

Επιχειρηματικότητα

Εργαλείο 36. Αξιολόγηση της δημιουργικότητας και καινοτομία

ΣΤΟΧΟΙ

- ✓ Να ενθαρρύνει τις γυναίκες που επιβίωσαν από τη Βία μεταξύ Ερωτικών Συντρόφων, να αρχίσουν να σκέφτονται δημιουργικά.
- ✓ Να αξιολογήσει τη δημιουργική στάση της γυναίκας και να τη βοηθήσει να καταλάβει αν είναι έτοιμη να ακολουθήσει επιχειρηματική πορεία.
- ✓ Να υποστηρίξει τη διαδικασία ενδυνάμωσης με τέτοιο τρόπο ώστε οι γυναίκες αυτές να αρχίσουν να βγαίνουν από τις βίαιες σχέσεις, οικοδομώντας την αυτοεκτίμησή τους και χτίζοντας εμπιστοσύνη στις δυνατότητές τους.

Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ

1. Είμαι δημιουργική; Έχω δημιουργική προσέγγιση;

Ο/Η Σύμβουλος/Διευκολυντής διανέμει στις γυναίκες το Έντυπο 1 και τους ζητά να αξιολογήσουν τον εαυτό τους βάζοντας: 3 βαθμούς στην απάντηση "πάντα", 2 βαθμούς στην απάντηση "μερικές φορές", 1 βαθμούς στην απάντηση "σπάνια" και 0 βαθμούς στην απάντηση "ποτέ".

Έπειτα τους εξηγεί το νόημα της βαθμολογίας. Είναι στην κρίση του αν θα τους ζητήσει να μοιραστούν το αποτέλεσμα της καθεμίας με την υπόλοιπη ομάδα:

25 - 30 βαθμοί - αισθάνεστε ότι η συμπεριφορά σας είναι δημιουργική

20 - 24 βαθμοί - νομίζετε ότι είστε ήδη δημιουργική και έτοιμη να συνεχίσετε

15 - 19 βαθμοί - αισθάνεστε ότι πρέπει να αναπτύξετε τη δημιουργική σας σκέψη

Κάτω από 15 βαθμοί - δεν βλέπεις τον εαυτό σου ως δημιουργικό πρόσωπο.

2. Πρέπει να είμαστε "πρωτοπόροι" για να ξεκινήσουμε μια επιτυχημένη επιχείρηση; Ένα παράδειγμα: Μια επιχείρηση καθαρισμού

Ο/Η Σύμβουλος/Διευκολυντής εξηγεί ότι το να είναι κανείς καινοτόμος, δεν σημαίνει κατ'ανάγκη την επινόηση ή την ανάπτυξη ενός νέου προϊόντος τεχνολογίας. Η εφεύρεση είναι μόνο μια μορφή της καινοτομίας. Ο πρωτοπόρος σκέφτεται διαφορετικά, αναζητά τις ευκαιρίες με ανοιχτά μάτια και νου, δεν φοβάται να πειραματιστεί και να εφαρμόσει διαφορετικές προσεγγίσεις. Η καινοτομία στις επιχειρήσεις μπορεί να έχει πολλές μορφές και να απαντήσει σε ορισμένες ερωτήσεις:

ΤΙ? - Αναβάθμιση του τύπου των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουμε. Αυτό μπορεί να είναι η εφαρμογή μιας νέας προσέγγισης στην παραγωγή, ένα νέο χρώμα σε ένα προϊόν, ένα νέο στυλ, ένα νέο μέγεθος ή σχήμα.

Παράδειγμα: Η «Α» και η «Λ» εκδίδουν ένα γυναικείο περιοδικό, το οποίο είναι μοναδικό στη χώρα.

ΣΕ ΠΟΙΟΝ; - Μια καινοτόμος προσέγγιση προς μια εξειδικευμένη αγορά. Μπορούμε να είμαστε καινοτόμοι προς την ομάδα που υπηρετούμε – έχουμε στόχο, επειδή τα ειδικά ενδιαφέροντα και οι ανάγκες των ανθρώπων αλλάζουν με την ηλικία, το στάδιο της ζωής, τον τρόπο ζωής, τον πολιτισμό, το εισόδημα, τη γεύση, τις αξίες και την τοποθεσία.

Παράδειγμα: Η «Χ» και η «Τ» ειδικεύονται στην οργάνωση ταξιδιών και διακοπών για άτομα με ειδικές ανάγκες.

ΠΩΣ; - Μια καινοτόμος προσέγγιση στη δημιουργία και την προσφορά της ιδέας σας ή στον τρόπο με τον οποίο οργανώνεται η επιχείρησή σας. Μπορούμε να αλλάξουμε το υλικό για την παραγωγή του προϊόντος μας εισάγοντας τη χρήση ενός ανακυκλωμένου προϊόντος. Μπορούμε να αλλάξουμε την τιμή ή τη μέθοδο παράδοσης.

***Παράδειγμα:** Ο τρόπος με τον οποίο μια ιαπωνική εταιρεία οργανώνει τη μεταφορά των αποσκευών σας σε μια νέα κατοικία: <http://bgkef.com/Oponec-se-premestva-da-jivee-v-drug-grad-Shte-ostanete-izumeni-kogato-vidite-kak-And-transportira-veshtit>*

ΠΟΤΕ; - Μια καινοτόμος προσέγγιση που συνδέεται με το χρονικό πλαίσιο. Οποιοσδήποτε αλλαγές που σχετίζονται με τις εποχές, τον κύκλο ζωής, τα μη προβλεπόμενα «κρίσιμα σημεία», τα εφάπαξ συμβάντα μπορεί να γίνουν σημαντικά.

***Παράδειγμα:** Ένα γραφείο δακτυλογραφήσεων προσφέρει τις υπηρεσίες του αργά τη νύχτα και κατά τη διάρκεια της νύχτας, επιτρέποντας στους πελάτες του (π.χ. διευθυντές θεάτρου) να έχουν τροποποιήσει έγγραφα νωρίς την επόμενη μέρα.*

ΠΟΥ; - Μια καινοτόμος προσέγγιση που συνδέεται με τον χρησιμοποιούμενο χώρο. Μήπως η αλλαγή έδρας της επιχείρησης δημιουργεί μια νέα ευκαιρία; Η αναβάθμιση της τεχνολογίας επιτρέπει στους ανθρώπους να εργάζονται από το σπίτι και να εργάζονται σε τοποθεσίες μακριά από τους πελάτες τους.

***Παράδειγμα:** Η «B. A.» ανοίγει ένα νηπιαγωγείο σε ένα ασυνήθιστο μέρος - σε ένα από τα μεγάλα σουπερμάρκετ της πόλης.*

ΓΙΑΤΙ; - Αν κοιτάξουμε γύρω μας, θα διαπιστώσουμε ότι ορισμένα από τα προβλήματα που υπάρχουν μπορούν να επιλυθούν μέσω της επιχειρηματικής μας ιδέας. Προκειμένου μια ιδέα να είναι επιτυχής, πρέπει να ικανοποιεί τις ανάγκες ή να δημιουργεί κάποιες ανάγκες!

Ο/Η Σύμβουλος / Διευκολυντής διερευνά με όλους τους συμμετέχοντες το παράδειγμα της δραστηριότητας "**Εταιρεία καθαρισμού**", χρησιμοποιώντας τις απαντήσεις των παραπάνω ερωτήσεων και το Έντυπο 2. Καλεί τις γυναίκες να γράψουν με τόλμη, σε μία κόλλα χαρτί τις ιδέες τους. Κάθε επιχείρηση ξεκινάει (πηγάζει) από μια ιδέα, αλλά φυσικά δεν είναι αναμενόμενο ότι κάθε ιδέα θα μπορούσε να καταλήξει σε επιχείρηση.

3. Χαρτογραφώντας ιδέες

Ο/Η Σύμβουλος / Διευκολυντής ζητά από τις γυναίκες να κάνουν τον δικό τους χάρτη ιδεών για να ελέγξουν το αναπτυξιακό δυναμικό τους. Αν δει ότι δυσκολεύονται, μπορεί να εφαρμόσει τη μέθοδο της "συλλογικής συζήτησης": τους ζητά να σχηματίσουν ομάδες των τεσσάρων ατόμων, στη συνέχεια η κάθε ομάδα θα επιλέξει από κοινού μία ιδέα για να εργαστεί. Αυτή η προσέγγιση θα δημιουργήσει περισσότερες ιδέες. Μόλις αναπτυχθούν οι ιδέες στις ομάδες, ένας πρακτικογράφος από κάθε ομάδα θα παρουσιάσει τη δική τους και θα ακολουθήσει μια κοινή συζήτηση όλων των ομάδων.

ΧΡΟΝΟΣ, ΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ

ΧΡΟΝΟΣ	4 ώρες
ΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ	Φύλλα χαρτιού, στυλό

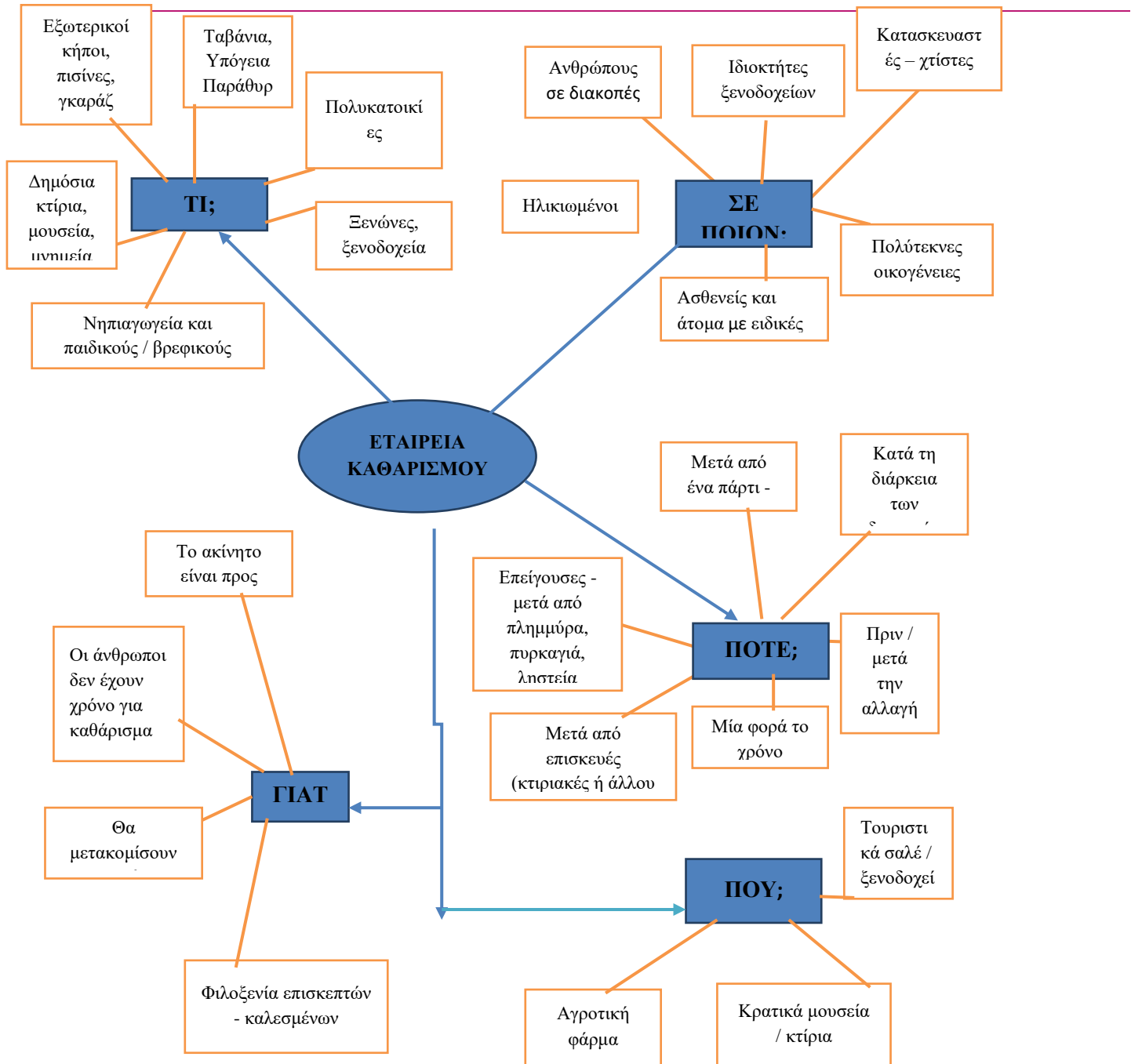
Έντυπο 1: Αξιολόγηση της δημιουργικότητας και καινοτομία:

Είμαι δημιουργική; Έχω δημιουργική προσέγγιση;

- Είστε περίεργη;** Ενδιαφέρεστε για τα προβλήματα και τις απόψεις άλλων ανθρώπων; Αναρωτιέστε γιατί τα πράγματα γίνονται ακριβώς με αυτό τον τρόπο, και γιατί οι άνθρωποι έχουν μία συγκεκριμένη συμπεριφορά;
- Αμφισβητείτε τα πράγματα που συμβαίνουν;** Έχετε αμφισβητήσει τις παραδοχές, τις προκαταλήψεις και τις απόψεις που έχετε ήδη δημιουργήσει;
- Είστε καιροσκόπος;** Αρπάζετε τις ευκαιρίες όταν εμφανίζονται; Προσπαθείτε να λύσετε τα προβλήματα και να ικανοποιήσετε τις ανάγκες σας;
- Είστε ανοιχτές στις τάσεις;** Παρακολουθείτε ενεργά τις αλλαγές στο περιβάλλον διαβίωσης και εργασίας στον τόπο που ζείτε - εργάζεστε; Αναγνωρίζετε την πρόοδο στις νέες τεχνολογίες ή τις αλλαγές στην κυβέρνηση, τη νομοθεσία, τη μόδα;
- Αναλαμβάνετε ρίσκα;** Σας αρέσει να πειραματίζεστε με ιδέες και να ρισκάρετε τα χρήματά σας για τις ιδέες αυτές, ακόμα και όταν οι άλλοι τις αμφισβητούν;
- Είστε διαισθητική;** Ψάχνετε για λογικές λύσεις στα προβλήματα ή βασίζεστε στα εσωτερικά σας ένστικτα;
- Είστε προσαρμοστική ως άνθρωπος;** Σας αρέσει να χρησιμοποιείτε μια ιδέα ή σκέψη που να προέρχεται από μια κατάσταση, να την εφαρμόζετε σε μια άλλη;
- Μπορείτε να δείτε και να προβλέψετε τα πράγματα πριν από άλλους;** Προσπαθείτε να σκεφτείτε το μέλλον περισσότερο από τους ανθρώπους γύρω σας; Σκέφτεστε τι θα κάνουν οι άνθρωποι τον επόμενο αιώνα;
- Έχετε εσωτερικούς πόρους;** Χρησιμοποιείτε τα πράγματα περισσότερο από μία φορά; Αντιμετωπίζετε την επίλυση προβλημάτων; Οι άνθρωποι βασίζονται σε σας;
- Πιστεύετε ότι είστε δημιουργικός άνθρωπος;** Σκέφτεστε δημιουργικά; Έχετε εμπιστοσύνη στις ιδέες σας;

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ:

Έντυπο 1: Αξιολόγηση της δημιουργικότητας και καινοτομία: Εταιρεία καθαρισμού



Εργαλείο 37. Όταν οι ιδέες σημαίνουν επιχειρήσεις?

ΣΤΟΧΟΙ

- ✓ Να βοηθηθούν οι γυναίκες επιζώντες συντροφικής βίας (ΒΕΣ) να στρώσουν το δρόμο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής τους ιδέας.

Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ

Ο/Η Σύμβουλος/Διευκολυντής εξηγεί στους συμμετέχοντες ότι είναι ζωτικής σημασίας για τις γυναίκες να ελέγξουν τις ιδέες τους, έτσι ώστε να μην σπαταλήσουν χρόνο για να αναπτύξουν κάτι που δεν είναι βιώσιμο.

Για να γίνει αυτό, προτείνει να σκεφτούν τις ακόλουθες τρεις ερωτήσεις:

1. Υπάρχει σαφής ανάγκη για την ιδέα μου στην αγορά;
2. Μπορώ να παρέχω ό, τι απαιτεί η αγορά / χρήστες;
3. Μπορώ να παρέχω το προϊόν ή την υπηρεσία μου στην απαραίτητη μορφή, στην κατάλληλη θέση, σε συγκεκριμένο χρόνο και στην κατάλληλη τιμή;

Έπειτα θα ξεκινήσει 3 δραστηριότητες για να ασχοληθεί μ' αυτούς τους προβληματισμούς.

2. Υπάρχει αγορά για την ιδέα μου;

Ο/Η Σύμβουλος/Διευκολυντής διανέμει το Έντυπο 1 και ζητά από τους συμμετέχοντες να απαντήσουν σε κάθε ερώτηση μέσα το κουτάκι με τις ακόλουθες ενδείξεις: **V** όταν η απάντηση είναι ΝΑΙ, **X** όταν η απάντηση είναι ΟΧΙ και ; (ερωτηματικό) όταν ΔΕΝ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ.

Τους ενημερώνει ότι όταν έχουν απαντήσει με το σύμβολο «;» (ερωτηματικό); Απαιτείτε να κάνουν έρευνα για αυτό το σημείο προτού συνεχίσουν να αναπτύξουν την ιδέα τους. Αν έχουν ένα «X» σε κάποια απάντησή τους, τότε θα πρέπει να ξανασκεφτούν την ιδέα τους και να αρχίσουν να αναζητούν εναλλακτικές λύσεις.

3. Μπορώ να προμηθεύσω αυτό που θέλουν οι πελάτες / χρήστες;

Ο/Η Σύμβουλος/Διευκολυντής διανέμει το Έντυπο 2 και ζητά από τους συμμετέχοντες να απαντήσουν σε κάθε ερώτηση μέσα το κουτάκι με τις ακόλουθες ενδείξεις: **V** όταν η απάντηση είναι ΝΑΙ, **X** όταν η απάντηση είναι ΟΧΙ και ; (ερωτηματικό) όταν ΔΕΝ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ.

Τους ενημερώνει ότι αν έχουν απαντήσει με το σύμβολο «X», θα πρέπει να αναρωτηθούν αν αξίζει τον κόπο να συνεχίσουν. Αν έχουν απαντήσει σε μια ερώτηση με το σύμβολο «;» (ερωτηματικό), θα πρέπει να εργαστούν περισσότερο σε αυτό το σημείο για να δουν αν και πώς μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των πελατών / χρηστών.

4. Μπορώ να προσεγγίσω τους πελάτες μου;

Ο/Η Σύμβουλος/Διευκολυντής διανέμει το Έντυπο 3 και ζητά από τους συμμετέχοντες να απαντήσουν σε κάθε ερώτηση μέσα το κουτάκι με τις ακόλουθες ενδείξεις: **V** όταν η απάντηση είναι ΝΑΙ, **X** όταν η απάντηση είναι ΟΧΙ και ; (ερωτηματικό) όταν ΔΕΝ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ.

Τους εξηγεί ότι σε αυτό το σημείο μπορεί να έχουν πολλές απαντήσεις με το σύμβολο «;» (ερωτηματικό). - Αυτό θα τους καθοδηγήσει εκεί που χρειάζονται ακόμα δουλειά. Εάν έχουν 5 ή περισσότερες απαντήσεις με «X», πρέπει να αναρωτηθούν: «Γιατί; Μήπως είναι απλώς θέμα χρόνου να βρουν τις πληροφορίες ή μήπως είναι δύσκολο και ίσως αδύνατο να τις αποκτήσουν;». Εάν



ισχύει το τελευταίο, ίσως δεν πρέπει να συνεχίσουν με αυτή την ιδέα σε αυτό το στάδιο και αντ' αυτού, να αναθεωρήσουν τις δεξιότητες και τις ιδέες τους και να αναζητήσουν μια άλλη λύση.

ΧΡΟΝΟΣ, ΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ

ΧΡΟΝΟΣ

4 ώρες

ΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ

Κόλλες χαρτί, στυλό



Έντυπο 1 Όταν οι ιδέες σημαίνουν επιχειρήσεις;: Υπάρχει αγορά για την ιδέα μου;

ΠΟΙΟΙ είναι οι πελάτες μου; Ποια είναι τα χαρακτηριστικά τους;

- Ηλικία, φύλο, εθνικότητα

.....

- Επάγγελμα

- Κοινωνική ομάδα / τάξη

.....

- Τοποθεσία / περιοχή

.....

- Ειδικές απαιτήσεις

.....

- Συχνότητα πωλήσεων

.....

- Άλλο:

Μπορεί το προϊόν / η υπηρεσία μου να είναι ανταγωνιστικό/κή; Για ποιους λόγους οι πελάτες θα επιλέξουν το προϊόν / την υπηρεσία μου;

.....

.....

.....

Είναι οι πελάτες μου έτοιμοι να πληρώσουν αυτή την τιμή;

.....

.....

.....

ΠΟΙΟ είναι το μέγεθος της αγοράς μου; Υπάρχουν αρκετά άτομα που θα ήθελαν και θα πληρώσουν για το προϊόν / την υπηρεσία μου;



.....
.....
.....

Θα έχω περισσότερους πελάτες στο μέλλον;

- Εάν ΝΑΙ, σε ποια βάση;

.....

- Εάν ΟΧΙ, γιατί;

Είναι δυνατόν το προϊόν / η υπηρεσία μου να προσαρμοστεί και να πωληθεί σε άλλες περιοχές, σε άλλες αγορές; Που;

.....
.....
.....



Έντυπο 2 Όταν οι ιδέες σημαίνουν επιχειρήσεις: Μπορώ να προμηθεύσω αυτό που θέλουν οι πελάτες / χρήστες;

- Πρέπει να προσλάβω κάποιον για να παράγει το προϊόν / την υπηρεσία μου; Εάν ναι, γνωρίζω κάποιον που μπορεί να βοηθήσει;
- Πόσες ώρες / ημέρες την εβδομάδα χρειάζομαι το άτομο αυτό;
- Γνωρίζω ποιος τύπος σύμβασης εργασίας είναι καταλληλότερος και ποιες είναι οι νομικές υποχρεώσεις που θα επιβάλει;
- Πόσο θα κοστίσει να προσλάβω αυτό το άτομο;
- Αυτή η τιμή ανταποκρίνεται στο προϊόν / στην υπηρεσία μου;
- Γνωρίζω τους προμηθευτές που χρειάζομαι, πού βρίσκονται, ποια είναι η ποιότητα και το κόστος των υλικών τους σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές τους;
- Το κόστος παράδοσης συμπεριλαμβάνεται στην τιμή του προϊόντος / της υπηρεσίας μου;
- Ξέρω τι εξοπλισμό χρειάζομαι, πού μπορώ να τον βρω και πόσο θα μου κοστίσει;
- Το κόστος των αποσβέσεων και της συντήρησης του εξοπλισμού συμπεριλαμβάνονται στην τιμή μου;
- Γνωρίζω τι εγκαταστάσεις θα χρειαστώ και πόσο θα κοστίσει να τις μισθώσω;
- Πόσο θα μου κοστίσει η έναρξη της επιχείρησης;
- Πόσα χρήματα έχω σήμερα για να ξεκινήσω αυτήν την επιχείρηση; Χρειάζομαι περισσότερα; Πού θα τα βρω;
- Πόσα χρήματα θα χρειαστώ για να διατηρήσω την επιχείρησή μου για ένα χρόνο;



Έντυπο 3 Όταν οι ιδέες σημαίνουν επιχειρήσεις: Μπορώ να προσεγγίσω τους πελάτες μου;

- Γνωρίζω πώς και πού οι πελάτες μου αγοράζουν παρόμοια προϊόντα / υπηρεσίες αυτή τη στιγμή; ΠΟΥ?
- Γνωρίζω εάν οι πελάτες μου έχουν ήδη έρθει σε επαφή με άλλες αγορές ή επιχειρήσεις; ΠΟΥ?
- Έχω ήδη έρθει σε επαφή με δυνητικούς πελάτες που είπαν ότι θα αγοράσουν από μένα; Πόσο?
- Γνωρίζω πώς να προσεγγίσω ένα ευρύτερο φάσμα πελατών; ΜΕ ΠΟΙΟ ΤΡΟΠΟ;
- Μπορώ να προμηθεύομαι τις πρώτες ύλες μου με δικό μου μεταφορικό μέσο; ΠΩΣ;
- Χρειάζεται να επικοινωνήσω με μια εξωτερική εταιρεία; ΜΕ ΠΟΙΑ?
- Μπορώ να χρησιμοποιήσω το δίκτυο διανομής μιας άλλης εταιρείας; ΠΩΣ?



Εργαλείο 38. Πως «στήνεις» μια (κοινωνική) επιχείρηση

ΣΤΟΧΟΙ

- ✓ Να δοθούν συγκεκριμένα αλλά απλά εργαλεία για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας βήμα προς βήμα

Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΒΗΜΑ ΒΗΜΑ

Η προτεινόμενη άσκηση αναβαθμίζει τις γνώσεις και τις δεξιότητες που αναπτύχθηκαν στις δύο προηγούμενες ασκήσεις. Συνιστάται να χρησιμοποιείται με γυναίκες που έχουν ήδη αποφασίσει να γίνουν επιχειρηματίες

Ο Συντονιστής/Σύμβουλος διανέμει το φυλλάδιο και εξηγεί στις συμμετέχουσες ότι αυτή η προσέγγιση σε 10 βήματα μπορεί να βοηθήσει στην ανάπτυξη οποιασδήποτε επιχειρηματικής εταιρείας, συμπεριλαμβανομένης και μιας κοινωνικής επιχείρησης.

Είναι ένα κοινό πλαίσιο ενοποιημένων ερωτήσεων που μπορεί να ακολουθήσει βήμα προς βήμα κάποιος/α που έχει μια επιχειρηματική ιδέα και είναι πρόθυμος να ξεκινήσει μια μικρή επιχείρηση, και είναι δομημένο με τέτοιο τρόπο ώστε ο/η υποψήφιος/α επιχειρηματίας να μην ξεχνά σημαντική δραστηριότητα η οποία μπορεί να «χαλάσει» όλο το σχέδιο.

ΧΡΟΝΟΣ, ΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ

ΧΡΟΝΟΣ

ΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ

Έντυπο Πώς «στήνεις» μια (κοινωνική) επιχείρηση: 10 Βήματα για να ξεκινήσεις μια (κοινωνική) επιχείρηση

Βήμα 1: Δοκιμάστε την επιχειρηματική ιδέα σας Έχω τις σωστές επιχειρηματικές δεξιότητες; Σκεφτείτε ποιος θα αγοράσει το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Ποιο είναι το όφελος για αυτούς και πόσα θα πληρώσουν; Για την Κοινωνική Επιχείρηση, σκεφτείτε πώς το προϊόν / υπηρεσία σας θα επηρεάσει (θετικά) την κοινωνία και ποια είναι η «κοινωνική ομάδα στόχος» σας. Ποιος είναι ο μακροπρόθεσμος σκοπός της επιχείρησης;

Βήμα 2: Προσδιορίστε την αγορά-στόχο και τους πελάτες σας. Θα σας βοηθήσει επίσης να εντοπίσετε τους ανταγωνιστές σας και πώς να ανταγωνιστείτε αποτελεσματικά.

Βήμα 3: Ποιες είναι οι επιχειρηματικές σας απαιτήσεις; Έχετε επιλέξει την καλύτερη τοποθεσία για την επιχείρηση; Προσδιορίστε τις βασικές απαιτήσεις εξοπλισμού και το κόστος τους. Πόσο προσωπικό θα χρειαστεί να χρησιμοποιήσετε; Μπορεί η επιχειρηματική σας ιδέα να επωφεληθεί από τις νέες τεχνολογίες; π.χ. με διαδικτυακές πωλήσεις.

Βήμα 4: Ποιες είναι οι επενδυτικές απαιτήσεις σας; Προσδιορίστε τρόπους χρηματοδότησης της επιχείρησής σας. Ζητήστε οικονομική υποστήριξη και επωφεληθείτε από τα κυβερνητικά ιδρύματα. Ζητήστε συμβουλές σχετικά με άλλες πηγές υποστήριξης π.χ. Τράπεζες, πιστωτικές ενώσεις, μικροχρηματοδοτήσεις, οικογενειακή υποστήριξη, άλλες μη τραπεζικές χρηματοδοτήσεις.

Βήμα 5: Ποια είναι η καλύτερη νομική δομή για εσάς; Μάθετε για το νομικό πλαίσιο της κοινωνικής επιχείρησης στη χώρα / περιοχή σας, τι είδους εταιρεία θα σας επιτρέψει να επιτύχετε την καλύτερη ποιότητα των υπηρεσιών / προϊόντων.

Βήμα 6: Ανάπτυξη του προωθητικού σας σχεδίου: Πώς προωθείτε το προϊόν ή την υπηρεσία σας; Ποιος και πού είναι η αγορά-στόχος σας (τοπική, εθνική, διεθνής); Ποια κανάλια διανομής θα χρησιμοποιηθούν;

Βήμα 7: Βρείτε τους σωστούς συνεργάτες και τους ανθρώπους με τους οποίους θέλετε να εργαστείτε.

Βήμα 8: Διαχείριση των κινδύνων στην έναρξη μιας επιχείρησης είναι ένα μεγάλο βήμα που πρέπει να προσέξετε. Μια νέα επιχείρηση μπορεί να είναι συναρπαστική. Ωστόσο, μπορεί επίσης να είναι επικίνδυνη. Για μερικούς, αυτό σημαίνει να διακινδυνεύσετε την προσωπική αποταμίευση και την ασφαλή απασχόληση.

Βήμα 9: Εκπόνησε το Επιχειρηματικό σου Σχέδιο: Ο επιχειρησιακός εχεδιασμός είναι θεμελιώδης για την επιτυχία των επιχειρήσεων. Είναι το κλειδί για να γίνουν και να εξελιχθούν οι καταστάσεις. Ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως λειτουργικό εργαλείο που θα σας βοηθήσει να διαχειριστείτε αποτελεσματικά την επιχείρησή σας.

Βήμα 10: Μεγαλώνοντας και κλιμακώνοντας την επιχείρησή σας.