

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΤΕΙ ΠΕΙΡΑΙΑ



# ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΙΔΕΩΝ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΟΜΕΣ ΤΟΥ ΤΕΙ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΕΡΓΟ ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ 3.1.2.γ ΤΟΥ ΕΠΕΑΕΚ II ΠΟΥ  
ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΚΑΤΑ 75% ΑΠΟ ΠΟΡΟΥΣ ΤΗΣ Ε.Ε. ΚΑΙ  
ΚΑΤΑ 25% ΑΠΟ ΕΘΝΙΚΟΥΣ ΠΟΡΟΥΣ

## ΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ  
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΠΕΑΕΚ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ  
ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ  
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ



Η ΠΑΙΔΕΙΑ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ  
Επιχειρησιακό Πρόγραμμα  
Εκπαίδευσης και Αρχικής  
Επαγγελματικής Κατάρτισης

ΕΡΓΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΟΥΜΕΝΟ ΚΑΤΑ 75% ΑΠΟ ΤΗΝ Ε.Ε ΚΑΙ ΚΑΤΑ 25% ΑΠΟ ΕΘΝΙΚΟΥΣ ΠΟΡΟΥΣ

Παίρνοντας την απόφαση να ξεκινήσουμε μια δική μας επιχείρηση πρέπει να εξετάσουμε αν είμαστε κατάλληλοι για επιχειρηματίες. Υπάρχουν ορισμένα ερωτήματα τα οποία μπορούμε να θέσουμε στον εαυτό μας και θα μας βοηθήσουν να ανακαλύψουμε αν έχουμε ή όχι τις δυνατότητες.

Έτσι, καλό θα ήταν να διαθέσουμε λίγο χρόνο και να απαντήσουμε στα εξής ερωτήματα:

- 1) Έχουμε τις κατάλληλες ικανότητες, την αναγκαία ενεργητικότητα, επιμονή και υπομονή που χρειάζεται προκειμένου να ξεκινήσουμε μια επιχείρηση και να τη βοηθήσουμε να «σταθεί» και να προοδεύσει;
  - 2) Καλό θα ήταν να ζητήσουμε την αντικειμενική γνώμη των δικών μας για το αν μπορούμε να προχωρήσουμε σε μια δική μας δουλειά.
  - 3) Πρέπει να είμαστε καλά προετοιμασμένοι για σκληρή και πολύωρη δουλειά, ειδικά κατά τη διάρκεια του στησίματος της επιχείρησης.
  - 4) Πρέπει να είμαστε σίγουροι ότι ο τύπος μας μπορεί να αναλαμβάνει ευθύνες, κινδύνους και αποφάσεις
  - 5) Πρέπει να γνωρίζουμε που υστερούμε και στην περίπτωση αυτή να είμαστε διατεθειμένοι να συνεργαστούμε με κάποιον ο οποίος έχει τις ικανότητες.
  - 6) Βασική προϋπόθεση αποτελεί να είμαστε συνεργάσιμοι, να μπορούμε να καθοδηγήσουμε και να παρακινήσουμε τους άλλους.
  - 7) Πρέπει να είμαστε ικανοί να τελειώνουμε κάτι το οποίο αρχίζουμε
  - 8) Τέλος πρέπει να έχουμε ικανοποιητικές οικονομίες για να μπορούμε να ζήσουμε την οικογένεια μας ενώ παράλληλα ξεκινάμε την επιχείρηση μας
- Ξεκινώντας την επιχείρηση θα πρέπει να υπολογίσουμε πως θα υπάρξει η ανάγκη κάποιων κεφαλαίων. Πρέπει να γνωρίζουμε το ύψος του κεφαλαίου που περίπου θα χρειαστούμε και να υπολογίσουμε την αποδοτικότητα και την απόσβεση της επένδυσης.

Καλό θα είναι να προετοιμάσουμε έναν προϋπολογισμό στον οποίο θα λάβουμε υπ' όψη μας τα παρακάτω αφού προηγουμένως προσδιορίσουμε το σύνολο των χρημάτων που θα χρειαστούμε, τα δικά μας κεφάλαια και ποιο μέρος αυτών μπορούμε να διαθέσουμε στην επιχείρηση.

### **Ο προϋπολογισμός πρέπει να περιλαμβάνει:**

1. **Κτίρια:** Πρέπει να γνωρίζουμε αν έχουμε το κεφάλαιο για να αγοράσουμε κάποιο κτίριο (εκτός κι αν έχουμε κάποιο δικό μας ήδη) ή θα πρέπει να νοικιάσουμε. Τόσο στην περίπτωση της αγοράς όσο και στην περίπτωση της ενοικίασης θα πρέπει να ξέρουμε πως ίσως χρειασθεί να αλλάξουμε την διαρρύθμιση
2. **Μεταφορικά μέσα:** Θα πρέπει να υπολογίσουμε πως στην επιχείρηση μας θα χρειαστούμε πιθανότατα κάποια μεταφορικά μέσα.

3. **Πρώτες ύλες:** Τι πρώτες ύλες θα χρειασθούμε, από πού και πως θα τις προμηθευτούμε.
4. **Κεφάλαιο κίνησης:** Βασική προϋπόθεση να υπάρχει προκειμένου να μην αντιμετωπίσουμε πρόβλημα ρευστότητας
5. **Γενικά έξοδα:** Έξοδα τα οποία δεν έχουμε προβλέψει
6. **Θέρμανση, ηλεκτρισμός, καθαριότητα**
7. **Αμοιβές προσωπικού, κι επιχειρηματία**
8. **Τυχόν τόκους για δάνεια που έχουμε πάρει**
9. **Διαφήμιση**
10. **Ασφάλιση της επιχείρησης: security, συναγερμός κ.λ.π.**

Από την άλλη πλευρά υπάρχουν τα έσοδα (άμεσα ή έμμεσα) που μπορούμε να έχουμε σαν επιχείρηση:

1. Στην περίπτωση που τα δικά μας κεφάλαια δεν επιτρέπουν την απόκτηση των μεταφορικών μας μέσων ή των κτιριακών εγκαταστάσεων (σε περίπτωση αγοράς) θα πρέπει να εξετάσουμε τις δυνατότητες δανεισμού που έχουμε κι αν υπάρχουν οι κατάλληλες εγγυήσεις για να προβούμε σε δανεισμό. Είναι σκόπιμο να είμαστε σίγουροι για το δάνειο το οποίο θα πάρουμε τους όρους αποπληρωμής του κ.λ.π..
  2. Πρέπει να υπολογίζουμε τη δυνατότητα πιστώσεων που μπορούμε να εξασφαλίσουμε από προμηθευτές
  3. Άλλες πηγές χρηματοδότησης που υπάρχουν όπως κοινοτικά προγράμματα, επιδοτήσεις
- Από τη στιγμή που καταλήγουμε στο είδος της επιχείρησης που θέλουμε να ξεκινήσουμε πρέπει να βάλουμε σε εφαρμογή το σχέδιο μας. Εδώ απαιτείται και πάλι να δώσουμε κάποιες απαντήσεις σε καίρια ερωτήματα, όπως:
- ✓ Ποιοι θα είναι οι υποψήφιοι πελάτες μας – σε ποιους θα απευθυνθούμε
  - ✓ Το ποσοστό αγοράς που καταλαμβάνουν οι πελάτες αυτοί
  - ✓ Αγοράζουν ήδη το συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία που σκοπεύουμε να πουλήσουμε ή είναι κάτι νεοεισερχόμενο στην αγορά
  - ✓ Τον τρόπο με τον οποίο μπορούμε να τους προσεγγίσουμε
  - ✓ Πρέπει να μελετήσουμε–παρατηρήσουμε τον τρόπο με τον οποίο οι ανταγωνιστές μας προσεγγίζουν τους πελάτες μας
  - ✓ Ποια θα είναι η τελική τιμή του προϊόντος
  - ✓ Ξέρουμε τους ανταγωνιστές μας καθώς και τα πλεονεκτήματα – μειονεκτήματα τους για να καθορίσουμε τη δική μας πορεία;
  - ✓ Είναι βασικό να τοποθετήσουμε το προϊόν μας πλάι σ' αυτά των ανταγωνιστών μας και να δούμε τον βαθμό ανανέωσης, την ηλικία, το επίπεδο τιμών, την ποιότητα. Στην περίπτωση που η ιδέα για το προϊόν είναι καινούρια ίσως χρειάζεται να δοκιμασθεί στην

αγορά, ενώ θα πρέπει να δώσουμε την ανάλογη προσοχή προκειμένου να προστατεύσουμε το προϊόν μας από πιθανή αντιγραφή του από ανταγωνιστές.

Στην περίπτωση που ήδη εργαζόμαστε κάπου, υπάρχει η δυνατότητα συνεργασίας με τον εργοδότη μας. Ωστόσο, καλό είναι να θέσουμε στον εαυτό μας κάποια ερωτήματα, όπως:

- ✓ Θα μας εμπιστευτούν τα άτομα με τα οποία ήδη συνεργαζόμαστε εάν ξεκινήσουμε κάτι δικό μας;
- ✓ Να συζητήσουμε με κάποιον ο οποίος έχει ήδη ξεκινήσει δική του επιχείρηση για τα προβλήματα που αντιμετώπισε
- ✓ Να παρατηρήσουμε προσεκτικά τον σημερινό μας εργοδότη για να δούμε πως συμπεριφέρεται
- ✓ Να μελετήσουμε αν μπορούμε να αγοράσουμε μια ήδη υπάρχουσα υγιή επιχείρηση ή να ξεκινήσουμε κάποια επιχείρηση με το θεσμό του franchising. Φυσικά σ' αυτή την περίπτωση πρέπει να διαθέτουμε επαρκή κεφάλαια προκειμένου να αναλάβουμε μια υπάρχουσα επιχείρηση και αρκετή εμπειρία για να κάνουμε μια καλή διαπραγμάτευση, ενώ η επιχείρηση θα πρέπει να είμαστε σίγουροι πως είναι υγιής.

Στην περίπτωση που θέλουμε μια μικρή επιχείρηση αρκεί να θέσουμε τα παραπάνω ερωτήματα στον εαυτό μας. Αν όμως θέλουμε κάτι μεγαλύτερο πρέπει οπωσδήποτε να προβούμε σε έρευνα αγοράς και μάλιστα πλήρης και σε έκταση από κάποιον ο οποίος γνωρίζει περισσότερα από μας για το θέμα.

Για την καλή λειτουργία της επιχείρησης και προκειμένου αυτή να σταθεί καλά στην αγορά πρέπει να επιλέξουμε τον κατάλληλο τόπο, γεγονός που σίγουρα απαιτεί χρόνο και προσπάθεια. Γι' αυτό και θα πρέπει να μελετήσουμε:

- Αν θα εργαστούμε από το σπίτι, το μαγαζί, το γραφείο το εργαστήριο κ.λ.π.
- Τη συνολική επιφάνεια του χώρου εγκατάστασης κι αν αυτός επαρκεί για πιθανή μελλοντική επέκταση
- Τη διαθεσιμότητα ηλεκτρισμού, νερού, κ.λ.π.
- Τις απαιτούμενες ειδικές άδειες εγκατάστασης και λειτουργίας
- Το κόστος για την αγορά ή ενοικίαση χώρων και η σύγκριση του με εναλλακτικές λύσεις.
- Τους πιθανούς χώρους στάθμευσης για φόρτωμα, ξεφόρτωμα κ.λ.π.

Φυσικά η επιλογή του κατάλληλου χώρου είναι συνάρτηση του ποσού που είμαστε διατεθειμένοι να επενδύσουμε.

Είναι σημαντικό να επιλέξουμε την όσο το δυνατό ορθότερη παραγωγική διαδικασία και του κατάλληλου επαγγελματικού εξοπλισμού γιατί είναι σημαντικός παράγοντας της επιτυχίας της επιχείρησης μας.

Πριν ξεκινήσουμε πρέπει να γνωρίζουμε τα προϊόντα τα οποία θα παράγουμε ή πουλάμε, να έχουμε μελετήσει την παραγωγική διαδικασία, να έχουμε κάνει πλήρη και λεπτομερειακή καταγραφή όλων των απαιτούμενων μέσων προκειμένου να έχουμε επαρκή παραγωγή και σε υψηλό επίπεδο ποιότητας, ικανοποιητικές τιμές κ.λ.π.

Ένας ακόμη σημαντικός παράγοντας είναι η σωστή επιλογή κι αξιοποίηση του προσωπικού. Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τις ειδικότητες που θα χρειαστούμε, να έχουμε προσδιορίσει το προφίλ των ανθρώπων που θα προσλάβουμε, να διαμορφώσουμε το οργανόγραμμα της επιχείρησης, να προσλάβουμε άτομα τα οποία θα καλύψουν τις τυχόν δικές μας αδυναμίες και τέλος τις υποχρεώσεις μας σαν εργοδότες.

Φτάνουμε σε ένα άλλο σημαντικό κομμάτι το οποίο είναι η τιμολόγηση των προϊόντων μας. Πρέπει να προσδιορίσουμε τις τιμές που θα χρεώνουμε προκειμένου να καλύπτουμε το κόστος μας και να μας μένει και κάποιο κέρδος.

Το κόστος παραγωγής ως γνωστό έχει άμεση σχέση με την ποσότητα που θα παράγουμε και με την ποσότητα που είναι διατεθειμένη η αγορά να απορροφήσει.

Συνεπώς έχει άμεση σχέση το κόστος και η ζήτηση. Θα πρέπει λοιπόν να προσδιορίσουμε το δυνατό καλύτερα κι όσο αυτό είναι εφικτό τις αναμενόμενες πωλήσεις μας, για να δούμε ποια θα είναι η παραγωγή μας και το κόστος.

Βασική παράμετρος στο σημείο αυτό, ότι στην αρχή θα πρέπει να έχουμε σχετικά μειωμένες τιμές για την γνωριμία μας με το καταναλωτικό κοινό.

Πρέπει να έχουμε υπόψη μας ότι ο καλός σχεδιασμός προώθησης των προϊόντων μας βοηθάει πάντα στην αύξηση των πωλήσεων μας.

Έτσι έχοντας εντοπίσει τη ζήτηση των προϊόντων μας καλό είναι να ενημερώσουμε και τους υποψήφιους πελάτες μας γι' αυτό.

### **Μερικοί τρόποι είναι:**

- ✓ Διανομή διαφημιστικών φυλλαδίων στην περιοχή μας ή ενημερωτικών δελτίων στους υποψήφιους πελάτες μας
- ✓ Διαφήμιση σε τοπικά ΜΜΕ (εφημερίδες, κανάλια, περιοδικά, κ.λ.π.)
- ✓ Συμμετοχή της επιχείρησης μας σε κλαδικές εκθέσεις

Είναι επίσης σημαντικό να έχουμε φτιάξει ένα σωστό ταμειακό πρόγραμμα προκειμένου να γίνεται σωστή εισροή κι εκροή χρήματος. Το ταμειακό πρόγραμμα καταγράφει τις εισπράξεις και πληρωμές μιας περιόδου και μας βοηθάει να μην βρισκόμαστε προ δυσάρεστων εκπλήξεων.

Πρέπει να γνωρίζουμε τα χρήματα που απαιτούνται και τον τρόπο που θα βρίσκονται τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή που τα έχουμε ανάγκη, τους πιστωτικούς όρους που έχουμε κάνει διακανονισμό με τους προμηθευτές και τους πελάτες μας, να είμαστε προετοιμασμένοι

για την περίπτωση που οι πωλήσεις μας δεν ήταν οι αναμενόμενες και πως θα αντεπεξέλθουμε στις υποχρεώσεις μας.

Τέλος πριν ξεκινήσουμε την επιχείρησή μας θα πρέπει να συμβουλευτούμε τον φοροτεχνικό μας για τη νομική μορφή της επιχείρησής μας καθώς και το είδος των λογιστικών βιβλίων που πρέπει να τηρούμε.

Σε περίπτωση που κάποιο πρόβλημα υπάρξει και χρειασθούμε κάποια βοήθεια δεν πρέπει να ξεχνάμε πως υπάρχουν πάντα οι κατάλληλες υπηρεσίες για να απευθυνθούμε όπως:

- Ο ΕΟΜΜΕΧ: [www.eommex.gr](http://www.eommex.gr) ή στο τηλ. 210-7491242
- ΟΑΕΔ: [www.oaed.gr](http://www.oaed.gr) ή στο τηλ. 210-9942273
- Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων: 210-5295-159 &-220
- Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας τηλ.: 210-3332446
- Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων: τηλ.: 210-5291248