

Κέντρο
Εθελοντών
Μάνατζερ
Ελλάδος



Δράσεις
2018-19



startup mentoring



εκπαιδευτικά ιδρύματα



θερμοκοιτίδες, επιταχυντές



άλλες συνεργασίες



ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΚΕΜΕΛ

Παντελής Λάμπρου

Δημήτρης Παξιμάδης

Γιάννης Μεθόδιος

Δημήτρης Καλογεράς

Διονύσιος Σπηλιόπουλος





Το Διοικητικό Συμβούλιο του ΚΕΜΕΛ εκλέγεται από την Γενική Συνέλευση των Μελών του κάθε τρία χρόνια.

Τα μέλη του Δ.Σ. που εκλέχτηκαν από την Γενική Συνέλευση του Ιουνίου 2016 είναι:

Καλογεράς Δημήτρης

Πρόεδρος

Μαρνέρης Ευάγγελος

Αντιπρόεδρος

Μεθόδιος Γιάννης

Αντιπρόεδρος

Σπηλιόπουλος Διονύσης

Γραμματέας

Κώτσης Γιάννης

Ταμίας

Βλάχος Γιώργος

Μέλος

Παξιμάδης Δημήτρης

Μέλος

Στην φωτογραφία φαίνονται από αριστερά Παντελής Λάμπρου, Γιάννης Μεθόδιος, Δημήτρης Παξιμάδης, Δημήτρης Καλογεράς, Διονύσης Σπηλιόπουλος, Γιάννης Κώτσης, Ευάγγελος Μαρνέρης, Κωστής Λαμνάτος, Γιώργος Βλάχος.

Οι κκ Λαμνάτος και Λάμπρου συμμετέχουν στις συνεδριάσεις ΔΣ ex officio, ως συντονιστές των Ομάδων Εργασίας και Προβληματισμού του ΚΕΜΕΛ.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

μηνυμα του προεδρου	6	το εργο μας: θερμοκοιτίδες, επιταχυντές....	18
οραμα του ΚΕΜΕΛ	8	το εργο μας: άλλες συνεργασίες	20
αποστολη του ΚΕΜΕΛ	8	ΚΕΜΕΛ WAY: η μεθοδολογία μας	22
positioning statement	9	εκπαιδευτικό υλικό	24
δεοντολογία	10	κοινωνικά δίκτυα.....	26
το εργο μας	12	υποστηρικτές	28
το εργο μας: startup mentoring	14	τα μελη μας είναι η δύναμή μας	30
το εργο μας: εκπαιδευτικά ιδρύματα .	16		



moto ΚΕΜΕΛ

εθελοντική
δράση,
κοινωνική
προσφορά

ΜΗΝΥΜΑ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ

Σημαντικές πρωτοβουλίες ανέλαβε το ΚΕΜΕΛ μέσα στο 2018, που συνεχίζονται και στο τρέχον έτος 2019. Ήδη από την ίδρυσή του το 2004, το ΚΕΜΕΛ άρχισε, με ενθουσιασμό, να παρέχει δωρεάν συμβουλευτική υποστήριξη σε μαζικούς φορείς και μικρές επιχειρήσεις που δεν έχουν πόρους για να απασχολήσουν επαγγελματίες συμβούλους. Και όταν η οικονομική κρίση έπληξε την χώρα μας, η προσοχή του ΚΕΜΕΛ επικεντρώθηκε στην επιχειρηματικότητα και στους νέους ή λιγότερο νέους επιχειρηματίες. Σε αυτό το τεύχος φιλοδοξούμε να παρουσιάσουμε σε κάθε ενδιαφερόμενο μερικούς από τους τομείς στους οποίους οι εθελοντές του ΚΕΜΕΛ έχουν εμπλακεί και προσφέρουν επαγγελματική στήριξη. Έτσι συνεχίστηκε και συνεχίζεται η

συνεργασία με θερμοκοιτίδες που απευθύνονται σε νεοφυείς επιχειρήσεις όπως το OK!Thess στην Θεσσαλονίκη, το Social Dynamo που ιδρύθηκε από το Ίδρυμα Μποδοσάκη, τον διεθνή οργανισμό International Orthodox Christian Charities σε συνεργασία με την Αποστολή της Εκκλησίας της Ελλάδος, ενώ ξεκινά η συνεργασία με το SolidarityNow και το Endeavor. Συμμετείχαμε στην πρωτοβουλία για επιμόρφωση ανέργων νέων Youth Empowered της Coca Cola 3E που μετά τα επιτυχημένα σεμινάρια στην περιφέρεια το 2018 επανήλθε στην Αττική και αναμένεται η συνέχεια στο τρέχον έτος. Συμμετέχουμε και στηρίζουμε το ευρωπαϊκό πρόγραμμα Early Warning που αφορά μικρές επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα στην λειτουργία

τους και στην Ελλάδα υλοποιείται από το Ινστιτούτο Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της ΓΣΕΒΕΕ και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθήνας. Συνεχίσαμε παλαιότερες συνεργασίες με οργανισμούς όπως το Innovathens, Skywalker, Praxis στηρίζοντας πρωτοβουλίες για ενίσχυση νέων επιχειρηματιών και επιχειρήσεων. Ιδιαίτερη προσοχή και στήριξη δώσαμε στις πρωτοβουλίες των Τραπεζών για ενίσχυση επιλεγμένων νεοφυών επιχειρήσεων όπως το The Egg της Eurobank και το NBGseeds της Εθνικής Τράπεζας. Στόχος του ΚΕΜΕΛ είναι η προώθηση της επιχειρηματικότητας ιδιαίτερα ανάμεσα στους νέους. Έτσι συνεργαστήκαμε στενά με Εκπαιδευτικά Ιδρύματα (Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Ε. Μ. Πολυτεχνείο, Γεωπονικό Πανεπιστήμιο



...βασική επιλογή του ΚΕΜΕΛ είναι να προσελκύει νέα και δυναμικά μέλη που με ενθουσιασμό, ανιδιοτέλεια και επαγγελματισμό θα συμμετέχουν εθελοντικά σε όλες τις δράσεις μας και θα επιτυγχάνουν το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα...

Καλογεράς Δημήτρης

Πρόεδρος



μιο, ALBA, Πανεπιστήμιο Πειραιά και Πανεπιστήμιο Πάτρας) αλλά και το ΣΕΝ (Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων) και συμμετείχαμε στην οργάνωση διαλέξεων και σεμιναρίων ώστε οι νέοι σπουδαστές και μαθητές να έλθουν πιο κοντά στις επιχειρήσεις και να κατανοήσουν τις βασικές αρχές της επιχειρηματικότητας. Αλλά δεν περιορίσαμε την δράση μας μόνο σε αυτά. Η δωρεάν παροχή συμβουλευτικής βοήθειας από το ΚΕΜΕΛ σε μεμονωμένους επιχειρηματίες και επιχειρήσεις λειτουργήσε υποδειγματικά το 2018 και συνεχίζει την προσφορά της και το 2019. Αυτή η υπηρεσία του ΚΕΜΕΛ δέχεται κατά μέσον όρο περισσότερα από ένα αίτημα ημερησίως για 365 ημέρες τον χρόνο! Όλα τα αιτήματα αντιμετωπίζονται με ενδιαφέρον και αγάπη και παρέχονται οι απαραίτητες συμβουλές σε αυτούς που ζήτησαν την

βοήθεια μας. Μάλιστα στο ένα τέταρτο των περιπτώσεων που κρίθηκαν πιο απαιτητικές, ορίστηκε μέλος του ΚΕΜΕΛ ως μέντωρ με αποστολή να συνοδεύσει τον επιχειρηματία στα βήματά του. Στην ιστοσελίδα του ΚΕΜΕΛ συνεχίσαμε να αναρτούμε άρθρα, εργαλεία/εφαρμογές και πρότυπα Επιχειρηματικά Σχέδια (Business Plans) που επιτρέπουν σε κάθε ενδιαφερόμενο να ασχοληθεί με επιχειρηματικές δραστηριότητες να έχει πρόσβαση σε πολύτιμη πληροφόρηση. Οι 90.000 επισκέψεις στην ιστοσελίδα μας το 2018 αναδεικνύουν την χρησιμότητά της. Όμως όλα αυτά που πέτυχε το ΚΕΜΕΛ την τελευταία χρονιά οφείλονται στα 56 μέλη του. Όλα τα μέλη του ΚΕΜΕΛ είναι έμπειροι μάντζερ που διατελούν ή έχουν διατελέσει σε ανώτατες διοικητικές θέσεις μεγάλων ιδιωτικών επιχειρήσεων ελληνικών και διεθνών. Βασική

επιλογή του ΚΕΜΕΛ είναι να προσελκύει νέα και δυναμικά μέλη που με ενθουσιασμό, ανιδιοτέλεια και επαγγελματισμό θα συμμετέχουν εθελοντικά σε όλες τις δράσεις μας και θα επιτυγχάνουν το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα προς όφελος της κοινωνίας και των νέων μας. Το ΚΕΜΕΛ οφείλει ευχαριστίες στο Ίδρυμα Μποδοσάκη, το Innovathens (Κόμβος Καινοτομίας της Τεχνόπολης του Δήμου Αθηναίων) και το Πανεπιστημιακό Ίδρυμα ALBA για την ευγενική παραχώρηση χώρων για τις συνεδριάσεις των οργάνων του ΚΕΜΕΛ. Επίσης ευχαριστίες απευθύνονται προς την εταιρεία κατασκευής ιστοσελίδων Netstudio που επιμελείται ανιδιοτελώς την ιστοσελίδα του ΚΕΜΕΛ και την Coca Cola 3E που η στήριξη της επέτρεψε την δημιουργία και έκδοση αυτού του τεύχους.

Αθήνα Μάρτιος 2019

οραμα του ΚΕΜΕΛ

Να αναδειχτεί το ΚΕΜΕΛ σε έναν από τους κορυφαίους φορείς αναφοράς στην υποστήριξη της νεανικής επιχειρηματικότητας.

αποστολη του ΚΕΜΕΛ

Να συμβάλει εθελοντικά στην ανάπτυξη της νεανικής καινοτόμου επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, αξιοποιώντας την εκτεταμένη πρακτική εμπειρία και τεχνογνωσία των μελών του.

positioning statement

Σε νέες και νεοφυείς επιχειρήσεις που με ενθουσιασμό και εργατικότητα αφοσιώνονται στον στόχο της τελικής επιτυχίας, το ΚΕΜΕΛ παρέχει αξιολόγηση και mentoring που αναδεικνύει και βελτιστοποιεί τις δυνατότητες επιτυχίας τους.

Το mentoring γίνεται δωρεάν από μέλη μας καταξιωμένα στελέχη επιχειρήσεων με πολύπλευρη εμπειρία, τεχνογνωσία και προθυμία να μοιραστούν με την νέα γενιά επιχειρηματιών τα μυστικά της προσήλωσης στην επιτυχία.

Το ΚΕΜΕΛ διασφαλίζει την μεγιστοποίηση των πιθανοτήτων επιτυχίας μιας νέας επιχείρησης με την χρήση ενός αποτελεσματικού success orientated οδικού χάρτη μεθοδολογίας και υποστήριξης, που έχουν αναπτύξει τα μέλη του συλλογικά για το management νέων επιχειρήσεων.



δεοντολογία

Το ΚΕΜΕΛ έχει θεσπίσει για τον εαυτό του και για τα μέλη του ένα αυστηρό πλαίσιο ηθικής και αριστείας. Έτσι απαιτεί από τα μέλη του ακεραιότητα, ανιδιοτέλεια, διαφάνεια και έξωθεν καλή μαρτυρία.

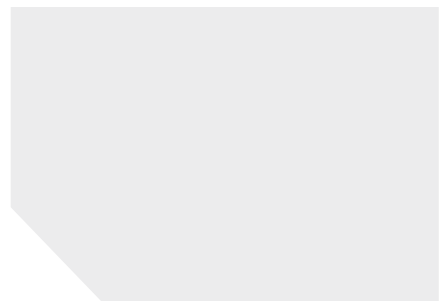
Το καταστατικό του ΚΕΜΕΛ δεν επιτρέπει αποδοχή αμοιβών ή χρηματικών χορηγιών και δωρεών από οιονδήποτε, είτε από ιδιωτικούς ή κρατικούς φορείς. Αντίστοιχα η συνεισφορά των μελών του ΚΕΜΕΛ στο έργο του γίνεται εθελοντικά χωρίς καμμιά άμεση ή έμμεση αμοιβή.

Το ΚΕΜΕΛ λειτουργεί και παράγει έργο έχοντας πλήρη ανεξαρτησία από κυβερνητικές αρχές, πολιτικά κόμματα, επιχειρηματικά συμφέροντα.

Το ΚΕΜΕΛ δεν ανταγωνίζεται τους επαγγελματίες συμβούλους και γι' αυτό τον λόγο απευθύνεται όπου δεν υπάρχουν τα μέσα και επαρκείς πόροι, ενώ η συμβολή του είναι καθαρά συμβουλευτική και πάντοτε σε στενή συνεργασία με τον αποδέκτη των υπηρεσιών του, ο οποίος έχει και την ευθύνη διαχείρισης και υλοποίησης του έργου.



...έχουμε θεσπίσει
 αυστηρό πλαίσιο
 ηθικής και αριστείας
 και απαιτούμε από τα
 μέλη μας ακεραιότητα,
 ανιδιοτέλεια,
 διαφάνεια...



το έργο μας

Στόχος αυτού του φυλλαδίου είναι να ενημερώσει ευρύτερα το κοινό για την προσφορά του, κοινοποιώντας αρκετές λεπτομέρειες για διάφορα έργα που έχει αναλάβει σε συνεργασία με τους φορείς που αποτελούν και τους βασικούς συνεργάτες του.

Οι δωρεάν υπηρεσίες του ΚΕΜΕΛ απευθύνονται κατά κύριο λόγο σε νεοφυείς και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κοινωνικές επιχειρήσεις και γενικότερα προς την νεολαία, με τελικό σκοπό την προώθηση και ενίσχυση της υγιούς επιχειρηματικότητας.

Οι κύριοι συνεργάτες του ΚΕΜΕΛ που αποτελούν τον αγωγό μέσω του οποίου διοχετεύονται οι υπηρεσίες μας προς τους τελικούς αποδέκτες είναι οι Θερμοκοιτίδες και Επιταχυντές, τα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, ανώτατης και μέσης βαθμίδας, μαζικοί φορείς νεοφυών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Επιχειρήσεις στο πλαίσιο δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Υπευθυνότητας, Εθελοντικές και Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις και άλλοι φορείς συγγενούς σκοπού.

Το προϊόν που προσφέρει το ΚΕΜΕΛ περιλαμβάνει σειρά σεμιναρίων, με την επωνυμία ΚΕΜΕΛ WAY, που περιγράφει την επιχειρηματική πορεία από την αρχική ιδέα προς την βιώσιμη επιχείρηση και παρουσιάζεται εκτενέστερα σε επόμενη παράγραφο, αλλά και εξειδικευμένα προγράμματα παρουσίασης μεμονωμένων ενοτήτων που αφορούν την επιχείρηση, όπως οικονομικά μοντέλα, κατάσταση επιχειρηματικού σχεδίου, τεχνική προσλήψεων στελεχών και άλλα.



...οι υπηρεσίες του ΚΕΜΕΛ απευθύνονται κατά κύριο λόγο σε νεοφυείς και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κοινωνικές επιχειρήσεις και γενικότερα προς την νεολαία...



ΚΕΜΕΛ
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΤΩΝ ΜΑΝΑΤΕΡ ΕΛΛΑΔΟΣ

Αποτελεσματική Στρατηγική Απόκτησης, Διατήρησης και Αύξησης Πελατών
«Η Στιγμή της Αλήθειας» για μια Startup



Δημήτρης Παζιμάδης
Πρ. Πρόεδρος και Δ. Σύμβουλος OgilvyOne, Athens
Πρ. Γενικός Διευθυντής BBDO Advertising, Athens
Μέλος του ΚΕΜΕΛ

2018/2019
Page 7



το έργο μας: startup mentoring

Το ΚΕΜΕΛ έχει θέσει ως στόχο

να βοηθήσει νεοφυείς επιχειρήσεις να πετύχουν. Στη διαδρομή έγινε κατανοητό αυτό που και ο Steve Blank έχει περιγράψει πολύ εύστοχα ότι δηλαδή οι νεοφυείς επιχειρήσεις δεν είναι αντίγραφα των υπάρχοντων .

Η βασική διαφορά είναι ότι η μεν υφιστάμενη επιχείρηση εφαρμόζει - εκτελεί ένα γνωστό Επιχειρηματικό Μοντέλο, ενώ η Νεοφυής ψάχνει να βρει το Επιχειρηματικό Μοντέλο που θα την οδηγήσει στην επιτυχία. Συνεπώς υπήρχε ανάγκη για καινούρια εργαλεία για τις Νεοφυείς. Τέτοια είναι αφ' ενός το Business Model Canvas που επιτρέπει την αποτύπωση του Επιχειρηματικού μοντέλου και την προοδευτική εξέλιξή του καθώς επιβεβαιώνονται οι ιδέες και οι υποθέσεις και αφ' ετέρου η μέθοδος lean start up .

Πρώτο θέμα που μια νεοφυής επιχείρηση καλείται να επιβεβαιώσει είναι η συμβατότητα του προβλήματος με την προτεινόμενη λύση και του προϊόντος με τις ανάγκες της αγοράς (Product-Market).

Το ΚΕΜΕΛ διευκολύνει την λύση των πιο πάνω προβλημάτων με τη μεθοδολογία One to One mentoring που χρησιμοποιεί και σήμερα την έχει εξελίξει στην μέθοδο ΚΕΜΕΛ WAY που συμβάλλει στην αξιόπιστη αποτύπωση του εξωστρεφούς τμήματος του Business Model Canvas.

Το ΚΕΜΕΛ έχει από χρόνια δίκτυο επικοινωνίας με τους επιχειρηματίες, νέους ή λιγότερο νέους, μέσω της ιστοσελίδας www.kemel.gr, όπου κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να ζητήσει στήριξη και βοήθεια από το ΚΕΜΕΛ και να τον αναλάβει (δωρεάν) ένα έμπειρο

μέλος του ΚΕΜΕΛ ως μέντορας και να τον παρακολουθήσει στα πρώτα επιχειρηματικά βήματά του.

Στη διάρκεια λειτουργίας αυτής της υπηρεσίας το ΚΕΜΕΛ διαχειρίστηκε μερικές χιλιάδες αιτήματα, ενώ το τελευταίο έτος ο αριθμός των αιτημάτων ξεπέρασε κατά μέσον όρο το ένα αίτημα ημερησίως, επί 365 ημέρες τον χρόνο παρουσιάζοντας αύξηση κατά 20% σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο! Όλα τα αιτήματα απαντήθηκαν άμεσα και στα πιο απαιτητικά από αυτά (περίπου το ένα τέταρτο) ορίστηκαν μέλη του ΚΕΜΕΛ που έδρασαν ως μέντορες και παρακολούθησαν τους ενδιαφερομένους για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα. Η πλειοψηφία των μελών του ΚΕΜΕΛ απασχολήθηκε σε αυτήν την υπηρεσία.



...κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να ζητήσει στήριξη και βοήθεια από το ΚΕΜΕΛ, ένα έμπειρο μέλος του ΚΕΜΕΛ ως μέντορα...



το έργο μας: εκπαιδευτικά ιδρύματα

Για να φέρουμε τους νέους κοντά στην επιχειρηματικότητα και τις επιχειρήσεις πρέπει να αρχίσουμε από την εκπαίδευση!



Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο: Διαγωνισμός «GreenTech Challenge». Η Μονάδα Οικονομικής Περιβάλλοντος και Αειφόρου Ανάπτυξης της Σχολής Μηχανολόγων Μηχανικών του ΕΜΠ οργάνωσε, στο 6^ο τρίμηνο 2018, τον δεύτερο κατά σειρά Διαγωνισμό Καινοτόμων Ιδεών. Τα μέλη του ΚΕΜΕΛ στήριξαν τους συμμετέχοντες στο διαγωνισμό ως μέντορες, ώστε να αναπτύξουν το επιχειρηματικό σχέδιο της ιδέας τους και στην συνέχεια να το παρουσιάσουν στην τελική φάση και ως κριτές για την αξιολόγηση των προτάσεων. Ακόμη συνεχίστηκε η συνεργασία με την θερμοκοιτίδα του Ιδρύματος «ΕΠΙνοώ» και υποστηρίχθηκε με μέντορες ο διαγωνισμός καινοτομίας και επιχειρηματικότητας «INVENT».



Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθήνας: Συνεχίστηκε η από 12ετίας στενή συνεργασία με το Ίδρυμα και τη θερμοκοιτίδα του «ACIn» με συμμετοχή μελών του ΚΕΜΕΛ σε boot camp επιχειρηματικότητας ως μέντορες και αξιολογητές και βοήθεια στην ανάπτυξη του Businesses Model Canvas των ομάδων που συμμετείχαν στην δράση. Ακόμη το ΚΕΜΕΛ υποστήριξε τον διαγωνισμό καινοτομίας και επιχειρηματικότητας της ΜΟΚΕ με 10 μέλη μας για την αξιολόγηση επιχειρηματικών ιδεών και συμμετοχή στην επιτροπή που ανακήρυξε τους νικητές



ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
AGRICULTURAL UNIVERSITY OF ATHENS

Γεωπονικό Πανεπιστήμιο: Το ΚΕΜΕΛ συμμετέχει με διάφορους ρόλους στους διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας του Ιδρύματος. Μέλη του ΚΕΜΕΛ συνδιοργάνωσαν σεμινάριο ανάπτυξης Επιχειρηματικού Σχεδίου σε «επιχειρηματικές ομάδες», συμμετείχαν σε αξιολόγηση Επιχειρηματικών Σχεδίων MBA του Γεωπονικού Πανεπιστημίου και σε ημερίδα παρουσίασης και στη συνέχεια βράβευσης, στο Χρηματιστήριο Αθηνών, των «interim Business Plans» από τις επιλεγείσες «επιχειρηματικές ομάδες». Ακόμη έκαναν αξιολόγηση Επιχειρηματικών Σχεδίων Αμπελουργίας – Οινολογίας του MBA του Πανεπιστημίου και παρουσίασαν «Εισαγωγή στη καινοτόμο Επιχειρηματικότητα» στο κατάμεστο από φοιτητές Κεντρικό Αμφιθέατρο του Πανεπιστημίου με τίτλο «Έχεις μια ιδέα; Ξεκίνα το ταξίδι της μέσα από το InnoInAgri!». Τέλος το ΚΕΜΕΛ συμμετείχε στην εναρκτήρια εκδήλωση του νέου διαγωνισμού επιχειρηματικών ιδεών για το 2018-2019, όπου μέλος του ΚΕΜΕΛ συμμετείχε στην επιτροπή αξιολόγησης που αποτελείται από καθηγητές του Ιδρύματος. Υπεβλήθησαν 27 επιχειρηματικές ιδέες από ομάδες προπτυχιακών, μεταπτυχιακών και διδακτορικών φοιτητών και προκρίθηκαν 12 ομάδες για την επόμενη φάση για mentoring ανάπτυξης επιχειρηματικού σχεδίου.





Πανεπιστήμιο Πειραιώς
University of Piraeus

Πανεπιστήμιο Πειραιά: Στο Μεταπτυχιακό τμήμα «Certified Systemic Analysis Professional (CSAP)» του Πανεπιστημίου Πειραιώς οργανώθηκε workshop, σε συνεργασία με το ΚΕΜΕΛ μελετήθηκε η σχέση “Share of Market” vs “Share of voice”, εξετάζοντας αναλύοντας και συσχετίζοντας επικοινωνιακούς παράγοντες που επιδρούν στις πωλήσεις επιβατηγών αυτοκινήτων, για την πρόβλεψη μελλοντικών πωλήσεων. Επιστρατεύθηκε η νεοφυής επιχείρηση isMOOD και έγινε χρήση back data για τις πωλήσεις επιλεγμένων τύπων, τις αντίστοιχες διαφημιστικές δαπάνες ανά όχημα και για τον αριθμό και μερίδιο αναφορών στα Social Media.



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΑΤΡΩΝ
UNIVERSITY OF PATRAS

Πανεπιστήμιο Πάτρας: Το Τμήμα Χημικών Μηχανικών με το «Κέντρο Επιμόρφωσης και Δια Βίου Μάθησης» του Πανεπιστημίου Πατρών διοργάνωσε δράση επιμόρφωσης στο αντικείμενο της Τεχνολογικής Επιχειρηματικότητας για τους τελειόφοιτους φοιτητές της Σχολής. Η δίμηνη δράση περιέλαβε διαλέξεις, παρουσιάσεις, σεμινάρια και εργαστήρια. Τα μέλη του ΚΕΜΕΛ ανέπτυξαν σε τρεις ημερίδες θέματα σχετικά με την επιχειρηματικότητα (Βασικά της Επιχειρηματικότητας, Ανάπτυξη Επιχειρηματικής Ιδέας, Καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου (Business Model Canvas), Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan), Χρηματοοικονομικό Σχέδιο κλπ).



ALBA: Συνεχίστηκε η πολυετής συνεργασία μας με διαλέξεις ως guest lecturers σε σεμινάριο με θέμα «Κοστολόγηση Προϊόντων & Υπηρεσιών». Επίσης μέλη μας ανέλαβαν μέντορες σε ομάδες νεοφυών επιχειρήσεων με πολύ ενδιαφέρουσες επιχειρηματικές ιδέες (π.χ. Drone Racing Arenas, για αγώνες ταχύτητας drones - Spacerpark, είδος airbnb, για βραχυχρόνιες μισθώσεις κήπων, ταρατσών και οικοπέδων κυρίως για εκδηλώσεις κλπ)



Όμως πέρα από τα ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα, τα μέλη μας υποστήριξαν για άλλη μια χρονιά τους μαθητές γυμνασίων και λυκείων να στήσουν “εικονικές επιχειρήσεις” που συμμετέχουν στον ετήσιο πανελλαδικό διαγωνισμό που διοργανώνει το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων (ΣΕΝ).

το έργο μας:

θερμοκοιτίδες, επιταχυντές



Innovathens: Το Κέντρο Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας «Innovathens» στεγάζεται στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων στο Γκάζι και αναλαμβάνει ποικίλες πρωτοβουλίες που σχετίζονται με την καινοτόμο επιχειρηματικότητα. Σε αυτό το πλαίσιο το ΚΕΜΕΛ συμμετέχει ενεργά στους διαδοχικούς κύκλους του επιταχυντή «Creative Industries» με μέλη του να αναλαμβάνουν τον ρόλο του αξιολογητή αλλά και του μέντορα σε ομάδες και νεοφυείς επιχειρήσεις που επιζητούν τις υπηρεσίες του επιταχυντή.



Social Dynamo: Συνεχίστηκε η συνεργασία με την θερμοκοιτίδα του Ιδρύματος Μποδοσάκη που απευθύνεται σε Κοινωνικές Επιχειρήσεις. Τα μέλη του ΚΕΜΕΛ προσέφεραν πολλές συνεδρίες συμβουλευτικής υποστήριξης σε θέματα οργάνωσης και διαχείρισης, οικονομικής διαχείρισης, σε φοροτεχνικά ζητήματα, επικοινωνία και branding, μάρκετινγκ και business planning σε διάφορες ωφελούμενες οργανώσεις καθώς και αριθμό σεμιναρίων σε θέματα κοινωνικής επιχειρηματικότητας, στα κορηγικά προγράμματα και την εταιρική κοινωνική υπευθυνότητα.



OK!Thess: Συνεχίστηκε η επιτυχημένη συνεργασία με αυτήν την θερμοκοιτίδα της Θεσσαλονίκης που έχει ως αποτέλεσμα πολύ υψηλή ικανοποίηση των ομάδων του OK!Thess που συμμετέχουν στο εισαγωγικό bootcamp και στα Masterclass. Το σαββατοκύριακο bootcamp διοργανώνεται τακτικά ανά δίμηνο/τρίμηνο, όπου αναπτύσσονται τα βασικά θέματα που θα πρέπει να κατανοήσουν και να γνωρίσουν οι ομάδες για να διασφαλίσουν την επιτυχία του εγχειρήματος τους. Το Business Model Canvas προτείνεται ως απαραίτητο εργαλείο κάθε νεοφυούς επιχείρησης σε συνδυασμό με την εξέλιξη του σύγχρονου Marketing σε πελατοκεντρικό, ενώ περιγράφονται τα 5 στάδια ανάπτυξης και αναπτύσσονται μεθοδολογία και έρευνες αγοράς για την επιβεβαίωση των Υποθέσεων που θα οδηγήσουν σε μια επιτυχημένη επιχείρηση. Στα Masterclass αναπτύσσονται πιο εξειδικευμένα θέματα των επιχειρήσεων.



Egg: Το Egg αποτελεί Επιταχυντή της Eurobank και το ΚΕΜΕΛ συνεργάζεται από τα προηγούμενα έτη. Έτσι το ΚΕΜΕΛ συμβάλλει στο στάδιο επιλογής ομάδων για το πρόγραμμα, είτε με αξιολόγηση προτάσεων, είτε με συμμετοχή στην κριτική επιτροπή. Στη συνέχεια συμμετείχαμε με εισηγήσεις στο εισαγωγικό bootcamp του Νέου Κύκλου και με μέλη μας ως μέντορες αντίστοιχων ομάδων. Επίσης μέλη μας συμμετείχαν στα Business Coaching Sessions, στα οποία ομάδες του Egg παρουσίαζαν το δικό τους εγχείρημα με τη χρήση του Business Model Canvas και στη συνέχεια σε ελεύθερο διάλογο αναλύονταν βασικές δυσκολίες και προκλήσεις μαζί με πιθανές λύσεις για την επιτυχή αντιμετώπιση τους.



...πρόκειται για φορείς που παρέχουν πολύτιμη στήριξη στους νέους επιχειρηματίες και τις νεοφυείς επιχειρήσεις στα πρώτα τους βήματα...



NBG Business Seeds

NBG Business seeds: Συνεχίσθηκε η επιτυχής συνεργασία μας με το NBG Business seeds της Εθνικής Τράπεζας. Μέλη του ΚΕΜΕΛ συμμετείχαν σε workshops και ανέπτυξαν στις νεοφυείς επιχειρήσεις που συμμετείχαν στον 9ο κύκλο, θέματα Διοίκησης, Μάρκετινγκ και Ανάπτυξης Πελατών.

IOCC
INTERNATIONAL
ORTHODOX
CHRISTIAN
CHARITIES

ΑΠΟΣΤΟΛΗ
Βοήθησε να εσείς αλλάξετε τη ζωή μας

IOCC-Αποστολή της Εκκλησίας της Ελλάδος: Η διεθνής οργάνωση «International Orthodox Christian Charities», με ευρύτατο φιλανθρωπικό έργο, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα μέσω της «Αποστολής» και μια από τις δραστηριότητές της είναι η επιχορήγηση νεοφυών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων κυρίως με προσφορά εξοπλισμού για τις ανάγκες αυτών των επιχειρήσεων. Τα μέλη του ΚΕΜΕΛ αναλαμβάνουν ως μέντορες την καθοδήγηση αυτών των επιχειρήσεων, με χρήση των κατάλληλων εργαλείων (Business Model Canvas, σύγχρονο Marketing κλπ) και την στήριξή τους στην επιλογή των απαραίτητων επενδύσεων. Έτσι τα μέλη του ΚΕΜΕΛ συμμετείχαν σε συσκέψεις με τους υπευθύνους της οργάνωσης για την αξιολόγηση των πεπραγμένων του προηγούμενου κύκλου που αφορούσε επιχειρήσεις του αγροδιατροφικού τομέα. Στον νέο κύκλο συμμετείχαν 345 (!) επιχειρήσεις και μετά από διαδοχικές αξιολογήσεις με την βοήθεια του ΚΕΜΕΛ, επελέγησαν τελικά 10 επιχειρήσεις στις οποίες τοποθετήθηκε ως μέντωρ ένα μέλος του ΚΕΜΕΛ. Το πρόγραμμα ολοκληρώθηκε τον Φεβρουάριο 2019.

το έργο μας: αλλες συνεργασίες



ΣΕΒΙΤΕΛ – Φίλιος: Η Λέσχη Φίλων Ελαιολάδου Φίλιος οργάνωσε τον διαγωνισμό «OLIVE CHALLENGE» και τα μέλη του ΚΕΜΕΛ ανέλαβαν παρουσιάσεις στα σεμινάρια του διαγωνισμού με θέματα «Επιχειρηματικό Σχέδιο», «Χρηματοοικονομικό Σχέδιο» και «Κοστολόγηση» καθώς και συμβουλευτική υποστήριξη (mentoring) πέντε ομάδων διαγωνιζόμενων.



Early Warning Europe: Συνεχίστηκε για δεύτερη χρονιά η συμμετοχή μελών μας στο πρόγραμμα «Έγκαιρης Προειδοποίησης» που υλοποιούν στην Ελλάδα το Ινστιτούτο Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της ΓΣΕΒΕΕ και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών. Το πρόγραμμα αποβλέπει στην Έγκαιρη Προειδοποίηση των επιχειρήσεων που βρίσκονται σε κρίση και την παροχή Δεύτερης Ευκαιρίας στους Επιχειρηματίες που αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα. Τα μέλη μας, ενεργώντας ως μέντορες, μετά την φάση διάγνωσης των προβλημάτων της επιχείρησης, προβαίνουν σε προτάσεις επίλυσής τους. Πρόσφατα το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθήνας διοργάνωσε σε ημερίδα απευθυνόμενη σε όλους τους μέντορες του προγράμματος με σκοπό την ενημέρωσή τους στην χρήση του ευρέως διαδεδομένου επιχειρηματικού εργαλείου «Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου» (Business Model Canvas) του Alexander Osterwalder. Εισηγητές στην ημερίδα αυτή ήταν μέλη του ΚΕΜΕΛ που τα τελευταία χρόνια επεξεργάζονται και διαδίδουν την χρήση αυτού του εργαλείου.



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ

Φεστιβάλ GR-Bossible: Το ΚΕΜΕΛ συμμετείχε τον Δεκέμβριο 2018, για τρίτη συνεχή χρονιά, στο Φεστιβάλ GR-Bossible που διοργανώνει το Skywalker και έγινε με την παρουσία Μεντόρων μας που συμβούλευσαν ενδιαφερόμενους νέους επιχειρηματίες, με εισηγήσεις για τον επιχειρηματικό καμβά και οδηγίες για την δημιουργία μιας επιτυχημένης παρουσίασης pitchdeck καθώς και με αξιολόγηση νεοφυών επιχειρήσεων.



PRAKSIS Business Coaching Center: Για μια ακόμη φορά το ΚΕΜΕΛ συμμετείχε στον 1οο κύκλο του PRAKSIS Business Coaching Center τον Οκτώβριο 2018, όπου μέλη μας διοργάνωσαν για τους συμμετέχοντες εργαστήριο Δημιουργίας του επιχειρηματικού τους καμβά (Business Model Canvas).



Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας: Το Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας διοργανώνεται κάθε Μάρτιο από τον καθηγητή Ιορδάνη Λαδόπουλο. Το ΚΕΜΕΛ έδωσε το παρόν με περίπτερο που υποδέχθηκε ενδιαφερόμενους επισκέπτες και έδωσε συμβουλές σε θέματα επιχειρηματικότητας. Ακόμη μέλος μας έκανε παρουσίαση με θέμα «Οι νέοι στο διάδρομο απογείωσης για την πτήση της επιτυχίας» που απέσπασε κολακευτικά σχόλια από τους συμμετέχοντες. Εξηγούσε με απλά λόγια τι ζητούν σήμερα οι επιχειρήσεις από τους νέους, πως θα



...συνεργαζόμαστε με κάθε φορέα που στοχεύει στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων που έχουν σχέση με την επιχειρηματικότητα αλλά και με επιχειρήσεις που αναπτύσσουν συγγενές πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Υπευθυνότητας...



βρουν την δουλειά που ονειρεύονται και πως θα έχουν μια επιτυχημένη σταδιοδρομία. Ακόμη στο πλαίσιο Startup Lab, που είναι άλλη μια πρωτοβουλία του καθηγητή Λαδόπουλου, μέλος μας παρουσίασε, στο εκπαιδευτικό κέντρο Σκλαβενίτη την Ανάπτυξη Επιχειρηματικού Σχεδίου απευθυνόμενος σε τελειόφοιτους του Πολυτεχνείου.

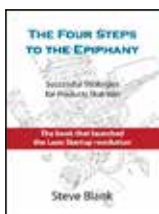
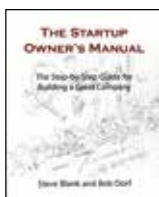
Youth Empowered – Coca Cola 3E: Το ΚΕΜΕΛ συνεργάζεται αρμονικά με μεγάλες επιχειρήσεις που στο πλαίσιο των προγραμμάτων τους για Εταιρική Κοινωνική Υπευθυνότητα περιλαμβάνουν δράσεις σχετικές με την επιχειρηματικότητα και απευθύνονται σε νέους. Έτσι συνεχίστηκε η συνεργασία μας στο πρόγραμμα Youth Empowered της Coca Cola 3E, όπου μέλη του ΚΕΜΕΛ παρουσίασαν το θέμα «Βασικές Γνώσεις Οικονομικών» σε 300 νέους που συμμετείχαν στο σεμινάριο, στο Εκθεσιακό Κέντρο Περιστερίου. Ακόμη στο ίδιο σεμινάριο μέλη του ΚΕΜΕΛ παρουσίασαν το Business Model Canvas και πρότειναν επεξηγηματική άσκηση στις ομάδες νέων που σχηματίστηκαν.



ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΚΑΣΤΙΚΩΝ
ΜΕΛΕΤΩΝ

Εταιρία Δικαστικών Μελετών: Η Εταιρία είναι ένας φορέας που έχει μέλη τους ανώτερους και ανώτατους δικαστικούς λειτουργούς της χώρας και καθηγητές των Νομικών σχολών των Πανεπιστημίων μας. Το ΚΕΜΕΛ αντιλαμβάνεται ότι ο παράγων δικαιοσύνη έχει σημαντική επίδραση στην επιχειρηματικότητα και τις επιχειρήσεις. Αντίστοιχα οι δικαστικοί που ευρίσκονται πολλές φορές ενώπιον επιχειρηματικών υποθέσεων επιθυμούν να ενημερωθούν για τις απόψεις και τις αντιδράσεις των επιχειρήσεων. Το ΚΕΜΕΛ συμφώνησε να συμμετάσχει στις εκδηλώσεις της Εταιρίας με παρουσιάσεις από μέλη μας που αναφέρονται στην επιχειρηματικότητα και την επαφή της με τον χώρο της δικαιοσύνης.

KEMEL WAY: η μεθοδολογία μας



Κάθε εγχείρημα στο χώρο των νεοφυών επιχειρήσεων έχει ως στόχο την μετάβαση από μια Επιχειρηματική Ιδέα σε ένα βιώσιμο και ανταγωνιστικό Επιχειρηματικό Μοντέλο. Η ιδρυτική ομάδα πρέπει να ψάξει και να επιβεβαιώσει ένα αξιόπιστο Μοντέλο, για να στηρίξει πάνω του τη δημιουργία της ανταγωνιστικής επιχείρησης.

Από τις αρχές της ενασχόλησής του με την επιχειρηματικότητα το KEMEL ανέπτυξε μια μεθοδολογία για το one to one mentoring που εξελίχθηκε σε μια σειρά διαλέξεων και εργαστηρίων (workshops) . Αυτή η σειρά ονομάζεται «KEMEL way» και περιλαμβάνει τα βήματα και τα εργαλεία που οδηγούν τον Νέο Επιχειρηματία προς την επιτυχία.

Η μέθοδος του KEMEL στηρίχθηκε αρχικά στις μεμονωμένες εμπειρίες των μελών του. Σε αυτό συνετέλεσε το δυνατό σημείο του KEMEL δηλαδή η συλλογική διαφορετικότητα που προέρχεται από την ποικιλία εμπειριών των μελών του.

Η επιστημονική επεξεργασία της μεθόδου βασίστηκε κατ' αρχήν στην σύγχρονη εξέλιξη του Marketing με την επικράτηση της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας και στην σημασία που αυτή έχει για την επιτυχία της σημερινής επιχείρησης. Στη συνέχεια ενσωματώθηκε η Θεωρία του Lean Start-up , όπως αυτή έχει αναπτυχθεί κυρίως από τους Steve Blank & Alex Osterwalder . Κύρια «θέματα» του KEMEL way είναι η αναγκαιότητα και η χρήση του Business Model Canvas, η αποτύπωση της πορείας των 5 βημάτων ανάπτυξης μιας επιχείρησης (roadmap), η επιβεβαίωση των «παραδοχών» του εγχειρήματος και τα διαφορετικά «metrics» μιας νεοφυούς επιχείρησης.

Τα πιο πάνω εμπλουτίστηκαν και συνεχίζουν να εμπλουτίζονται με εξίσου σημαντικά θέματα όπως «Η Δυναμική ομάδας και το όνειρο του Ιδρυτού», «Η Ανάλυση αγοράς», «Το Pitching της ιδέας» το «Marketing Εξαγωγών», η διαδικασία «Creative Problem Solving», η «Δημιουργικότητα και Διαφήμιση», η « Αποτελεσματική Στρατηγική Απόκτησης, Διατήρησης και Αύξησης Πελατών», το «B2B marketing» και άλλα νέα θέματα που κατά καιρούς δημιουργούν και παρουσιάζουν μέλη μας και τα οποία βοηθούν τους ιδρυτές στην αντιμετώπιση των δυσκολιών του δικού τους εγχειρήματος

Στόχος μας είναι όλο αυτό το υλικό να είναι διαθέσιμο στην Βιβλιοθήκη του KEMEL που κατασκευάζεται-ται για ανάρτηση στην ιστοσελίδα μας.



...η μέθοδος βασίστηκε στην πελατοκεντρική φιλοσοφία και στην σημασία που αυτή έχει για την επιτυχία της σύγχρονης επιχείρησης...



εκπαιδευτικό υλικό

Το ΚΕΜΕΛ εξ αρχής ενδιαφέρθηκε για τις εξελίξεις στον χώρο των νεοφυών επιχειρήσεων και αποφάσισε να επισκεφθεί την «πηγή» των καινοτόμων εξελίξεων, το Stanford University στις ΗΠΑ, όπου ο «γκουρού» **Steve Blank** παραδίδει μαθήματα για το πώς θα ξεκινήσετε μια νέα επιχείρηση με αυξημένες πιθανότητες επιτυχίας.

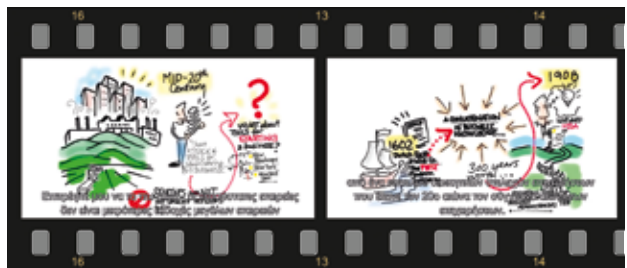
Ο Steve Blank είναι γνωστός για την ανάπτυξη της μεθόδου **Customer Development** που ξεκίνησε το κίνημα **Lean Startup**, μια μεθοδολογία που επισήμανε ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις (startups) δεν είναι μικρότερες εκδόσεις εταιρειών που ήδη λειτουργούν, αλλά απαιτούν τη δική τους σειρά διαδικασιών και εργαλείων.

Μέλος του ΚΕΜΕΛ παρακολούθησε το σεμινάριο «Lean Launchpad» για εκπαιδευτές αυτής της μεθόδου, στο Venturewell στη Βοστώνη. Σε αυτό αναπτύχθηκε η διδασκαλία της μεθοδολογίας η οποία στηρίζεται σε ένα μεγάλο αριθμό ολιγόλεπτων εκπαιδευτικών βίντεο που επεξηγούν με απλό τρόπο όλα τα θέματα σχετικά με την «Ανάπτυξη Πελατών» (Customer Development).

Το ΚΕΜΕΛ εξασφάλισε την άδεια για τον υποτιτλισμό στα ελληνικά και χρήση όλων αυτών των βίντεο και έχει στόχο να είναι σύντομα διαθέσιμα στο ελληνικό κοινό μέσω της ιστοσελίδας του ΚΕΜΕΛ www.kemel.gr.

Μέσα από δεκάδες ολιγόλεπτα εύστοχα video, ο Steve Blank μας εισάγει στα βασικά στοιχεία της διαδικασίας ανάπτυξης πελατών, γνωστής ως Customer Development Process, παρέχοντας χρήσιμες πληροφορίες για τα βήματα και τις δεξιότητες που απαιτούνται για την εξέλιξη μιας επιχειρηματικής ιδέας σε επιτυχημένη startup.

- Τα video καθοδηγούν στο πως:
 - Να ακούτε ενεργά και να προσεγγίσετε τους πελάτες σας για να μάθετε τι ακριβώς θέλουν στο προϊόν σας και πώς πρέπει να τους το προωθήσετε και παραδώσετε
 - Να συγκεντρώσετε, αξιολογήσετε και χρησιμοποιήσετε τα σχόλια των πελατών για να ενισχύσετε το προϊόν, το μάρκετινγκ και το επιχειρηματικό σας μοντέλο.
 - Να επιτύχετε την εμπλοκή των πελατών σας μέσω των τριών φάσεων του κύκλου ζωής της διαχείρισης πελατειακών σχέσεων: απόκτηση, διατήρηση και ανάπτυξη



...το ΚΕΜΕΛ εξασφάλισε την άδεια για τον υποτιτλισμό στα ελληνικά και χρήση όλων αυτών των βίντεο και έχει στόχο να είναι σύντομα διαθέσιμα στο ελληνικό κοινό μέσω της ιστοσελίδας του ΚΕΜΕΛ...



- Να προσδιορίσετε τους βασικούς πόρους, συνεργάτες, δραστηριότητες και κανάλια διανομής που απαιτούνται για την παράδοση του προϊόντος σας στον πελάτη σας
 - Να υπολογίσετε το άμεσο και έμμεσο κόστος για την προώθηση και παράδοση του προϊόντος σας.
- Ο Steve Blank πολύ νωρίς αντιλήφθηκε την χρησιμότητα ενός νέου πρότυπου εργαλείου στρατηγικού management, που βοηθά στην ανάπτυξη νέων ή την καταγραφή υφιστάμενων επιχειρηματικών μοντέλων. Πρόκειται για τον **Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου (Business Model Canvas)** που δημιουργήθηκε από τον Ελβετό **Alexander Osterwalder** και είχε επιτυχία στις ΗΠΑ, γεγονός όχι σύννηθες για ευρωπαϊκής έμπνευσης εργαλείο.
- Ο Καμβάς αποτελεί οπτικό διάγραμμα με λέξεις κλειδιά που περιγράφουν τις υποδομές, τους πελάτες, τα οικονομικά στοιχεία καθώς και την αξία που περιέχεται στην πρόταση της επιχείρησης προς τους πελάτες της.

Βοηθά επιχειρηματίες και στελέχη να εμβαθύνουν, να κατανοήσουν και να συμφωνήσουν σε μια κοινή οπτική για την αλληλεπίδραση των συνιστωσών μιας επιχειρηματικής προσπάθειας, μέσα από μια νέα, δυναμική, δημιουργική και λειτουργική προσέγγιση.

Ο καμβάς επικεντρώνεται στα βασικά μέρη που απαρτίζουν ένα επιχειρηματικό πλάνο.

Χωρίς να μπαίνει σε μεγάλες λεπτομέρειες, η νεοφυής επιχειρηματική ομάδα συμπληρώνει τις 9 ενότητες (building blocks) που τον απαρτίζουν, και προβαίνει σε τροποποιήσεις καθώς η επιχειρηματική ιδέα ωριμάζει, είτε στο εργαστήριο ή στη πιλοτική της εφαρμογή.

Λεπτομερείς περιγραφές και άρθρα για τον Καμβά είναι αναρτημένα στην ιστοσελίδα του ΚΕΜΕΛ www.kemel.gr

ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ

Το ΚΕΜΕΛ έχει αναπτύξει την ιστοσελίδα του www.kemel.gr με την ανιδιοτελή βοήθεια της Netstudio.

Εκεί ο χρήστης μπορεί να βρει άρθρα για όλα τα θέματα της επιχειρηματικότητας και εργαλεία on line που βοηθούν τις επιχειρήσεις να ανταποκριθούν σε κρίσιμες υποχρεώσεις, όπως σύνταξη business plan, cash flow, sales projections και πολλά άλλα.

Ακόμη θα βρει υποδείγματα έτοιμων business plan, αναλύσεις για την χρήση του Business Model Canvas στο στήσιμο του σωστού Επιχειρηματικού Μοντέλου αλλά και πολλά νέα που αφορούν τις επιχειρήσεις.

Και βέβαια μέσω της φόρμας που διατίθεται μπορεί να αναζητήσει βοήθεια και μέντορα από το ΚΕΜΕΛ, πάντα δωρεάν.

Ένδειξη ότι οι χρήστες βρίσκουν χρήσιμη της ιστοσελίδα μας είναι ότι ο αριθμός των επισκέψεων είναι σταθερά αυξανόμενος τα τελευταία χρόνια και προσεγγίζει τις 90.000 κατ' έτος.



Ήδη το ΚΕΜΕΛ ετοιμάζει προς ανάρτηση στην ιστοσελίδα της «Βιβλιοθήκης του Επιχειρηματία» που θα περιλαμβάνει ταξινομημένα Άρθρα, Εργαλεία On Line και Video είτε μεταγλωττισμένα είτε με ελληνικό υποτίτλισμό. Φιλοδοξία μας είναι αυτή η Βιβλιοθήκη να αποτελέσει απαραίτητο βοήθημα για κάθε επιχειρηματία.

Το ΚΕΜΕΛ έχει αναπτύξει και αντίστοιχη σελίδα στο Facebook όπου αναρτά τα σημαντικότερα νέα για τους νέους επιχειρηματίες, ιδιαίτερα διαγωνισμούς, εκδηλώσεις, σεμινάρια επιχειρηματικότητας.



...το ΚΕΜΕΛ προσπαθεί με την χρήση των νέων τεχνολογιών να κάνει γνωστό το έργο του και να προσελκύσει άτομα που έχουν ανάγκη τις υπηρεσίες του...



εκδηλώσεις



Το ΚΕΜΕΛ πέρα από την εθελοντική προσφορά του στο κοινωνικό σύνολο φροντίζει να διοργανώνει εκδηλώσεις για τα μέλη του που σκοπό έχουν αφ' ενός την ενημέρωση και επιμόρφωσή τους και αφ' ετέρου την ανάπτυξη φιλικών κοινωνικών σχέσεων μεταξύ τους.

Για τον σκοπό αυτό διοργανώνονται ολομέλειες του ΚΕΜΕΛ με σκοπό την ενημέρωση όλων των μελών μας σε επίκαιρα θέματα που αναπτύσσονται από εξωτερικούς ομιλητές, είτε για ενημέρωση και επεξεργασία εσωτερικών θεμάτων που απασχολούν το σωματείο μας.

Στις πιο πρόσφατες ολομέλειες υποδεχθήκαμε 6 νέους επιχειρηματίες που μας παρουσίασαν τις νεοφυείς επιχειρήσεις τους, τις προσπάθειες για την επιτυχία τους ή τους λόγους της αποτυχίας τους, καθώς και το εύρος της συνεργασίας τους με το ΚΕΜΕΛ.

Ο κ Κυριάκος Πιερρακάκης της «διαΝΕΟσις» παρουσίασε το δημογραφικό πρόβλημα της χώρας σε σχέση με την προσδοκώμενη ανάπτυξη της οικονομίας μας.

Επίσης ο καθηγητής του ΑΠΘ κ Ζήσης Σαμαράς και ο διδάκτωρ του ΕΜΠ κ Αιμίλιος Χαλαμανδάρης παρουσίασαν την σύνδεση των Πανεπιστημίων με την Αγορά μέσω πετυχημένων παραδειγμάτων επιχειρήσεων που γεννήθηκαν μέσα στα πανεπιστημιακά έδρανα.

Ακόμη τα μέλη του ΚΕΜΕΛ διοργανώνουν εκδρομές σε αρχαιολογικούς χώρους της πατρίδας μας.

Και βέβαια το ετήσιο δείπνο των μελών μας μετά συντρόφων που γίνεται πάντα στην αρχή του καλοκαιριού.

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ

Το καταστατικό του ΚΕΜΕΛ και ο εθελοντικός χαρακτήρας του δεν επιτρέπει στο σωματείο μας να δέχεται χρηματικές χορηγίες και δωρεές και φυσικά αμοιβές για τις προσφερόμενες υπηρεσίες του.

Όμως συνεργαζόμενοι φορείς μας έχουν διευκολύνει σε πρακτικής φύσεως θέματα που διαφορετικά θα έκαναν την λειτουργία μας σχεδόν αδύνατη.

Έτσι εξασφαλίσαμε χώρο γραφείου για τις ανάγκες μας στο **Innovathens** της Τεχνόπολης του Δήμου Αθηναίων χάρη στην ευγενική προσφορά των υπευθύνων.

Το **Ίδρυμα Μποδοσάκη** μας διαθέτει σε συγκεκριμένες ημέρες και ώρες μια αίθουσα κατάλληλη για τις συνεδριάσεις του ΔΣ και των Ομάδων του ΚΕΜΕΛ. Μέχρι πρόσφατα παρόμοια αίθουσα μας διέθετε το εκπαιδευτικό ίδρυμα **ALBA**.

Η εταιρεία κατασκευής ιστοσελίδων **Netstudio** μας πρόσφερε χωρίς αντάλλαγμα το στήσιμο και την συντήρηση της ιστοσελίδας μας.

Ακόμη και το τεύχος που κρατάτε στο χέρι σας οφείλεται σε ευγενική προσφορά της **Coca Cola 3E**.

Όλους αυτούς τους συνεργάτες μας τους ευχαριστούμε θερμά και τους διαβεβαιώνουμε ότι η ευγενική προσφορά τους πιάνει τόπο και μεταμορφώνεται σε προσφορά προς την νεολαία της πατρίδας μας.



...συνεργαζόμενοι φορείς μας έχουν διευκολύνει σε πρακτικής φύσεως θέματα που διαφορετικά θα καθιστούσαν την λειτουργία μας σχεδόν αδύνατη...



BODOSSAKI
FOUNDATION



Business unusual

INNOVATHENS
powered by SAMSUNG

netstudio®



Coca-Cola TriEpsilon

#Youth
EMPOWERED #DiscoverDevelopSucceed



τα μέλη μας είναι η δύναμή μας

Είναι αλήθεια ότι η ομαδικότητα δεν αποτελεί χαρακτηριστικό της κοινωνίας μας. Με αυτή την έννοια, η δημιουργία μιας ομάδας πενήντα ανθρώπων και μάλιστα ανωτάτων διευθυντικών στελεχών που να συνεργάζεται ομαδικά και αρμονικά με στόχο την προσφορά στο κοινωνικό σύνολο, είναι κάτι που δεν το συναντάει κανείς εύκολα στην χώρα μας.

Στο ΚΕΜΕΛ το έχουμε κατορθώσει και έτσι μπορούμε να πούμε ότι τα μέλη μας είναι το δυνατό μας σημείο και είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι για αυτά.

Τα τυπικά κριτήρια επιλογής των μελών του ΚΕΜΕΛ σύμφωνα με το καταστατικό μας είναι να έχουν συμπληρώσει 20 χρόνια μάχιμης προϋπηρεσίας σε μεγάλες εταιρίες του ιδιωτικού τομέα, από τα οποία τουλάχιστον τα δέκα σε ανώτερες και ανώτατες θέσεις.

Όμως πέραν των τυπικών ισχύουν και τα παρακάτω ουσιαστικά κριτήρια επιλογής:

- Τα μέλη πρέπει να έχουν την «έξωθεν καλή μαρτυρία», να είναι υγιή κύτταρα της κοινωνίας μας
- Να έχουν διάθεση ανιδιοτελούς προσφοράς προς το κοινωνικό σύνολο με διάθεση του προσωπικού τους χρόνου για αυτό τον σκοπό
- Να επιδεικνύουν ομαδικό πνεύμα

- Να πιστεύουν ότι τα πράγματα στην χώρα μας μπορεί να βελτιωθούν σημαντικά και γρήγορα, αν προσπαθήσουμε όλοι μαζί

Η διαδικασία ένταξης υποψήφιων μελών στο ΚΕΜΕΛ είναι απλή. Κάθε υποψήφιο νέο μέλος του ΚΕΜΕΛ είτε προτείνεται από κάποιο μέλος μας, είτε υποβάλλει αίτημα μέσω της ιστοσελίδας μας, καταθέτει βιογραφικό σημείωμα που κοινοποιείται σε όλα τα ενεργά μέλη του ΚΕΜΕΛ. Αν εκφραστεί έστω και μια αντίρρηση η υποψηφιότητα του νέου μέλους δεν μπορεί να προχωρήσει.

Το τελευταίο διάστημα το ΚΕΜΕΛ έχει θέσει ως στόχο την ηλικιακή ανανέωση των μελών του. Συνεπώς βασική επιλογή του ΚΕΜΕΛ είναι να προσελκύει νέα και δυναμικά μέλη που με ενθουσιασμό, ανιδιοτέλεια και επαγγελματισμό θα συμμετέχουν εθελοντικά σε όλες τις δράσεις μας και θα επιτυγχάνουν το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα προς όφελος της κοινωνίας και των νέων μας.



...κάθε υποψήφιο νέο μέλος του ΚΕΜΕΛ είτε προτείνεται από κάποιο μέλος μας, είτε υποβάλλει αίτημα μέσω της ιστοσελίδας μας...





περισσότερες πληροφορίες

<http://www.kemel.gr>
info@kemel.gr