΥΝΑ

Στην αρχή του έργου, η σύμπραξη ανέπτυξε και διένειμε ένα ερωτηματολόγιο για τον καθορισμό και τον εντοπισμό δεκαπέντε εμποδίων/εχθρών/προκλήσεων που αντιμετωπίζουν γενικά οι ΜΜΕ και οι επιχειρηματίες κατά τα πρώτα 5 χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης, με έμφαση στις κοινωνικές δεξιότητες. Αυτό το ερωτηματολόγιο είχε ποσοτικό χαρακτήρα και τα αποτελέσματα όλων των εταιρών συνοψίστηκαν σε εθνικές εκθέσεις (απαντήσεις), καθώς και σε μια κοινή ευρωπαϊκή συνοπτική έκθεση που αντιπροσωπεύει τους 8 εταίρους.

Στην επόμενη φάση, η οποία είναι περισσότερο ποιοτικού χαρακτήρα, κάθε εταίρος θα οργανώσει μια ομάδα εστίασης ή θα πραγματοποιήσει συνεντεύξεις με 8-10 εμπειρογνώμονες (στον τομέα της κατάρτισης, της καθοδήγησης, της επιχειρηματικότητας, της επαγγελματικής συμβουλευτικής, της καθοδήγησης σταδιοδρομίας κ.λπ.)



Αυτή η ομάδα εστίασης μπορεί να οργανωθεί πρόσωπο με πρόσωπο ή ως διαδικτυακή δραστηριότητα, με πολλούς εμπειρογνώμονες ταυτόχρονα, ή ως ατομικές συνεντεύξεις. Οι συνεντεύξεις θα είναι ημιδομημένες και ο αναμενόμενος χρόνος είναι 30-40 λεπτά για μια ατομική συνέντευξη, με έξι ερωτήσεις ανοικτού τύπου. Οι συνεντεύξεις αποτελούν φυσική συνέχεια της προηγούμενης εργασίας, όπου τα 15 εμπόδια ή οι εχθροί των ΜΜΕ θα εντοπιστούν περαιτέρω, θα συμπληρωθούν, θα αξιολογηθούν, θα επαληθευτούν και θα τροποποιηθούν για την εξαγωγή τελικών κοινών συμπερασμάτων. Θα παρουσιάσουμε στους εμπειρογνώμονες τόσο την τοπική και την κοινή ευρωπαϊκή έκθεση όσο και τις 6 ερωτήσεις.

Μετά τη διεξαγωγή των συνεντεύξεων των ομάδων εστίασης, οι εταίροι θα αναλύσουν και θα συνοψίσουν τα αποτελέσματα σε εθνικές εκθέσεις, ενώ η I&F θα συντάξει μία κοινή ευρωπαϊκή έκθεση, η οποία θα αποτελέσει τη βάση για την ανάπτυξη ενός διαδικτυακού συστήματος αυτοαξιολόγησης που θα χρησιμοποιηθεί από τους επιχειρηματίες και θα είναι διαθέσιμο στην ιστοσελίδα Stay Afloat. Οι εκθέσεις αυτές θα αποτελέσουν επίσης τη βάση για το σύστημα κατάρτισης, βασισμένο στην καθοδήγηση και τη συναισθηματική νοημοσύνη που θα αναπτυχθεί στις επόμενες φάσεις του έργου.



ΟΜΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗΝ ΙΡΛΑΝΔΙΑ

Πραγματοποιήσαμε 10 συνεντεύξεις με μικτό τρόπο, πρόσωπο με πρόσωπο και μέσω διαδικτύου. Πήραμε συνεντεύξεις από 5 γυναίκες και 5 άνδρες. Όλοι τους είχαν εμπειρία ως επιτυχημένοι επιχειρηματίες, τόσο στον δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΩΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΤΑ ΤΡΙΑ ΚΟΡΥΦΑΙΑ;

1. Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων
2. Ιεράρχηση χρονικών ζητημάτων
3. Αντιμέτωπιση του στρες και της επαγγελματικής εξουθένωσης
4. Παρακολούθηση των στόχων
5. Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα στο σπίτι
6. Αντιμέτωπιση των κινδύνων
7. Να είσαι δημιουργικός
8. Συμπεριφορά των πελατών
9. Δόμηση της ημέρας μου
10. Έχοντας υπομονή
11. Αντιμέτωπιση της ανατροφοδότησης
12. Συμπεριφορά των μελών της ομάδας
13. Επικέντρωση σε ό,τι είναι σημαντικό
14. Ευελιξία
15. Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός

Οι 3 κορυφαίες απαντήσεις που εξετάστηκαν ως εμπόδια ήταν:

- Αντιμέτωπιση του άγχους και της επαγγελματικής εξουθένωσης
- Στάσεις από τα μέλη της ομάδας
- Να είσαι δημιουργικός

Από κοντά ακολούθησαν:

- Αντιμέτωπιση κινδύνων
- Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα οικιακά προβλήματα
- Προτεραιοποίηση χρηματικών ζητημάτων

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ;

- Διαρθρώνω την ημέρα μου
- Αντιμετώπιση της ανατροφοδότησης

ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΙΠΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ;

- Έλλειψη γνώσης των ικανοτήτων και δεξιοτήτων.
- Έλλειψη γνώσης της αγοράς και του μάρκετινγκ γενικότερα, ιδίως της διαχείρισης των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.
- Ο φόβος της αποτυχίας.

ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΙΔΗ ΕΜΠΟΔΙΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΕΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ);

- Έλλειψη γνώσης της αγοράς εργασίας.
- Η υπερβολική αυτοπεποίθηση που μπορεί να οδηγήσει τους επιχειρηματίες στο να μην δέχονται συμβουλές και ανατροφοδότηση από έμπειρους ανθρώπους.
- Έλλειψη γνώσης διοικητικών θεμάτων, καθώς και λογιστικής και όλων των νόμων και κανονισμών που πρέπει να ακολουθούνται σε ένα επιχειρηματικό εγχείρημα.

ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΌΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΙ;

- Η συνεχής κατάρτιση είναι θεμελιώδης για να είστε ενήμεροι με όλες τις τρέχουσες τεχνικές και δεξιότητες επιχειρηματικότητας που θα σας οδηγήσουν στην επιτυχία.
- Εργασία ως μέρος μιας ομάδας.
- Συντονισμός όλων των πτυχών της εργασίας. Ο καλός συντονισμός πρέπει να μαθευτεί.
- Να ρυθμίζεις τον εαυτό σου και να προχωράς σιγά-σιγά.
- Χρησιμοποιώντας την έμπνευση από άλλες επιχειρήσεις του ίδιου τομέα που λειτουργούν σήμερα καλά.

-Μάθηση από επιτυχημένους επιχειρηματίες, ώστε να μπορούν να αντλήσουν από την εμπειρία τους, στην περίπτωση των λαθών που έγιναν αλλά και των πραγμάτων που έγιναν καλά.

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΆΛΛΑ ΠΡΆΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΝ ΝΑ ΕΊΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΆ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΊΕΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ;

Πρόκειται για μελέτες, εκθέσεις, προσωπικές εμπειρίες κ.ο.κ.

- Το ψηφιακό μάρκετινγκ είναι το κλειδί για την επίτευξη προόδου και την προβολή.
- Ορισμός της βάσης για ένα έργο που είναι ρεαλιστικό και εφικτό.
- Τα άτομα θα πρέπει να ενεργούν και να συμμετέχουν στη δια βίου μάθηση, ώστε να είναι προσαρμόσιμα όταν συμβαίνουν οι αλλαγές στην εργασία.
- Χάρη στην τεχνολογία των κινητών τηλεφώνων και την άμεσα διαθέσιμη πρόσβαση στο διαδίκτυο, οι απομακρυσμένοι εργαζόμενοι είναι ήδη συνηθισμένοι. Οι εργαζόμενοι δεν θα χρειάζεται να βρίσκονται στην ίδια τοποθεσία. Αυτό θα διευκολύνει την επόμενη γενιά εργαζομένων να επιλέξει να ζει οπουδήποτε, αντί να βρίσκει μια δουλειά και στη συνέχεια να μετακομίζει σε μια πόλη με αυτή τη δουλειά. (όπως έχει αποδειχθεί από την κρίση του Covid-19).
- Θαυμάσια ευκαιρία να δημιουργήσουμε θετική αλλαγή και να αρχίσουμε να οικοδομούμε οργανισμούς με γνώμονα τον σκοπό που θέτουν ως προτεραιότητα τους ανθρώπους και τον πλανήτη μαζί με το κέρδος.
- Θα πρέπει να βοηθήσουμε στη διαχείριση της κουλτούρας του "always on" που προκαλείται από την τεχνολογία και την ολοένα αυξανόμενη πίεση της επικαιρότητας.
- Οι αλγόριθμοι τεχνητής νοημοσύνης και οι ευφυείς μηχανές θα είναι συνεργάτες των ανθρώπων.

Αναφορές

-Το μέλλον των θέσεων εργασίας και της αυτοματοποίησης:

<https://www.mckinsey.com/featured-insights/digital-disruption/harnessing-automation-for-a-future-that-works>

ΟΜΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΥΣΤΡΙΑ

Πραγματοποιήσαμε 9 συνεντεύξεις μέσω βιντεοκλήσης. Πήραμε συνεντεύξεις από 6 άνδρες και 3 γυναίκες. Όλοι τους είχαν εμπειρία είτε ως επιχειρηματίες είτε παρέχοντας υποστήριξη/συμβουλές σε επιχειρηματίες/νεοσύστατες επιχειρήσεις. Στους συνεργάτες της συνέντευξης παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα της έρευνας και με βάση αυτά και τις παρακάτω ερωτήσεις, μια συζήτηση

Ζητήθηκε από τους ερωτηθέντες εταίρους να κατατάξουν τα σημαντικότερα κατά τη γνώμη τους εμπόδια (3 έως 1 βαθμοί). Οι βαθμοί προστέθηκαν για να προκύψουν τα ακόλουθα αποτελέσματα:

1. Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων
2. Αντιμέτωπιση των κινδύνων
3. Επικέντρωση σε ό,τι είναι σημαντικό

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ;

Με τον ίδιο τρόπο, ζητήθηκε από τους εταίρους της συνέντευξης να κατατάξουν τα λιγότερο σημαντικά εμπόδια (το 1 είναι το λιγότερο σημαντικό)

1. Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός
2. Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα στο σπίτι
3. Αντιμέτωπιση της ανατροφοδότησης

Δύο εταίροι σημείωσαν ότι τα εμπόδια αυτά δεν είναι ίσως λιγότερο σημαντικά, αλλά λιγότερο σημαντικά γι' αυτούς

ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΙΠΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ;

- Μάρκετινγκ/πώληση του προϊόντος σας
- Φτιάχνοντας ένα καλό προϊόν
- Βρίσκοντας τη θέση στην οποία διαπρέπετε
- Κλιμάκωση/ανάπτυξη
- Εύρεση επενδυτών
- Έρευνα αγοράς

ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΙΔΗ ΕΜΠΟΔΙΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΕΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ);

- Πώς να κάνετε ένα καλό οικονομικό σχέδιο
- Γνώση των νόμων/κανονισμών που σχετίζονται με τη δραστηριότητά σας.

ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΌΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ 15

ΕΜΠΌΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΙ;

- Ο καλύτερος τρόπος είναι μέσω καθοδήγησης/coaching από έμπειρους επιχειρηματίες που μπορούν να δώσουν στις νεοσύστατες επιχειρήσεις πληροφορίες από πρώτο χέρι σχετικά με το τι πρέπει να προσέξουν.
- Η προηγούμενη εκπαίδευση στη διοίκηση επιχειρήσεων βοηθάει πολύ, επειδή δεν χρειάζεται να μάθετε τα πάντα από το μηδέν, αλλά σίγουρα δεν πρόκειται για δεξιότητες που δεν μπορούν να αποκτήσουν οι επιχειρηματίες νεοφυών επιχειρήσεων "εν ώρα εργασίας".
- Μπορεί ένα διαδικτυακό μάθημα να βοηθήσει; - εξαρτάται, μπορεί να ευαισθητοποιήσει, αλλά είναι σημαντικό να έχετε βοήθεια από έναν προπονητή/μέντορα αν δεν γνωρίζετε ήδη τα κατατόπια.



ΟΜΙΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗ ΝΟΡΒΗΓΙΑ

Οι (10) τοπικοί ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν τις ακόλουθες 3 κορυφαίες προκλήσεις:

- Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων - Οικονομικά και χρηματικά θέματα - Αποπληρωμή δανείων. Η κυβέρνηση ζητά 6 χρόνια αποπληρωμής των δανειακών πακέτων για τα δάνεια COVID.
- Ιεράρχηση του χρόνου και των πόρων. Οι τοπικοί αγρότες και επιχειρηματίες δεν μπορούν να βρουν χρόνο για να προωθήσουν τα προϊόντα τους, να οργανώσουν εκδηλώσεις, να παράγουν, να επενδύσουν για την ανάπτυξη, να επιλέξουν και να διατηρήσουν υπαλλήλους κ.λπ.
- Αντιμέτωπιση του άγχους και της επαγγελματικής εξουθένωσης - συχνά οι αγρότες, οι επιχειρηματίες και οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν διαφορετικούς κινδύνους και το άγχος και η επαγγελματική εξουθένωση είναι μερικές φορές μέρος των συνεπειών.

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ;

- Συμπεριφορά των μελών της ομάδας
- Δόμηση της ημέρας μου - αν είστε ιδιοκτήτης επιχείρησης ή επιχειρηματίας θα πρέπει να ξέρετε ποια είναι τα καθήκοντά σας
- Παρακολούθηση των στόχων - αν είστε ιδιοκτήτης επιχείρησης ή επιχειρηματίας, θα πρέπει να γνωρίζετε ποιοι είναι οι στόχοι σας.

ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΙΠΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ;

Πρόσθετες προκλήσεις:

Δεν υπάρχουν αρκετά σχέδια προϋπολογισμού από την κυβέρνηση. Διαφορετικοί δήμοι εγκρίνουν περισσότερο προϋπολογισμό για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων, επειδή υπάρχουν ομοιότητες στα σχέδια ανάπτυξης των επιχειρήσεων μεταξύ ορισμένων δήμων. Για τους δήμους με διαφορετικές στρατηγικές για την οικονομική ανάπτυξη η ενότητα και η έγκριση του προϋπολογισμού γίνεται πρόκληση.

Θα πρέπει να υπάρχει περισσότερη υποστήριξη και καθοδήγηση από την κυβέρνηση για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Οι ντόπιοι θα πρέπει να είναι πιο περήφανοι για την περιοχή και τα τοπικά προϊόντα.

ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΙΔΗ ΕΜΠΟΔΙΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΕΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ);

- Χρηματοδότηση.
- Επικεντρωθείτε στο προϊόν.
- Χρόνος πριν από την απόκτηση χρημάτων.
- Σαφές επιχειρηματικό σχέδιο. Παίρνει πολύ περισσότερο χρόνο από ό,τι νομίζετε.
- Καμία καθοδήγηση στα αγγλικά.

ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΌΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΌΠΟΣ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ 15 ΕΜΠΌΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΙ;

Ο καλύτερος τρόπος είναι μέσω της κυβέρνησης και των διαφόρων ταμείων και προγραμμάτων

επιχειρηματικότητας: Καινοτομία Νορβηγίας

Επιχειρηματικότητα

Η τριτοβάθμια εκπαίδευση και τα πανεπιστήμια δεν παρέχουν πάντα την προσέγγιση του θηρίου για την ίδρυση και τη διατήρηση μιας επιχείρησης. Ο καλύτερος τρόπος είναι να ξεκινήσετε νωρίς. Μάθετε με την πράξη. Δίκτυο. Συμμετοχή σε εργαστήρια επιχειρηματικών κόμβων.

Γνωρίστε τους προμηθευτές σας

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΆΛΛΑ ΠΡΆΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΝ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΆ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ;

Αυτό θα μπορούσε να είναι η δικτύωση με επιτυχημένους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, εξωτερικούς εμπειρογνώμονες, μελέτες, εκθέσεις, προσωπικές εμπειρίες κ.ο.κ.



ΟΜΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ

Συνολικός αριθμός συμμετεχόντων: 15

Σημείωση: Οι εταιρείες και οι επιχειρηματίες που συμμετείχαν στη μελέτη είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις με 3 έως 10 εργαζόμενους.

Τα 15 εμπόδια εξετάστηκαν τόσο μέσω ερωτηματολογίων όσο και μέσω ομάδων εστίασης. Οι συμμετέχοντες συμφώνησαν για τη σημασία όλων αυτών των παραγόντων, αλλά μπόρεσαν να ιεραρχήσουν ορισμένους από αυτούς:

Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός - περιλαμβάνεται στην πρώτη τριάδα

από 9 συμμετέχοντες Δημιουργικότητα - περιλαμβάνεται στην πρώτη

τριάδα από 13 συμμετέχοντες

Διάρθρωση της ημέρας - συμπεριλήφθηκε στις τρεις πρώτες θέσεις από 10 συμμετέχοντες

- Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός: Οι επιχειρηματίες έχουν εκφράσει την άποψη ότι, αν και η επιχειρηματικότητα ξεκινά με υψηλό βαθμό κινητοποίησης και ενθουσιασμού, με την πάροδο των ετών και λόγω του άγχους και του φόρτου εργασίας πολλοί επιχειρηματίες χάνουν τα κίνητρα και τον ενθουσιασμό τους, γεγονός που μεταφράζεται σε αποτελέσματα της εταιρείας και τελικά σε καταστάσεις κρίσης ή πτώχευσης.

- Να είσαι δημιουργικός: Το 87% των συμμετεχόντων συμφωνεί ότι η δημιουργικότητα, εκτός από δύσκολο έργο, είναι πολύ απαραίτητη στην αρχή της επιχείρησης. Η έλλειψη δημιουργικότητας και ικανότητας διαφοροποίησης από τους ανταγωνιστές συχνά εμποδίζει την ανάπτυξη της εταιρείας.

- Διάρθρωση της ημέρας: Τέλος, πρέπει να σημειωθεί ότι έχει επισημανθεί και αυτός ο εχθρός ή το εμπόδιο. Σε πολλές περιπτώσεις, αυτό που είναι επείγον συχνά αφαιρεί χρόνο από αυτό που είναι σημαντικό. Αυτό συνδέεται με το γεγονός ότι υπάρχουν λίγοι πόροι.

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ;

Από τον κατάλογο των εμποδίων ή εχθρών που παρουσιάστηκε στους συμμετέχοντες, τα λιγότερα που επιλέχθηκαν ήταν τα παρακάτω:

Ευελιξία - ψηφίστηκε από 5 συμμετέχοντες.

Υπομονή - ψηφίστηκε από 4 συμμετέχοντες

Συμπεριφορά προς τα μέλη της ομάδας - ψηφίστηκε από 6 συμμετέχοντες

ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΙΠΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ;

- Ανάλυση ανταγωνισμού και αγοράς

Οι συμμετέχοντες έδειξαν ότι αντιμετώπισαν πολλές δυσκολίες και κρίσεις λόγω έλλειψης γνώσης του διαγωνισμού. Εισήλθαν στην αγορά χωρίς να έχουν κάνει σωστή ανάλυση των δυνατών και αδύνατων σημείων. Η έλλειψη ανάλυσης τους οδήγησε συχνά στην εφαρμογή λανθασμένων στρατηγικών. Σε σχέση με την αγορά, ο επιχειρηματίας είναι συχνά αποσυνδεδεμένος από την πραγματική ανατροφοδότηση των πελατών.

- Στρατηγικές παρακίνησης του προσωπικού

Η διαχείριση των ανθρώπων είναι το κλειδί της επιτυχίας σε έναν οργανισμό. Οι συμμετέχοντες συζήτησαν διάφορες αιτίες παρακίνησης των εργαζομένων. Μία από αυτές ήταν το πώς να αποκτήσουν οι εργαζόμενοι την ίδια ορμή και ενέργεια με τον ιδιοκτήτη.

Μεταξύ των αιτιών που επισημάνθηκαν ήταν

- Κακή κάθετη ή οριζόντια επικοινωνία στην εταιρεία

- Χαμηλές αμοιβές

- Έλλειψη σχεδίων ανάπτυξης και συμμετοχής στην εταιρεία

- Υπερβολικές απαιτήσεις όσον αφορά τους στόχους από τον επιχειρηματία, ο οποίος σε πολλές περιπτώσεις δεν λαμβάνει υπόψη του τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει μια νεοσύστατη επιχείρηση.

- Μη ρεαλιστικές πολιτικές τιμολόγησης

Μη ύπαρξη σαφούς τιμολογιακής στρατηγικής, σύμφωνα με την αγορά και τον ανταγωνισμό. Η κατάσταση αυτή μπορεί να οδηγήσει σε πολύ υψηλές τιμές, πράγμα που σημαίνει ότι οι πωλήσεις δεν καταναλώνονται, ή σε πολύ χαμηλές, πράγμα που επηρεάζει το κέρδος και την ποιοτική τοποθέτηση του προϊόντος.

ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΙΔΗ ΕΜΠΟΔΙΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΕΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΚΑΜΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ);

- Έλλειψη γνώσεων για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και το μάρκετινγκ.

Τα κανάλια πωλήσεων μέσω του Διαδικτύου, καθώς και η τοποθέτηση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, έχουν καταστεί απαραίτητα. Οι επιχειρηματίες άνω των 45 ετών που ερωτήσαμε δήλωσαν ανοιχτά τις αδυναμίες τους σε αυτόν τον τομέα, οι οποίες τους δημιουργούν ήδη προβλήματα και καταστάσεις κρίσης.

- Έλλειψη οικονομικών και φορολογικών γνώσεων.

Η οικονομική και δημοσιονομική διαχείριση μιας εταιρείας αποτελεί υψηλή προτεραιότητα. Όταν οι τομείς αυτοί δεν διαχειρίζονται σωστά, προκύπτουν κίνδυνοι και καταστάσεις κρίσης, που σε ορισμένες περιπτώσεις οδηγούν στην πτώχευση της εταιρείας.

- Δυσκολία προσέλκυσης εξειδικευμένου προσωπικού στην εταιρεία.

Η έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού αποτελεί ένα από τα κύρια προβλήματα των επιχειρήσεων προκειμένου να μπορέσουν να προσλάβουν εργαζόμενους. Το πρόβλημα γίνεται όλο και πιο σοβαρό σε ορισμένους συγκεκριμένους τομείς, όπως ο ξενοδοχειακός και ο επισιτιστικός τομέας, η γεωργία και άλλοι.

ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΩΣ;

- Προσαρμογή της κατάρτισης σε συγκεκριμένες ανάγκες

Οι επιχειρηματίες δεν είναι μια ομοιογενής ομάδα, οπότε δεν είναι εύκολο να προσδιοριστούν οι ανάγκες τους. Για να προσαρμοστεί η κατάρτιση στις ανάγκες αυτής της ομάδας, είναι απαραίτητο να προσαρμοστεί το υλικό στο επίπεδο ανάπτυξης των επιχειρηματικών σχεδίων, καθώς και στις διαφορετικές ανάγκες κατάρτισης.

- Μέσω μελετών περιπτώσεων για την επίλυση της εργασίας σε ομάδες

Οι συμμετέχοντες τόνισαν ότι ο καλύτερος τρόπος μάθησης είναι οι μελέτες περιπτώσεων που δημιουργούν κοινή γνώση και διευκολύνουν τον καταγισμό ιδεών για την επίλυση καθημερινών προβλημάτων.

- Να έχουμε έναν επιχειρηματικό σύμβουλο που θα μας βοηθήσει στη διαδικασία δημιουργίας και επέκτασης της εταιρείας.

Τέλος, οι συμμετέχοντες τόνισαν ότι είναι πολύ σημαντικό να έχουν έναν επιχειρηματικό σύμβουλο που θα τους βοηθήσει στη διαδικασία δημιουργίας και ανάπτυξης της εταιρείας. Ένας επιχειρηματικός σύμβουλος μπορεί να μας βοηθήσει να καθορίσουμε τη σωστή στρατηγική για τις πωλήσεις, τη διαχείριση των πελατών, την τοποθέτηση στην αγορά και τη στρατηγική τιμολόγησης,

μεταξύ άλλων. Μερικές φορές τα επείγοντα καθήκοντα της εταιρείας δεν αφήνουν χρόνο για αυτές τις σημαντικές εργασίες, οπότε θα ήταν καλό να υπάρχει ένας επιχειρηματικός σύμβουλος στο χώρο.

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΆΛΛΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΝ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΆ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ
ΕΡΓΑΣΪΕΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ;

- Βασίστε το περιεχόμενο του εκπαιδευτικού υλικού σε επιτυχημένες εμπειρίες τοπικών επιχειρηματιών. Αυτό θα επιτρέψει στο υλικό που θα αναπτυχθεί να είναι εξαιρετικά πρακτικό.
- Να έχει την ανατροφοδότηση και την υποστήριξη των επιχειρηματιών καθ' όλη τη διάρκεια του έργου. Με άλλα λόγια, οι εισροές των επιχειρηματιών θα λαμβάνονται υπόψη σε όλα τα αποτελέσματα του έργου. Όχι μόνο στον εντοπισμό των αναγκών αλλά και στην αξιολόγηση του πρακτικού επιπέδου των εργαλείων που πρόκειται να δημιουργήσουμε.
- Ένας άλλος παράγοντας που έχει τονιστεί είναι ότι το υλικό πρέπει να είναι πολύ πραγματικό, άμεσα εφαρμόσιμο στην πραγματικότητα των επιχειρηματιών, έτσι ώστε όταν τα εφαρμόζουν ή τα εφαρμόζουν στην πράξη, να μαθαίνουν γρήγορα και να μπορούν να μεταφέρουν τις γνώσεις στην καθημερινή τους πραγματικότητα.



ΟΜΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Η ομάδα εστίασης οργανώθηκε πρόσωπο με πρόσωπο στην Τιμισοάρα της Ρουμανίας. Διοργανώθηκε με τη μορφή ανοικτής συζήτησης προκειμένου να ανακαλυφθούν κοινές πτυχές από τους εμπειρογνώμονες. Η διάρκεια της ομάδας εστίασης ήταν 45 λεπτά και συμμετείχαν συνολικά 9 άτομα (7 άνδρες και 2 γυναίκες). Οι συμμετέχοντες είναι έμπειροι επιχειρηματίες με αποδεδειγμένα αποτελέσματα στην επιχειρηματική αγορά.

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΤΑ ΤΡΙΑ ΚΟΡΥΦΑΙΑ;

Αφού εξέτασαν τον κατάλογο των 15 εμποδίων, ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να καταγράψουν ατομικά τα τρία κορυφαία εμπόδια. Τα αποτελέσματα είναι τα εξής

- Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων - συμπεριλήφθηκε στις τρεις πρώτες θέσεις από 7 συμμετέχοντες
- Υπομονή - συμπεριλήφθηκε στις τρεις πρώτες θέσεις από 9 συμμετέχοντες
- Αντιμετώπιση της ανατροφοδότησης - συμπεριλήφθηκε στις τρεις πρώτες θέσεις από 6 συμμετέχοντες

Αφού κατέγραψαν τους τρεις κορυφαίους εχθρούς, οι συμμετέχοντες συζήτησαν πώς αυτοί οι εχθροί επηρέασαν τους ίδιους και τις επιχειρήσεις τους ειδικότερα. Η μη ύπαρξη σαφών κατευθυντήριων γραμμών όσον αφορά τη διαχείριση των οικονομικών και του χρόνου ήταν δύσκολο να διαχειριστεί στην αρχή.

Η αντιμετώπιση των ανατροφοδοτήσεων των πελατών ήταν επίσης μια δύσκολη πτυχή για να μάθουν, οι περισσότεροι συμμετέχοντες δήλωσαν ότι στα πρώτα στάδια της επιχειρήσής τους, συχνά αισθάνονταν κάπως προσβεβλημένοι από τις αρνητικές ανατροφοδοτήσεις. Αυτό συνέβη επειδή αντί να ακούσουν τι πραγματικά θέλουν οι πελάτες, επικεντρώθηκαν στο να προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες που ήταν σχετικά με τη δική τους οπτική γωνία, αντί να ελέγξουν τι πραγματικά θέλει η αγορά.

Η υπομονή ήταν το δυσκολότερο πράγμα που έπρεπε να καλλιεργηθεί για τους περισσότερους συμμετέχοντες, καθώς περίμεναν ότι η επιχείρηση θα ανέβαινε μόνο και ότι τα αποτελέσματα θα ερχόντουσαν πολύ γρήγορα. Δεν ήταν έτσι και έμαθαν ότι μια επιχείρηση απαιτεί χρόνο και υπομονή.

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ;

- Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός - ψηφίστηκε ως το λιγότερο σημαντικό από 9 συμμετέχοντες
- Ευελιξία - ψηφίστηκε ως το λιγότερο σημαντικό από 8 συμμετέχοντες
- Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα οικιακά προβλήματα - ψηφίστηκε ως λιγότερο

σημαντικό από 6 συμμετέχοντες.

Οι εχθροί που αντιμετώπισαν λιγότερο οι συμμετέχοντες ήταν τα κίνητρα, η ευελιξία και ο διαχωρισμός των προβλημάτων του σπιτιού από τα προβλήματα της εργασίας. Το κίνητρο ήταν πολύ υψηλό για όλους τους συμμετέχοντες κατά τα πρώτα στάδια και ήταν ανοιχτοί στο να κάνουν αλλαγές. Οι συμμετέχοντες δήλωσαν ότι δεν αποτελούσε πρόκληση για αυτούς να κρατήσουν τα προβλήματα που σχετίζονται με το σπίτι μακριά από την επιχείρηση και το αντίστροφο.

ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΙΠΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ;

- Επικεντρωθείτε στην αγορά (τι θέλουν οι πελάτες), όχι στο προϊόν

Οι συμμετέχοντες δήλωσαν ότι ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετώπιζαν στην αρχή ήταν ότι επικεντρώνονταν στην πώληση προϊόντων και υπηρεσιών που ήταν τέλεια από τη δική τους σκοπιά χωρίς να ελέγχουν τι ζητά η αγορά.

- Ενθαρρύνετε τον πελάτη να παρέχει πραγματική ανατροφοδότηση

Στα πρώτα στάδια της επιχείρησης, οι επιχειρηματίες δήλωσαν ότι ήθελαν να ακούσουν μόνο θετικά σχόλια και φοβόντουσαν να λάβουν αρνητικά σχόλια. Με την πάροδο του χρόνου, κατάλαβαν ότι η αρνητική ανατροφοδότηση είναι ο μόνος τρόπος για να βελτιωθούν και να έρθουν πιο κοντά σε αυτό που ζητούν οι πελάτες.

- Μαθαίνετε να αναθέτετε καθήκοντα και ευθύνες

Ίσως ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που είχαν οι επιχειρηματίες ήταν η επιθυμία να γνωρίζουν τα πάντα και να έχουν τον έλεγχο των πάντων. Δήλωσαν ότι ένα πολύ σημαντικό προσόν ενός καλού διευθυντή είναι να μπορεί να αναθέτει καθήκοντα και να δημιουργεί μια καλή ομάδα.

ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΙΔΗ ΕΜΠΟΔΙΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΕΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ);

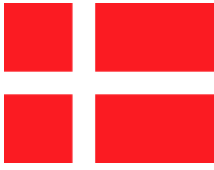
- Μαθαίνοντας να εκτιμάμε τον ανταγωνισμό
- Γνωρίζοντας πώς να αποκτήσετε πρόσβαση σε οικονομικές επιχορηγήσεις και επενδύσεις
- Σχεδιασμός διαχείρισης κινδύνων
- Πώς να διαχειριστείτε το Εγώ σας
- Πώς να μην πέσετε στη ζώνη άνεσης

ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΌΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΙ;

Όλοι οι συμμετέχοντες δήλωσαν ότι η ύπαρξη ενός έμπειρου μέντορα είναι πολύ σημαντική. Θα ήταν ιδανικό να έχετε ένα κοντινό πρόσωπο με το οποίο να μπορείτε να μιλάτε και από το οποίο να μπορείτε να πάρετε συμβουλές, αλλά ακόμη και η επιλογή ενός δημόσιου προσώπου σχετικού με τον τομέα σας είναι αρκετή. Είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσουμε ότι η συνεχής μάθηση είναι το κλειδί της επιτυχίας και οι συμμετέχοντες στην ομάδα εστίασης δήλωσαν ότι δεν σταματούν ποτέ να παρακολουθούν μαθήματα, να παρακολουθούν σεμινάρια και συνέδρια, να διαβάζουν βιβλία και μελέτες από επιτυχημένους επιχειρηματίες και αναλυτές. Η μάθηση από τα λάθη είναι επίσης πολύ σημαντική, οι συμμετέχοντες δήλωσαν ότι τα καλύτερα μαθήματα τους προέρχονταν από την εμπειρία, ακόμη και αν ήταν πιο ακριβά.

ΥΠΆΡΧΟΥΝ ΆΛΛΑ ΠΡΆΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΨΣΑΝ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΆ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ;

Οι συμμετέχοντες δήλωσαν ότι θα ήταν ενδιαφέρον να αναπτυχθεί υλικό στενά συνδεδεμένο με την πρακτική εμπειρία των επιχειρηματιών και των εμπειρογνομόνων επιχειρήσεων.



ΟΜΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗ ΔΑΝΙΑ

Η ομάδα εστίασης (10 άτομα) οργανώθηκε προκειμένου να συγκεντρωθούν όλοι για μια φυσική συνέντευξη σε ομάδα εστίασης στο γραφείο μας στο Odense της Δανίας. Αυτό δεν ήταν δυνατό, οπότε χρησιμοποιήσαμε και φυσική συνάντηση για ορισμένους από τους εμπειρογνώμονες, ενώ οι υπόλοιποι πραγματοποιήθηκαν διαδικτυακά. Οργανώθηκε με τη μορφή ανοικτής συζήτησης για να ανακαλύψουμε κοινές πτυχές από τους εμπειρογνώμονες. Η διάρκεια της φυσικής συνέντευξης της ομάδας εστίασης ήταν 1 ώρα και 55 λεπτά.

Οι συμμετέχοντες είναι έμπειροι στον εκπαιδευτικό τομέα (όσον αφορά την επιχειρηματικότητα και τα συναφή), επιχειρηματίες, σύμβουλοι επιχειρηματικότητας και εμπειρογνώμονες στον τομέα που ταιριάζει με τις προθέσεις του Stay Afloat.

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΤΑ ΤΡΙΑ ΚΟΡΥΦΑΙΑ;

Αφού εξέτασαν τον κατάλογο των 15 εμποδίων, όλοι οι συμμετέχοντες δήλωσαν ποια θεωρούσαν τα σημαντικότερα εμπόδια. Αυτές είναι οι τρεις πιο δημοφιλείς μεταξύ όλων των απαντήσεων:

- Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων
- Συμπεριφορά των μελών της ομάδας
- Αντιμετώπιση της ανατροφοδότησης

Οι εμπειρογνώμονες συζήτησαν ποια θεωρούσαν ότι ήταν τα σημαντικότερα εμπόδια. Γρήγορα συμφώνησαν στο εμπόδιο νούμερο 1: "η ιεράρχηση των χρηματικών ζητημάτων", καθώς θεώρησαν ότι η εξασφάλιση αξιόπιστης ταμειακής ροής είναι εξαιρετικά σημαντική για τις μικρές επιχειρήσεις στην αρχή. Αυτό το εμπόδιο είναι θεμελιώδες για όλες τις επιχειρήσεις. Επίσης, αυτό το εμπόδιο είναι το εμπόδιο που αναφέρθηκε περισσότερο από τις άλλες συνεντεύξεις που πραγματοποιήθηκαν.

Εμπόδιο νούμερο 12: Η "στάση των μελών της ομάδας" αναφέρθηκε από τους περισσότερους εμπειρογνώμονες ως σημαντικό εμπόδιο, καθώς η ομάδα σας και η στάση της συνδέεται άμεσα με το πόσο καλά θα λειτουργήσει και θα αναπτυχθεί η επιχείρησή σας. Αυτό είναι επίσης θεμελιώδες για την επιχείρηση, καθώς χρειάζεστε μια ισχυρή ομάδα με διάφορες δεξιότητες, όπως: δεξιότητες πωλήσεων, κριτική σκέψη, επικοινωνιακή ανατροφοδότηση και, γενικότερα, μια λειτουργική ομάδα που θα σας φροντίζει ως άτομο. Όλες αυτές οι δεξιότητες είναι καθοριστικές για την επιχείρησή σας και για το πώς θα αντιμετωπίσετε τα εμπόδια που θα αντιμετωπίσετε.

Το τελευταίο εμπόδιο που οι εμπειρογνώμονες θεώρησαν σημαντικό ήταν το εμπόδιο υπ' αριθμόν 11: "αντιμετώπιση της ανατροφοδότησης". Αυτό το εμπόδιο σχετίζεται με το εμπόδιο νούμερο 12, καθώς πρέπει να είστε σε θέση να χρησιμοποιήσετε επικοινωνιακά την εσωτερική

ανατροφοδότηση από την ομάδα σας για να αναπτύξετε την επιχείρησή σας. Στη συνέχεια, η εξωτερική ανατροφοδότηση είναι επίσης σημαντική, καθώς πρέπει να είστε σε θέση να χρησιμοποιείτε την ανατροφοδότηση από όλα τα είδη των διαφορετικών επιπέδων - είτε είναι εσωτερική είτε εξωτερική - προς όφελός σας.

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ

- Να είσαι δημιουργικός
- Ευελιξία
- Διαχωρισμός των προβλημάτων του σπιτιού από τα προβλήματα της εργασίας

Συνοψίζοντας όλες τις απαντήσεις, τόσο από τη φυσική συνάντηση όσο και από τις ηλεκτρονικές συνεντεύξεις, οι λιγότερο σημαντικές προκλήσεις είναι η δημιουργικότητα (εμπόδιο νούμερο 7), η ευελιξία (εμπόδιο νούμερο 14) και ο διαχωρισμός των προβλημάτων του σπιτιού από τα προβλήματα της εργασίας (εμπόδιο νούμερο 5). Η "δημιουργικότητα" κατέχει υψηλή θέση για όλους σχεδόν τους εμπειρογνώμονες, καθώς οι επιχειρηματίες θα διαπιστώσουν γρήγορα ότι οι ίδιοι και η επιχειρησή τους χρειάζονται δομή. Στη συνέχεια, η "ευελιξία" και ο "διαχωρισμός των προβλημάτων του σπιτιού από τα προβλήματα της εργασίας" κατέλαβαν υψηλή θέση για τους περισσότερους εμπειρογνώμονες. Αυτά ήταν άμεσο αποτέλεσμα της συζήτησης μεταξύ των δύο συμμετεχόντων στο Odense σχετικά με το πού βρίσκεται το άτομο στη ζωή του. Αυτά αναφέρθηκαν και από τους άλλους εμπειρογνώμονες.

ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΙΠΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ;

- Δεξιότητες προσέγγισης

Οι εμπειρογνώμονες συμφώνησαν γενικά ότι η εξωστρέφεια και η ικανότητα να πουλάς τον εαυτό σου είναι σημαντικά για την επιτυχία. Επομένως, οι δεξιότητες προβολής είναι κάτι που οι επιχειρηματίες πρέπει να προσπαθούν να αποκτήσουν.

- Προσδοκίες

Είναι σημαντικό ως επιχειρηματίας να αναρωτηθείτε: "Σε τι είμαι καλός;" ή "Πού ξοδεύω το χρόνο μου πιο αποτελεσματικά;". Δηλαδή, να ευθυγραμμίσετε τις προσδοκίες με τον εαυτό σας και την υπόλοιπη ομάδα, προκειμένου να καταστήσετε την επιχείρησή σας όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματική.

- Επιμονή

Οι περισσότεροι εμπειρογνώμονες δήλωσαν ότι η επιμονή είναι σημαντική για έναν επιχειρηματία, προκειμένου να οικοδομήσει σχέσεις και συνεργασίες. Επιπλέον, για να μπορέσει να διατηρήσει το κύρος και την επιτυχία της επιχείρησής στην αγορά.

ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΙΔΗ ΕΜΠΟΔΙΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΕΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ);

Αυτά ήταν τα εμπόδια που ανέφεραν οι εμπειρογνώμονες:

- Μια μη ρεαλιστική προσέγγιση και πίστη στις δικές σας ικανότητες και την επιχειρηματική σας ιδέα

ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΩΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ

- Δεν είναι σε θέση να επικοινωνούν στην επιχειρηματική γλώσσα
- Το να είσαι πολύ μορφωμένος και εξειδικευμένος.

ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΌΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) Ή ΕΧΘΡΪ;

Να έχετε έναν σύμβουλο/επιχειρηματικό προπονητή/μέντορα. Εάν το άτομο αυτό συναντά τον επιχειρηματία στο επίπεδο των ματιών και τον υποστηρίζει με καθοδήγηση 1:1, τολμώντας επίσης να αντιμετωπίσει τα πιο προσωπικά εμπόδια που συχνά προκύπτουν και συμβάλλοντας με ποιοτική επαγγελματική καθοδήγηση και δικτύωση θα βοηθούσε τον επιχειρηματία. Αυτό, σε συνδυασμό με το να είναι κανείς ανοιχτός και εκδηλωτικός σχετικά με τη λειτουργία της επιχείρησης, να συζητά τις προκλήσεις που μπορεί να προκύψουν και να μη φοβάται να αποτύχει, θα σήμαινε ότι περισσότερες επιχειρήσεις θα επιβίωναν περισσότερο.

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΆΛΛΑ ΠΡΆΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΝ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΆ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ;

Η δημιουργία στενότερων σχέσεων μεταξύ των εμπειρογνομώνων και του έργου θα επέτρεπε τη συνεχή αξιοποίηση των πόρων που αναπτύσσονται και την ανταλλαγή τους. Επιπλέον, τοπικοί επιχειρηματίες από τη Δανία αναφέρθηκαν ως πιθανοί εταίροι για το έργο και ιδίως επιχειρήσεις που έχουν πραγματικά βιώσει κρίση - και όχι μόνο το COVID-19. Επίσης, σε σχέση με το έργο προτάθηκε μια μελέτη από έναν καθηγητή του Πανεπιστημίου της Νότιας Δανίας σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν τις κρίσεις.



ΟΜΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗΝ ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ

Συνολικά 7 από τους εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι η ιεράρχηση των χρηματικών ζητημάτων (1) αποτελεί ένα από τα τρία κορυφαία εμπόδια, καθώς είναι το εμπόδιο που εντοπίστηκε περισσότερο. Το δεύτερο εμπόδιο που επιλέχθηκε περισσότερο ήταν η αυτοπαρακίνηση και ο ενθουσιασμός

(15) με συνολικά 5 ψήφους. Οι στάσεις των μελών της ομάδας (12) υποδείχθηκαν από 3 εμπειρογνώμονες. Τα ακόλουθα εμπόδια προσδιορίστηκαν από 2 εμπειρογνώμονες το καθένα: Προτεραιότητα σε θέματα χρόνου (2), στάση των πελατών (8), αντιμετώπιση των κινδύνων (6). Τέλος, η αντιμετώπιση του άγχους και της επαγγελματικής εξουθένωσης (3)- η αντιμετώπιση της ανατροφοδότησης.

(11)- και η παρακολούθηση των στόχων (4) επιλέχθηκαν από

μία φορά το καθένα. Συνολικά, τα τρία κυριότερα εμπόδια

που εντοπίστηκαν κατά σειρά ήταν τα εξής:

- Η ιεράρχηση των χρηματικών ζητημάτων, καθώς οι εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι το να γνωρίζει κανείς πότε και πού να επενδύσει και να εξασφαλίσει μια αξιόπιστη ταμειακή ροή είναι απαραίτητο για την επιβίωση κάθε επιχείρησης.
- Η αυτοπαρακίνηση και ο ενθουσιασμός, καθώς οι εμπειρογνώμονες αναφέρονται στη σημαντική διαφορά μεταξύ της εργασίας ως επιχειρηματίας και της εργασίας για μια εταιρεία/οργανισμό και στη σημασία της αυτοπαρακίνησης και του ενθουσιασμού που απαιτούνται στην πρώτη περίπτωση.
- Συμπεριφορά των μελών της ομάδας. Σε αυτή την περίπτωση οι ειδικοί ανέφεραν τη δυσκολία της διαχείρισης μιας ομάδας για μη έμπειρα άτομα.

1.3 ΑΠΌ ΑΥΤΑ ΤΑ 15 ΕΜΠΌΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΌΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ;

Όλοι οι εμπειρογνώμονες ανέφεραν ότι κάθε εμπόδιο που εντοπίζεται από την εταιρική σχέση είναι σημαντικό και θεώρησαν πρόκληση την απάντηση σε αυτή την ερώτηση. Παρ' όλα αυτά, το κύριο εμπόδιο που αναγνωρίστηκε ως το λιγότερο σημαντικό ήταν ομόφωνο: ο διαχωρισμός των προβλημάτων της εργασίας από τα προβλήματα του σπιτιού (5). Η υπομονή (10) ήταν το δεύτερο λιγότερο σημαντικό εμπόδιο με 5 ψήφους. Οι ακόλουθοι εχθροί προσδιορίστηκαν από τρεις φορές ο καθένας: να είμαι δημιουργικός (7)- να δομώ την ημέρα μου (9). Η ιεράρχηση των χρονικών προβλημάτων (2) έλαβε δύο ψήφους, ενώ οι ακόλουθοι έλαβαν από 1 ψήφο ο καθένας: Παρακολούθηση των στόχων (4), στάση των πελατών (8), εστίαση στα σημαντικά (13), στάση των μελών της ομάδας (12) και ευελιξία (14).

Συνολικά, τα λιγότερο σημαντικά εμπόδια ήταν:

- Ο διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα του σπιτιού, όπως πιστεύουν οι ειδικοί ότι, σύμφωνα με την εμπειρία τους, μπορεί να γίνει εύκολα.

- Έχοντας υπομονή. Αν και οι ειδικοί θεώρησαν ότι η υπομονή είναι απαραίτητη για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, ο εχθρός πρέπει να αντιμετωπίζεται πιο εύκολα σε σύγκριση με τους άλλους που παρουσιάστηκαν.
- Η δημιουργικότητα, καθώς οι εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι για ορισμένες επιχειρήσεις η δημιουργικότητα δεν αποτελεί προτεραιότητα και ότι εξωτερικές πηγές/άνθρωποι μπορούν να βοηθήσουν στην προώθηση της δημιουργικότητας όταν χρειάζεται.

1.4 ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΙΠΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ;

Νομοθεσία

Όλοι οι εμπειρογνώμονες συμφώνησαν ότι η νομοθεσία, εθνική και ευρωπαϊκή, μπορεί να αποτελέσει ένα από τα κύρια εμπόδια για την επιβίωση των επιχειρήσεων. Τόσο η έλλειψη γνώσης σχετικά με την εν λόγω νομοθεσία όσο και το ίδιο το αποτέλεσμα της νομοθεσίας (νόμος, πολιτική).

Γραφειοκρατία

Οι εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι στην Πορτογαλία η γραφειοκρατία και ο τρόπος διαχείρισής της και η κατανόησή της είναι ένας σημαντικός εχθρός για τις επιχειρήσεις. Κυρίως ο χρόνος και οι πόροι που μπορεί να δαπανηθούν για την αντιμετώπιση της γραφειοκρατίας μπορεί να είναι ένας επιζήμιος λόγος πτώχευσης στα αρχικά στάδια της επιχείρησης.

Επικοινωνία

Η ικανότητα επικοινωνίας με τους εργαζόμενους και τα ενδιαφερόμενα μέρη μπορεί να αποτελέσει πρόκληση για τους επιχειρηματίες και τους διευθυντές.

Έλλειψη κοινότητας και οικείας υποστήριξης

Ορισμένοι εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι η γνώση του τρόπου βέλτιστης αξιοποίησης της κοινοτικής και οικείας υποστήριξης μπορεί να είναι καθοριστική κατά τα πρώτα στάδια, κυρίως για τις ΜΑΦ που δραστηριοποιούνται σε τοπικό επίπεδο.

Έλλειψη εκπαίδευσης

Ένα εμπόδιο, το οποίο οι εμπειρογνώμονες θεωρούν ότι επιδεινώνεται στην Πορτογαλία λόγω της έλλειψης επίσημης εκπαίδευσης των ιδιοκτητών επιχειρήσεων (σχεδόν το 40% δεν έχει τριτοβάθμια εκπαίδευση).

Δικτύωση

Τόσο όσον αφορά τα εξωτερικά ενδιαφερόμενα μέρη, κυρίως τους δυνητικούς συνεργάτες, όσο και την εξεύρεση και την προσέλκυση πελατών στην επιχείρηση.

1.5 ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΙΔΗ ΕΜΠΟΔΙΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΕΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ);

Διαφοροποίηση

Οι εμπειρογνώμονες συμφώνησαν ότι οι νεοεισερχόμενοι στο εμπορικό περιβάλλον συνήθως δεν κατανοούν την ανάγκη να καθορίσουν και να διαδώσουν με σαφήνεια τους παράγοντες που διαφοροποιούν την επωνυμία/επιχείρησή τους από τον ανταγωνισμό.

Επικοινωνία

Σε σχέση με το εμπόδιο που εντοπίστηκε στην ερώτηση 2.3, οι εμπειρογνώμονες τόνισαν ότι η επικοινωνία είναι ακόμη πιο σημαντική όταν ο επιχειρηματίας δεν έχει εμπειρία και εκπαίδευση.

Διαπροσωπικές σχέσεις με τους εργαζομένους

Οι εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι η έλλειψη τεχνογνωσίας/γνώσης/ικανότητας στις διαπροσωπικές σχέσεις με τους εργαζόμενους μπορεί να διαπιστωθεί σε επιχειρηματίες με και χωρίς εμπειρία, αλλά συνήθως η εμπειρία σχετίζεται με την ικανότητα να σχετίζεσαι με άλλους.

Σφάλματα ερμηνείας

Οι επιχειρηματίες χωρίς εμπειρία και εκπαίδευση δεν έχουν την ικανότητα και τις γνώσεις σχετικά με διάφορες μεταβλητές (π.χ. τον κλάδο, τις επιχειρήσεις γενικά, τον ανταγωνισμό, τις ανάγκες κ.λπ.), γεγονός που οδηγεί σε σφάλματα ερμηνείας και κατά συνέπεια στη λήψη αποφάσεων.

Έλλειψη εμπιστοσύνης

Η έλλειψη αυτοπεποίθησης μπορεί να αποτελέσει σημαντικό εχθρό για τους επιχειρηματίες αυτούς, κυρίως όταν/αν κάτι πάει στραβά στα αρχικά στάδια.

Αυτογνωσία (έλλειψη επίγνωσης)

Παρόλο που οι νεοεισερχόμενοι μπορεί να μην έχουν καμία εμπειρία στη διοίκηση μιας επιχείρησης, οι προηγούμενες επαγγελματικές και προσωπικές τους εμπειρίες αποτελούν πηγή γνώσεων και τεχνογνωσίας που είναι σημαντικές για τη συνολική διαχείριση της επιχείρησης. Οι εμπειρογνώμονες με εμπειρία στην καθοδήγηση τόνισαν ότι, κατά την εμπειρία τους, ορισμένοι επιχειρηματίες δεν έχουν επίγνωση αυτού του πλεονεκτήματος.

Θεσμική επικοινωνία

Η οργανωμένη επικοινωνία που διεξάγεται από τον οργανισμό και τους εκπροσώπους του. Οι ειδικοί θεώρησαν ότι οι μη έμπειροι επιχειρηματίες συνήθως δεν εξετάζουν καν αυτή τη διαδικασία και τις παρακείμενες αρμοδιότητες.

Οικονομικός αλφαριθμητισμός

Οι ειδικοί, με εμπειρία στην καθοδήγηση στο πορτογαλικό επιχειρηματικό οικοσύστημα, θεώρησαν την έλλειψη χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού (π.χ. πώς να καταρτίζουν προϋπολογισμό, αξιολόγηση κινδύνου, δάνεια κ.λπ.).

1.6 ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ 15 ΕΜΠΟΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΙ;

Οι εμπειρογνώμονες επισήμαναν τους ακόλουθους τρόπους για την προπόνηση των εμποδίων:

Διαδικασίες καθοδήγησης, ατομικές και σε δίκτυο με άλλους επιχειρηματίες που βρίσκονται σε παρόμοια κατάσταση, καθώς πιστεύουν ότι η αλλαγή ανατροφοδότησης με άλλους και η κατανόηση ότι δεν είναι μόνοι τους που αντιμετωπίζουν αυτά τα εμπόδια είναι απαραίτητη. Θεωρήθηκε επίσης

ότι η διαδικασία καθοδήγησης πρέπει να είναι προσαρμοσμένη στο άτομο, ενισχύοντας την ανάγκη για αξιολόγηση στην αρχή.

Συνεδρίες ένας προς έναν με έμπειρους προπονητές ή δασκάλους και σαφώς καθορισμένους στόχους, με έμφαση επίσης στις ήπιες και εγκάρσιες δεξιότητες, δεδομένου ότι ορισμένοι ειδικοί πιστεύουν ότι αυτές τείνουν να απορρίπτονται σε τέτοιες διαδικασίες λόγω του επείγοντος χαρακτήρα και της ανάγκης επιβίωσης που αντιμετωπίζουν οι ιδιοκτήτες αυτών των επιχειρήσεων.

Επιπλέον, αναφέρθηκε επίσης ότι η διαδικασία δεν θα πρέπει να δίνει μεγάλη έμφαση στην ενδυνάμωση, δίνοντας τη δυνατότητα στους εκπαιδευόμενους να καλλιεργήσουν τις δεξιότητές τους μόνοι τους μετά τα εργαστήρια. Η κατάρτιση θα πρέπει επίσης να προσφέρει τη δυνατότητα στους εκπαιδευόμενους να αναστοχάζονται και να αξιολογούν τις δικές τους δραστηριότητες, καθώς πολλές φορές δεν έχουν την επίγνωση για να κατανοήσουν την αφετηρία τους.

1.7 ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΆΛΛΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΝ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ;

Αυτό μπορεί να είναι μελέτες, εκθέσεις, προσωπική εμπειρία κ.ο.κ.

Οι εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι η μεθοδολογία της Stay Afloat είναι γενικά καλή, αλλά τόνισαν την ανάγκη να συμμετέχουν πραγματικές επιχειρήσεις, κυρίως εκείνες που έχουν περάσει τέτοιες κρίσεις στο παρελθόν (ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα, τα διδάγματα μπορούν να αντληθούν σε κάθε περίπτωση). Επίσης, οι εμπειρογνώμονες συμβούλευσαν την εταιρική σχέση να μην επικεντρωθεί στην κρίση του Covid 19, δεδομένου ότι αποτελεί μια ανωμαλία και τα εμπόδια που συναντούν οι επιχειρήσεις σε αυτό το περιβάλλον μπορεί να μην αφορούν μελλοντικές κρίσεις. Όσον αφορά τις μελέτες και τις εκθέσεις, οι εμπειρογνώμονες θεώρησαν ότι το επιχειρηματικό περιβάλλον διαφέρει σημαντικά μεταξύ των χωρών εταίρων και τα μέτρα θα πρέπει να το λαμβάνουν υπόψη (μια μελέτη που είναι ιδιαίτερα σχετική με την πορτογαλική πραγματικότητα μπορεί να μην είναι για άλλες).



ΟΜΙΑΔΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με τις απαντήσεις της ομάδας εστίασης (10 άτομα), τα τρία κυριότερα εμπόδια είναι τα εξής:

1. Να είσαι δημιουργικός
2. Επικέντρωση σε ό,τι είναι σημαντικό
3. Συμπεριφορά των μελών της ομάδας

ΑΠΌ ΑΥΤΆ ΤΑ 15 ΕΜΠΌΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΥΣ - ΠΟΙΑ ΕΊΝΑΙ ΤΑ ΛΙΓΌΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΆ;

Το λιγότερο σημαντικό:

1. Δόμηση της ημέρας μου
2. Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα στο σπίτι
3. Ιεράρχηση χρονικών ζητημάτων

ΠΟΙΟΙ ΕΧΘΡΟΙ ΛΕΊΠΟΥΝ ΜΕ ΒΆΣΗ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΜΠΕΊΡΙΑ;

1. Μερικές φορές η έλλειψη γνώσης είναι ένας σημαντικός εχθρός
2. Έλλειψη χρηματοδοτούμενων προγραμμάτων για τη βελτίωση/προσθήκη νέων τεχνολογιών

ΠΟΙΑ ΆΛΛΑ ΕΊΔΗ ΕΜΠΟΔΊΩΝ Ή ΕΧΘΡΩΝ ΒΛΈΠΕΤΕ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΊΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΄ΕΧΟΥΝ

ΕΜΠΕΊΡΙΑ Ή ΕΚΠΑΊΔΕΥΣΗ (ΧΑΜΗΛΉΣ ΕΙΔΊΚΕΥΣΗΣ);

1. Οικονομικά ζητήματα
2. Πρόσληψη εργαζομένων για πρώτη φορά
3. Αντιμετώπιση του άγχους και της αυτοαμφισβήτησης
4. Διαχείριση χρόνου
5. Εύρεση πελατών
6. Στρατηγική μάρκετινγκ

ΠΟΙΟΣ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΌΤΙ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΠΡΟΠΟΝΗΣΕΤΕ (ΝΑ ΛΥΣΕΤΕ, ΝΑ ΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ) ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ 15

ΕΜΠΌΔΙΑ Ή ΕΧΘΡΟΙ;

1. Εκπαιδευτικό υλικό
2. Διαδικτυακά μαθήματα
3. Συμβουλευτικοί φορείς για τους επιχειρηματίες σε κάθε περιοχή
4. Νέα κονδύλια σε εθνικό επίπεδο
5. Περισσότερες εκδηλώσεις για το θέμα σε εθνικό επίπεδο και σε επίπεδο ΕΕ (online/πρόσωπο με πρόσωπο)
6. Επιτυχημένοι επιχειρηματίες στην ΕΕ

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΆΛΛΑ ΠΡΆΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΝ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΆ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ;

Αυτό μπορεί να είναι μελέτες, εκθέσεις, προσωπική εμπειρία κ.ο.κ.

TOPICS

1. Ψηφιοποίηση
2. Κοινωνική επιχειρηματικότητα
3. Ηλεκτρονικές εκκινήσεις
4. Ο ρόλος της ψηφιοποίησης και της τεχνητής νοημοσύνης στις επιχειρήσεις
5. Επιχειρηματικό σχέδιο και τα πρώτα βήματα για τη

δημιουργία μιας επιχείρησης ΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΗΓΕΣ

1. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090951620300717>
2. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1472811719304641>
3. https://books.google.gr/books;hl=en&lr=&id=6AFREAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=entrepreneurship+innovation&ots=2XuevL4fg2&sig=pRxSn9LOjICjm8eLM1E0kK_3QG4&redir_esc=y#v=onepage&q=entrepreneurship%20innovation&f=false
4. <https://dl.acm.org/doi/abs/10.5555/3638>
5. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815036137>



ΣΥΝΟΨΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΆΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΟΜΆΔΑΣ ΕΣΤΪΑΣΗΣ

Οι συνεντεύξεις των ομάδων εστίασης πραγματοποιήθηκαν σε 8 διαφορετικές χώρες της κοινοπραξίας και είχαμε συνολικά 80 συμμετέχοντες.

Η ιδέα ήταν η ενσωμάτωση του καταλόγου των 15 εχθρών ή εμποδίων των επιχειρηματιών και των ΜΜΕ που δραστηριοποιούνται κατά τα πρώτα 5 χρόνια της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας.

Ο τελικός κατάλογος των 15 εμποδίων θα αποτελέσει το επίκεντρο του διαδικτυακού εργαλείου αυτοαξιολόγησης και αργότερα για την ανάπτυξη των ενοτήτων και των εργαστηρίων. Ο αρχικός κατάλογος που προέκυψε από τα ερωτηματολόγια ήταν:

1. Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων
2. Ιεράρχηση χρονικών ζητημάτων
3. Αντιμέτωπιση του άγχους και της επαγγελματικής εξουθένωσης
4. Παρακολούθηση των στόχων
5. Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα στο σπίτι
6. Αντιμέτωπιση των κινδύνων
7. Να είσαι δημιουργικός
8. Συμπεριφορά των πελατών
9. Δόμηση της ημέρας μου
10. Έχοντας υπομονή
11. Αντιμέτωπιση της ανατροφοδότησης
12. Συμπεριφορά των μελών της ομάδας
13. Επικέντρωση σε ό,τι είναι σημαντικό
14. Ευελιξία
15. Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός

Ωστόσο, αναλύοντας προσεκτικά τις εκθέσεις των ομάδων εστίασης, φαίνεται ότι ορισμένα θέματα έχουν καταστεί λιγότερο σημαντικά και άλλα έχουν αποκτήσει μεγαλύτερη σημασία. Ως εκ τούτου, στον τελικό κατάλογο των 15 κορυφαίων εμποδίων ή εχθρών του επιχειρηματία θα αφαιρεθούν από τον κατάλογο τα ακόλουθα θέματα:

- Προτεραιοποίηση χρονικών ζητημάτων
- Παρακολούθηση των στόχων
- Διαρθρώνω την ημέρα μου
- Έχοντας υπομονή

Τα νέα θέματα που επισημαίνονται στις εκθέσεις που θα αντικαταστήσουν τις παραπάνω εί

1. Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων
2. **Ιεράρχηση χρονικών ζητημάτων** Ανάθεση αρμοδιοτήτων
3. Αντιμέτωπιση του στρες και της επαγγελματικής εξουθένωσης
4. **Παρακολούθηση των στόχων** Μάρκετινγκ/Πώληση του προϊόντος σας
5. Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα στο σπίτι
6. Αντιμέτωπιση των κινδύνων
7. Να είσαι δημιουργικός
8. **Συμπεριφορά των πελατών** Αυτοπεποίθηση
9. **Δόμηση της ημέρας μου** Επικοινωνία
10. **Έχοντας υπομονή** Δεξιότητες διαπραγμάτευσης
11. Αντιμέτωπιση της ανατροφοδότησης
12. **Στάσεις από τα μέλη της πελάτες** ομάδας Ομαδοποιημένες με στάσεις από τους
13. Επικέντρωση σε ό,τι είναι σημαντικό
14. Ευελιξία
15. Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός

ΤΕΛΙΚΟΣ ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

Ως εκ τούτου, ο τελικός μας κατάλογος με τα 15 εμπόδια ή εχθρούς των ΜΜΕ κατά τα πρώτα 5 χρόνια λειτουργίας τους έχει ως εξής:

1. **Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων**
2. **Ανάθεση αρμοδιοτήτων**
3. **Αντιμέτωπιση του στρες και της επαγγελματικής εξουθένωσης**
4. **Μάρκετινγκ / Πώληση του προϊόντος σας**
5. **Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα στο σπίτι**
6. **Αντιμέτωπιση των κινδύνων**
7. **Να είσαι δημιουργικός**
8. **Αυτοπεποίθηση**
9. **Επικοινωνία**
10. **Δεξιότητες διαπραγμάτευσης**
11. **Αντιμέτωπιση της ανατροφοδότησης**
12. **Συμπεριφορά των πελατών και των μελών της ομάδας**
13. **Επικέντρωση σε ό,τι είναι σημαντικό**
14. **Ευελιξία**
15. **Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός**

ΟΡΙΣΜΟΙ

Προκειμένου να προχωρήσουμε με τις ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης και τις ενότητες και τα εργαστήρια, θα θέλαμε να προτείνουμε τον ακόλουθο τυποποιημένο ορισμό για τα 15 εμπόδια:

1. Ιεράρχηση χρηματικών θεμάτων

Η ιεράρχηση χρηματικών ζητημάτων σημαίνει την αξιολόγηση μιας ομάδας στοιχείων και την κατάταξή τους με βάση τη σειρά οικονομικής σημασίας ή επείγοντος. Να είστε σε θέση στη συνέχεια να αναθέτετε και να αναλαμβάνετε δράση σε ό,τι πρέπει να γίνει.

2. Ανάθεση

Η ανάθεση είναι η εκχώρηση οποιασδήποτε εξουσίας σε άλλο πρόσωπο (συνήθως από έναν προϊστάμενο σε έναν υφιστάμενο) για την εκτέλεση συγκεκριμένων δραστηριοτήτων. Στην αρχή μιας νεοσύστατης επιχείρησης κάνετε τα πάντα ως επιχειρηματίας, αλλά όταν μεγαλώνετε την ομάδα σας θα είναι ζωτικής σημασίας να μπορείτε να αναθέτετε καθήκοντα και να αφήνετε τον έλεγχο. Να είστε σε θέση να ορίσετε μια εργασία και να αφήσετε τα άτομα της ομάδας σας να αναλάβουν την πλήρη ευθύνη, εμπιστευόμενοι την κρίση του ατόμου αυτού.

3. Αντιμετώπιση του στρες και της επαγγελματικής εξουθένωσης

Ως επιχειρηματίας πρέπει να είστε σε θέση να λαμβάνετε δύσκολες αποφάσεις υπό πίεση. Ως εκ τούτου, είναι επίσης σημαντικό να είστε σε θέση να αναγνωρίζετε το άγχος και την εξουθένωση και να τα διαχειρίζεστε, ώστε να αποφεύγετε να εργάζεστε πάρα πολύ ή να μην κάνετε διάλειμμα από τα συνηθισμένα σας καθήκοντα. Να είστε σε θέση να αφήνετε τις σκέψεις που σχετίζονται με τη δουλειά.

4. Μάρκετινγκ / Πώληση του προϊόντος σας

Ως διευθυντής μάρκετινγκ ή ιδιοκτήτης μικρής επιχείρησης, η δημιουργία της σωστής στρατηγικής μάρκετινγκ μπορεί να είναι μια περίπλοκη διαδικασία. Η ανάπτυξη ενός σχεδίου μάρκετινγκ απαιτεί να κατανοήσετε το προϊόν σας μέσα και έξω και να δημιουργήσετε ένα πολύπλευρο σχέδιο διαφήμισης και τιμολόγησης που θα ενδιαφέρει το κοινό-στόχο σας.

5. Διαχωρισμός των εργασιακών προβλημάτων από τα προβλήματα στο σπίτι

Εν ολίγοις, η ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής είναι όταν είστε σε θέση να ιεραρχείτε εξίσου τις απαιτήσεις της καριέρας σας και τις απαιτήσεις της προσωπικής σας ζωής. Μια καλή ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής έχει πολλές θετικές επιπτώσεις, όπως λιγότερο άγχος, μικρότερο κίνδυνο επαγγελματικής εξουθένωσης και μεγαλύτερη αίσθηση ευεξίας. Αυτό δεν ωφελεί μόνο τους εργαζόμενους αλλά και τους εργοδότες.

6. Αντιμετώπιση των κινδύνων

Ως επιχειρηματίας η ανάληψη κινδύνων συνεπάγεται μελλοντική αβεβαιότητα. Η αντιμετώπιση των κινδύνων είναι η πρακτική της χρήσης διαδικασιών, μεθόδων και εργαλείων για τη διαχείριση αυτών των κινδύνων. Ο κίνδυνος επικεντρώνεται στον εντοπισμό του τι θα μπορούσε να πάει στραβά, στην αξιολόγηση των κινδύνων που πρέπει να αντιμετωπιστούν και στην εφαρμογή στρατηγικών για την αντιμετώπιση αυτών των κινδύνων. Οι επιχειρήσεις που έχουν εντοπίσει τους κινδύνους θα είναι καλύτερα προετοιμασμένες και θα έχουν έναν πιο αποδοτικό τρόπο αντιμετώπισής τους.

7. Να είσαι δημιουργικός

Η δημιουργικότητα είναι η πράξη της μετατροπής νέων και ευφάνταστων ιδεών σε πραγματικότητα. Χαρακτηρίζεται από την ικανότητα να αντιλαμβάνεσαι τον κόσμο με νέους τρόπους, να βρίσκεις κρυμμένα μοτίβα, να κάνεις συνδέσεις μεταξύ φαινομενικά άσχετων φαινομένων και να δημιουργείς λύσεις.

8. Αυτοπεποίθηση

Η αυτοπεποίθηση ως επιχειρηματίας είναι η εμπιστοσύνη στις δικές του ικανότητες, δυνατότητες και κρίσεις ή η πεποίθηση ότι μπορεί να αντιμετωπίσει με επιτυχία τις καθημερινές προκλήσεις και απαιτήσεις. Παρά τα εμπόδια συνεχίστε να πιστεύετε στον εαυτό σας.

9. Επικοινωνία

Η επικοινωνία είναι η διαδικασία μετάδοσης πληροφοριών και κατανόησης από το ένα άτομο στο άλλο, μια διαδικασία μετάδοσης και ανταλλαγής ιδεών, απόψεων, γεγονότων, αξιών κ.λπ. από το ένα άτομο στο άλλο. Υπάρχουν τρεις διαφορετικοί τύποι επικοινωνίας, η λεκτική, η μη λεκτική και η γραπτή. Η προφορική περιλαμβάνει, πρόσωπο με πρόσωπο, τηλέφωνο ή άλλα μέσα. Η μη λεκτική καλύπτει τη γλώσσα του σώματος, τις χειρονομίες, τον τόνο της φωνής κ.λπ. Η γραπτή περιλαμβάνει τα ηλεκτρονικά μηνύματα, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τα βιβλία και άλλα μέσα.

10. Δεξιότητες διαπραγμάτευσης

Οι διαπραγματευτικές δεξιότητες είναι ιδιότητες που επιτρέπουν σε δύο ή περισσότερα μέρη να καταλήξουν σε συμβιβασμό. Να είναι σε θέση να επικοινωνούν, να πείθουν, να σχεδιάζουν, να δημιουργούν στρατηγική και να συνεργάζονται έτσι ώστε και τα δύο μέρη να αισθάνονται ότι επωφελούνται από τη συμφωνία.

11. Αντιμετώπιση της ανατροφοδότησης

Να είστε σε θέση να δίνετε ανατροφοδότηση με εποικοδομητικό τρόπο όταν αυτό είναι επιθυμητό ή/και αναγκαίο. Επίσης, να είστε σε θέση να λαμβάνετε και να ακούτε ανατροφοδότηση και να εκτιμάτε αυτές τις πληροφορίες. Που σημαίνει ότι λαμβάνετε τις πληροφορίες και στη συνέχεια αποφασίζετε αν θέλετε να χρησιμοποιήσετε την ανατροφοδότηση ή όχι.

12. Συμπεριφορά των πελατών και των μελών της ομάδας

Μια στάση αναφέρεται σε ένα σύνολο συναισθημάτων, πεποιθήσεων και συμπεριφορών απέναντι σε ένα συγκεκριμένο αντικείμενο, πρόσωπο, πράγμα ή γεγονός. Οι στάσεις είναι συχνά αποτέλεσμα εμπειρίας ή ανατροφής και μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά τη συμπεριφορά. Η εκμάθηση του τρόπου χειρισμού αυτών των στάσεων μπορεί να αποτελέσει ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα για εσάς εσωτερικά και εξωτερικά ως επιχειρηματίας.

13. Επικέντρωση σε ό,τι είναι σημαντικό

Η ικανότητα να συγκεντρώνετε την ενέργειά σας στα πράγματα που είναι πιο επείγοντα και σημαντικά για την επιχείρησή σας αντί να αφήνετε τα συναισθήματά σας να ελέγχουν τις ενέργειές σας. Να μπορείτε να διαχειρίζεστε το χρόνο σας με αποτελεσματικό τρόπο.

14. Ευελιξία

Ως επιχειρηματίας πρέπει να είστε σε θέση να αντιμετωπίζετε τις αλλαγές και να έχετε την ικανότητα να χειρίζεστε απρόβλεπτες καταστάσεις και να βλέπετε δυνατότητες εκεί που οι άλλοι βλέπουν εμπόδια.

15. Αυτοκινητοποίηση και ενθουσιασμός

Ικανότητα να κάνει αυτό που πρέπει να κάνει, χωρίς να επηρεάζεται από άλλους ανθρώπους ή καταστάσεις. Ως επιχειρηματίας είναι πολύ σημαντικό να πιστεύετε στον εαυτό σας, να μπορείτε να βρίσκετε λόγο και δύναμη για να ολοκληρώσετε μια εργασία, ακόμη και όταν είναι δύσκολη, χωρίς να τα παρατάτε.