

Εργαλειοθήκη για εκπαιδευτές

Επιχειρηματικό σχέδιο

Στόχοι και τρόπος χρήσης του

Το παρόν έγγραφο μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως υπόδειγμα για τη δημιουργία κοινωνικών επιχειρήσεων.

Με τη βοήθεια αυτού του υποδείγματος, ο εκπαιδευόμενος θα είναι σε θέση:

- Να αναλύει διάφορα στοιχεία της επιχειρηματικής του ιδέας
- Να κάνει αξιολόγηση της αποστολής, της στρατηγικής και των πόρων
- Να προβληματιστεί σχετικά με την επιχειρηματική ιδέα

Περιγραφή

Αυτό το υπόδειγμα είναι ένας οδηγός για την αξιολόγηση των επιχειρηματικών ιδεών και την κατάσταση των επιχειρήσεων που έχουν ήδη εφαρμοστεί. Μόνο με τη βοήθεια μιας διαδικασίας αξιολόγησης μπορεί να επιτευχθεί βελτίωση.

Πόροι/Υλικό που απαιτούνται

Οι εκπαιδευόμενοι θα πρέπει να συμπληρώσουν το υπόδειγμα στο χρόνο που χρειάζεται για να συμπληρωθεί αυτό το υπόδειγμα. Επιπλέον, οι εκπαιδευτές καλούνται να προσθέσουν περισσότερα σημεία στο υπόδειγμα, ανάλογα με τις ανάγκες των εκπαιδευομένων τους.



THE GLOBAL GOALS

1. Αποστολή και όραμα

- a. Δραστηριότητα της εταιρείας και του βιομηχανικού τομέα στον οποίο βρίσκεται
- b. Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και επιχειρηματική κουλτούρα/επιχειρηματικό μοντέλο
- c. Νομικός τύπος
- d. Τόπος υλοποίησης της εταιρείας
- e. Τύποι πελατών και αγορών στη περιοχή βρίσκονται

2. ΠΟΡΟΙ

- a. Τεχνικοί και χρηματοδοτικοί πόροι
- b. Στρατηγικές συμμαχίες
- c. Απαιτούμενοι ανθρώπινοι πόροι και επαγγελματικά προφίλ
- d. Απαραίτητες εκπαιδευτικές διαδρομές

3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ

- a. Σχέδιο μάρκετινγκ και επιχειρηματική στρατηγική
- b. Σχέδιο λειτουργίας και προμηθειών
- c. Ανάλυση και μετριασμός των κινδύνων
- d. Οικονομική ανάλυση και σχέδιο χρηματοδότησης

Διάσταση	Σημαδέψτε με ένα Χ	Παρατηρήσεις



Αποστολή και όραμα

1. Δραστηριότητα της εταιρείας και του τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται
2. Η δραστηριότητα της εταιρείας πρέπει να βασίζεται σε μια συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα.
3. Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και επιχειρηματική κουλτούρα ή επιχειρηματικό μοντέλο
4. Τα παρακάτω είναι δύο βασικές έννοιες για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού μου έργου:
5. Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα
6. Επιχειρηματικός πολιτισμός

Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα - Συγκεκριμένα, είναι:

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αναφέρεται στο πλεονέκτημα που έχει μια επιχείρηση έναντι άλλων ανταγωνιστικών εταιρειών. Με άλλα λόγια, είναι το στοιχείο ή τα στοιχεία που διαφοροποιούν την εταιρεία αυτή από τις υπόλοιπες και θα επιτρέψει να υπερβεί τον ανταγωνισμό.

Νομικό πλαίσιο

1. Γράψτε ποιο θα είναι το νομικό πλαίσιο και ο καθορισμός της εταιρείας.
2. Τόπος υλοποίησης της εταιρείας Πού εδρεύει η εταιρεία;
3. Τύποι πελατών και αγορές στη περιοχή
4. Καταγράψτε όλους τους τύπους πελατών και αγορών στις οποίες δραστηριοποιείστε.

Πόροι

1. Σε αυτή την ανάλυση των πόρων που απαιτούνται για την υλοποίηση της επιχειρηματικής ιδέας, αναλύονται τα ακόλουθα στοιχεία:
2. Τεχνικά μέσα και οικονομικοί πόροι
3. Προβλεπόμενες στρατηγικές συμμαχίες
4. Απαιτούμενοι ανθρώπινοι πόροι και επαγγελματικά προφίλ
5. Εκπαιδευτικά προγράμματα
6. Τεχνικοί και χρηματοδοτικοί πόροι
7. Τα τεχνικά μέσα που απαιτούνται για την έναρξη της επιχείρησης είναι τα εξής:

ΑΡΙΘ.	Τύποι τεχνικών πόρων



Στρατηγικές συμμαχίες

Η συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων γίνεται όλο και πιο συχνή στον επιχειρηματικό κόσμο και έχει γίνει ένα μη αναστρέψιμο γεγονός, ιδίως στους πιο ανταγωνιστικούς τομείς, όπως ο βιομηχανικός τομέας. Για το λόγο αυτό, σχεδιάζεται η ακόλουθη συμμαχία: Ανθρώπινοι πόροι και επαγγελματικά προφίλ που απαιτούνται

Επαγγελματικό προφίλ	Μηχανισμός επιλογής	Τύπος Σύμβασης	Παρατηρήσεις

Απαραίτητες εκπαιδευτικές διαδρομές

Για να καθορίσω μια εκπαιδευτική διαδρομή, έχω λάβει υπόψη τις ακόλουθες διαστάσεις:

- Προσδιορισμός των αναγκών κατάρτισης
- Σχεδιασμός του σχεδίου κατάρτισης
- Αναζήτηση Χρηματοδότησης

Ο Τίτλος φυσικά	Περιοχή Διδασκαλίας	Χώρος Εκπαίδευσης	Μέθοδος	Διάρκεια



Μετά από ανάλυση αυτών των μεταβλητών, η απαραίτητη πορεία εκπαίδευσης είναι η εξής:

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ

Το επιχειρηματικό σχέδιο λαμβάνει υπόψη τις ακόλουθες στρατηγικές:

- Σχέδιο μάρκετινγκ και επιχειρηματική στρατηγική
- Σχέδιο λειτουργίας και προμηθειών
- Ανάλυση και μετριασμός των κινδύνων
- Οικονομική ανάλυση και σχέδιο χρηματοδότησης

Σχέδιο μάρκετινγκ & επιχειρηματική στρατηγική

Για να δημιουργήσετε το σχέδιο μάρκετινγκ θα πρέπει να αναλύσετε τέσσερις θεμελιώδεις μεταβλητές, που ονομάζονται «4Ps».

- PRICE - Τιμή
- PRODUCTS - Προϊόντα
- POINTS OF SALE - Σημεία πώλησης
- PROMOTION - Προώθηση

Κανάλι ή τεχνική	Προτεραιότητα	Καμία προτεραιότητα	Παρατήρηση

Επιπλέον, θα ληφθούν υπόψη τα ακόλουθα διαφημιστικά κανάλια ή τεχνικές:

Σχέδιο λειτουργίας και προμηθειών

Το επιχειρησιακό σχέδιο συνοψίζει όλες τις τεχνικές και οργανωτικές πτυχές που αφορούν την παραγωγή των προϊόντων της εταιρείας. Περιέχει τέσσερα μέρη: προϊόντα ή υπηρεσίες, διαδικασίες, χρονοδιάγραμμα παραγωγής και προμήθεια και διαχείριση αποθεμάτων:

Για να επιλέξω τις προμηθεύτριες εταιρείες για την επιχείρησή μου, έχω λάβει υπόψη τα ακόλουθα κριτήρια:

Συνάφεια των κριτηρίων για την επιλογή προμηθευτή	Επιλέξτε: Υψηλή, Μεσαία, Χαμηλή



3.3 Ανάλυση και μετριασμός κινδύνων

Το επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει ανάλυση των κινδύνων προκειμένου να προβλέψει κανείς ποιες μπορεί να είναι οι συνέπειες και πώς να τους μετριάσει.

Τύπος κινδύνου	Ναι/ Όχι	Παρατηρήσεις

3.4 Οικονομική ανάλυση και σχέδιο χρηματοδότησης

Παρακάτω είναι μια πρόβλεψη του επενδυτικού μου σχεδίου, που δείχνει κάθε ένα από τα στοιχεία κόστους, και το επιχειρηματικό σχέδιο χρηματοδότησης μου:

Επενδυτική ιδέα	Ευρώ
ΣΥΝΟΛΟ:	

Επενδυτικό σχέδιο (ευρώ)

Δικοί μου πόροι	
Δάνεια από συγγενείς/φίλους	
Δάνεια από τράπεζες	
Πολιτικές πιστώσεων	
Επιχορηγήσεις επιχειρηματικότητας	
Σύνολο	

Σχέδιο χρηματοδότησης

