

# Νεοφυής επιχείρηση

## Το Όνειρο του Ιδρυτή & τα Χαρακτηριστικά της Ομάδας

### **ODEON**

Open Data for European Open iNnovation

Hackathon Καινοτομίας

31/1 – 1/2/2020

Σεράφειον Δήμου Αθηναίων

**Συγχαρητήρια για την επιλογή της επιχειρηματικής σας ιδέας από το  
Διαγωνισμό του INNOenergy**



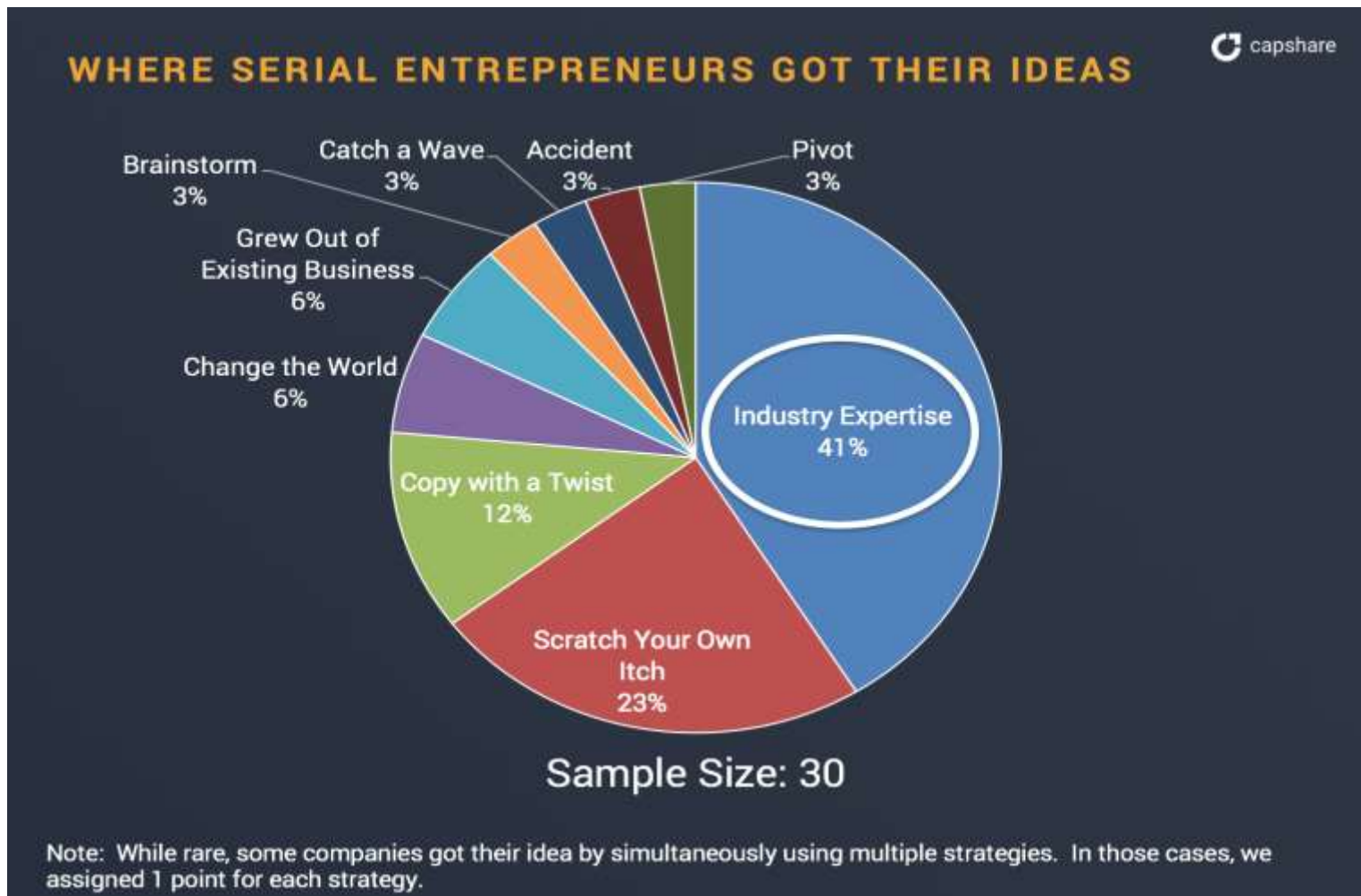
Κάποιες από τις ιδέες σας χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερη ή μικρότερη εφευρετικότητα, καινοτομία, δημιουργικότητα, πρωτοτυπία ανατρεπτικότητα κλπ.



Πηγή/εικόνα: <https://articles.bplans.com/business-ideas/small-business-ideas/thirty-small-business-ideas/>

Ας δούμε από πού προκύπτουν οι ιδέες για τις επιτυχημένες startups στις

Πηγή: <https://www.capshare.com/blog/startup-ideas//>



## Q. What was your motivation to found your business?



Source: PwC. Base size: all respondents (540). Colour variations on bar charts above are used for illustrative purposes only. Orange delineates the top three answers per section, yellow is the remaining answers, and grey represents "other".

1. Έχει μια ιδέα που μπορεί να αλλάξει ή να βελτιώσει τον κόσμο
2. Έχει αναπτύξει μια νέα τεχνολογία και θέλει να την κεφαλαιοποιήσει .  
(Μπορεί να γνωρίζει μια νέα τεχνολογία και να θέλει να την εκμεταλλευτεί )
3. Έχει ένα πάθος να γίνει επιχειρηματίας και να καθορίζει / ορίζει το μέλλον  
ΤΟΥ

*Bill Aulet*

*Disciplined entrepreneur*

Ανεξάρτητα από που βρίσκεται το εγχείρημα σας σήμερα , ποια είναι η συνθήκη που το κάνει επιχείρηση?

Το προϊόν, η τεχνολογία, η ανάγκη του πελάτη, το επιχειρηματικό σχέδιο , το όραμα, η δυνατή ομάδα, ο CEO, η χρηματοδότηση, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, οι αξίες της επιχείρησης ή ΚΑΤΙ ΑΛΛΟ?

**Η αναγκαία και ικανή συνθήκη για την ύπαρξη μιας επιχείρησης είναι να βρεθεί ο Πελάτης που είναι διατεθειμένος να πληρώσει για το προϊόν ή την υπηρεσία**

Bill Aulet

Disciplined entrepreneur

**Κάθε startuper είναι ένας μαραθωνοδρόμος μακράς αντοχής**

## **ΟΝΕΙΡΟ (ΟΡΑΜΑ )**

Είναι αυτό που τον καθοδηγεί γιατί θέλει απεγνωσμένα να το πραγματοποιήσει

Είναι αυτό που τις δύσκολες στιγμές του δίνει σαν φάρος την ελπίδα και την δύναμη

- να βρίσκει λύσεις με τους συνιδρυτές του
- Και να πείθει τους συνεργάτες του να συνεχίζουν την προσπάθεια .

- Δεν είναι αναγκαίο τα κίνητρα των συνιδρυτών να είναι τα ίδια, αρκεί να είναι ευθυγραμμισμένα (to be aligned) δηλαδή να μην αλληλοσυγκρούονται.





Ποιοι είναι οι προσωπικοί σου στόχοι;  
Γιατί θέλεις να δημιουργήσεις ένα startup;



## Founders' dream

### Άσκηση 1

Το όνειρο μου είναι :

Handwriting practice lines for the answer. The lines are arranged in a cloud shape that fits the 'Founders' dream' theme. There are 15 horizontal lines, each consisting of a solid top line and a dotted bottom line.

Συμπίπτει με το όνειρο του συνιδρυτή σου και της ομάδας.  
Αν αυτό δεν ισχύει, καλύτερα να το μάθεις σήμερα

**Προσδιόρισε κάποιους συγκεκριμένους στόχους** στο όνειρό σου, για να είναι ευκολότερο να γίνει πραγματικότητα.

Σκέψου:

**1. Τι ακριβώς θέλεις να πετύχεις;**

- Γίνε όσο πιο συγκεκριμένος μπορείς.

**2. ΠΟΤΕ** είναι απαραίτητο να επιτευχθεί.

- Φτιάξε ένα χρονοδιάγραμμα.

**3. Τι** θα χρειαστείς;

- Σκέψου κάποιες καταστάσεις και οι προϋποθέσεις που χρειάζονται για να πραγματοποιήσεις το όνειρό σου.

**4. ΠΩΣ** θα καταλάβεις ότι πραγματοποιήθηκε;

**Προσδιόρισε κάποιους  
συγκεκριμένους στόχους  
στο όνειρό σου,  
για να είναι ευκολότερο  
να γίνει πραγματικότητα.**



I

### Founders' dream

#### Άσκηση 2

Τι ακριβώς θέλεις να πετύχεις; Γίνε όσο πιο συγκεκριμένος μπορείς.

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

**ΠΟΤΕ** είναι απαραίτητο να επιτευχθεί. Φτιάξε ένα χρονοδιάγραμμα.

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

Τι θα χρειαστείς; Σκέψου κάποιες καταστάσεις και οι προϋποθέσεις που χρειάζονται για να πραγματοποιήσεις το όνειρό σου.

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

**Ποιος** είναι ο Δείκτης ότι το πέτυχες ?

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

## Στάδιο 3: Μετέτρεψε το προσωπικό όνειρο σε εταιρικούς στόχους

- Ας δούμε πως μεταφράζετε ένα προσωπικό όνειρο σε επιχειρηματικούς στόχους: έσοδα, κέρδος, περιθώριο κέρδους, αξία της εταιρείας, μετοχικό κεφάλαιο.
- Βασίσου στις πιο ασφαλείς παραδοχές για την δεδομένη στιγμή κι επανέλεγε τις σε κάθε επόμενο στάδιο. Σε αυτό το στάδιο έχει σημασία να δουλεύεις με παραδοχές που θα επανελέγχεις σε κάθε επόμενο στάδιο.
- Έτσι θα κάνεις ένα πρώτο «έλεγχο ρεαλιστικότητας»: θα διαπιστώσεις αν το startup σου έχει το δυναμικό να κάνει το όνειρό σου πραγματικότητα.
- Είναι απαραίτητο να το ξέρεις τώρα, ώστε να έχεις την ευκαιρία να το πραγματοποιήσεις με εναλλακτικούς τρόπους,.

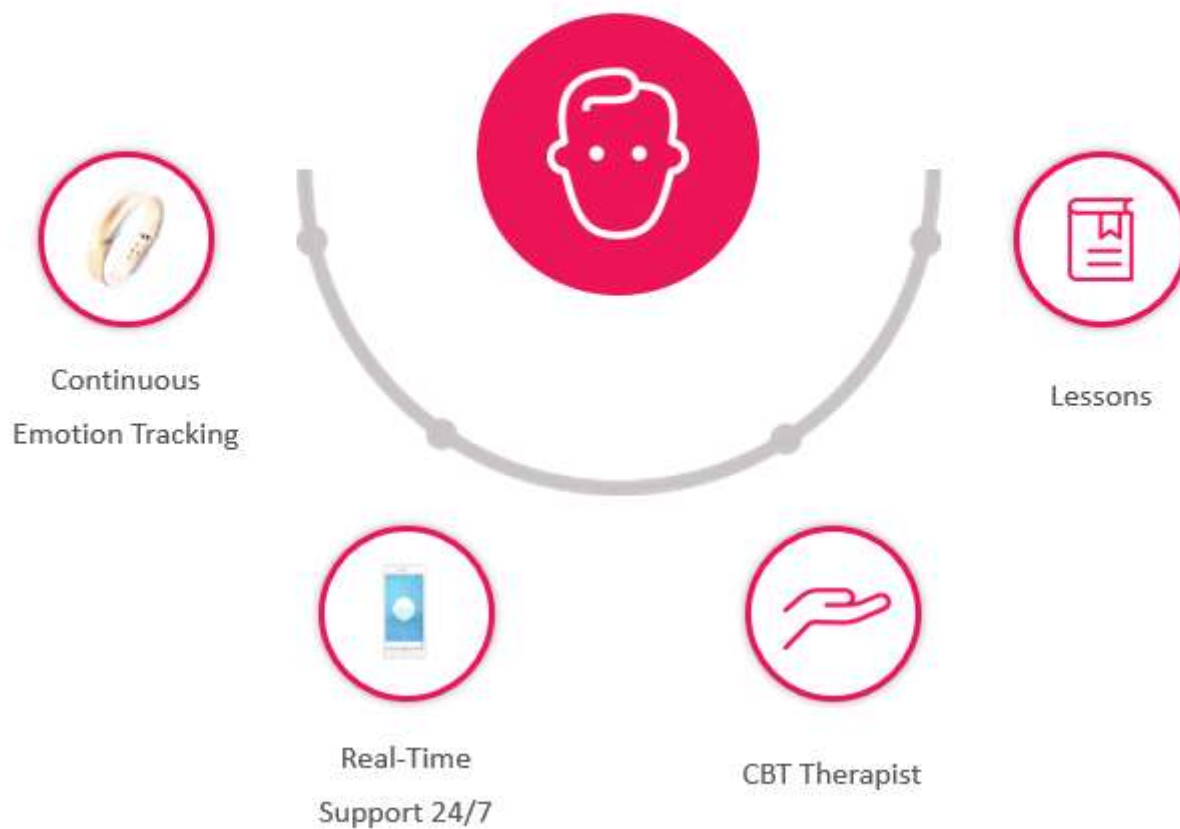
 feel

# **AUGMENTED MENTAL HEALTH**

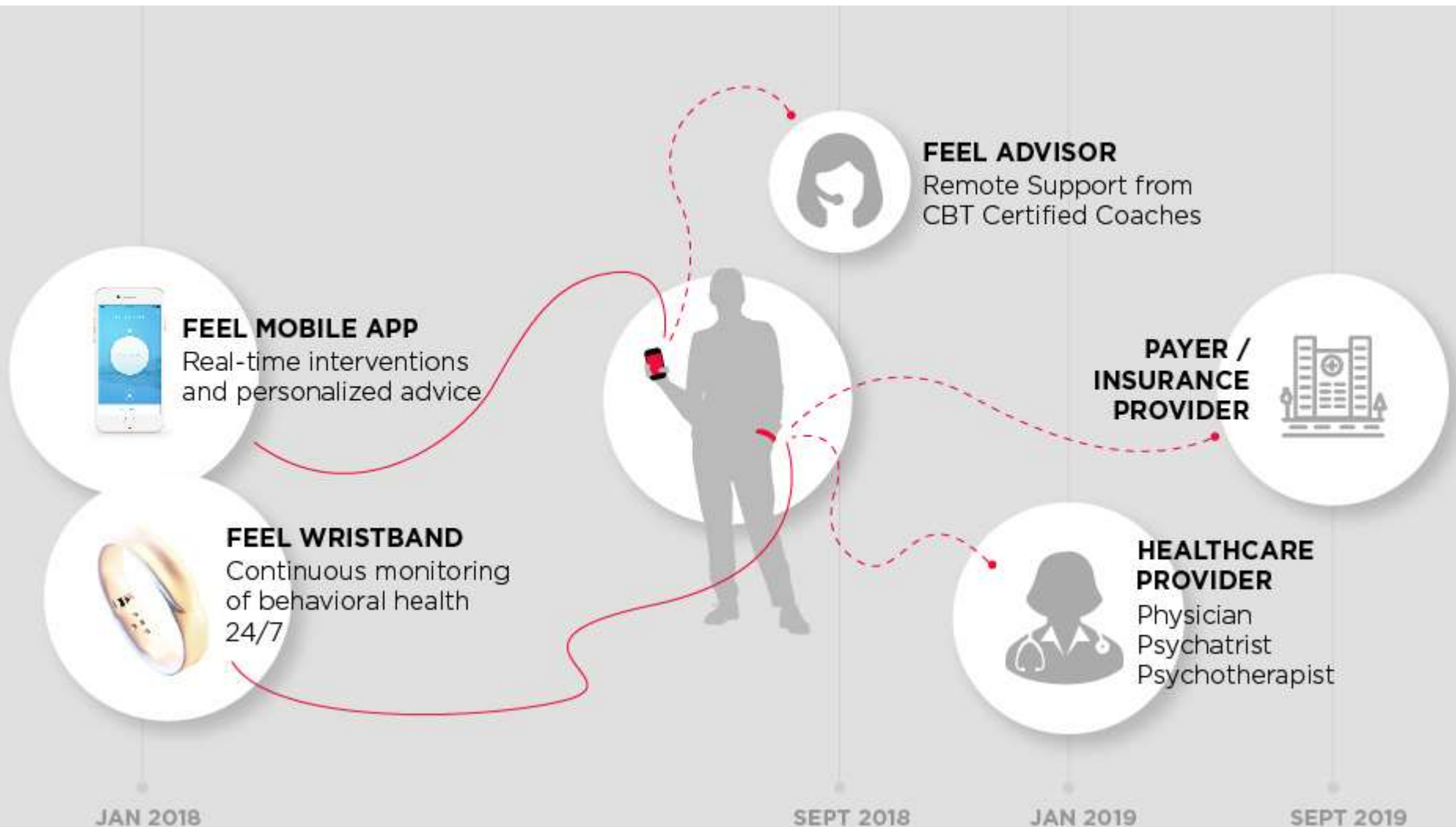
**CONTINUOUS MONITORING &  
REAL-TIME COACHING**



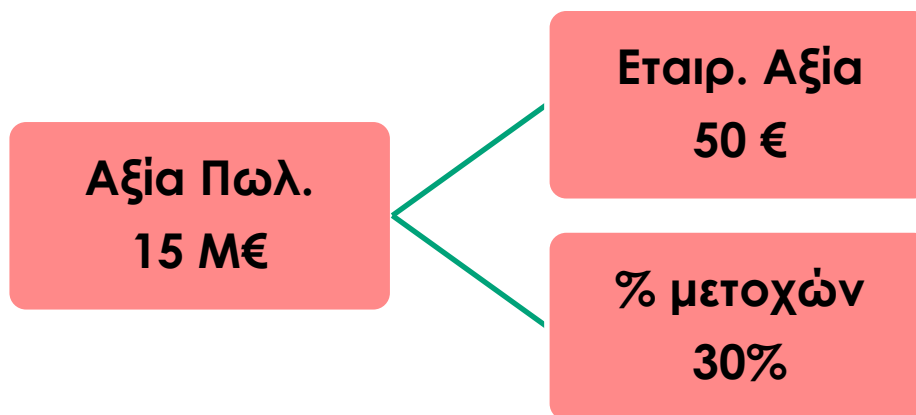
## COMPONENTS OF THE PROGRAM



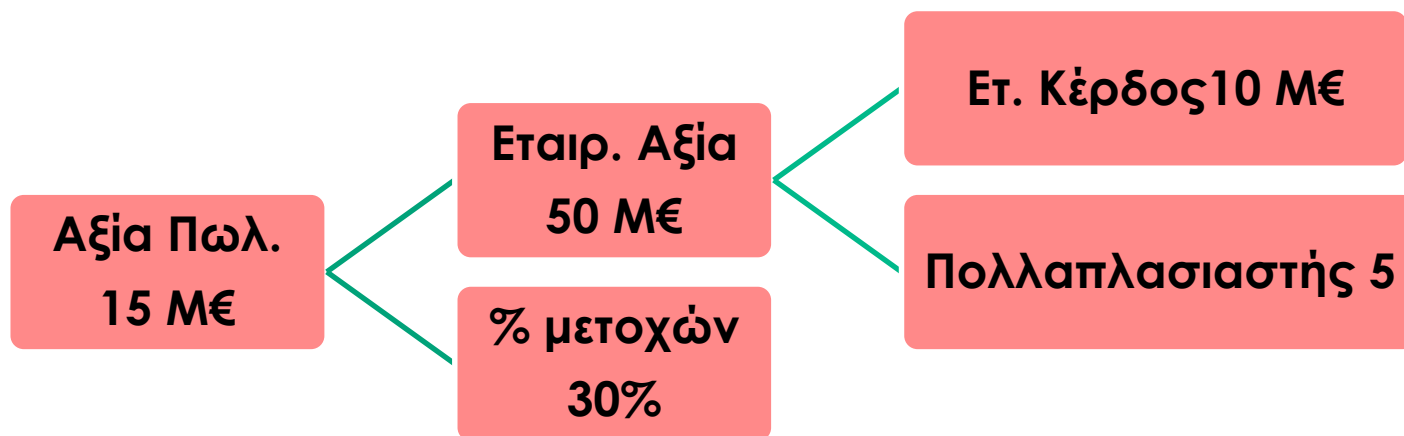




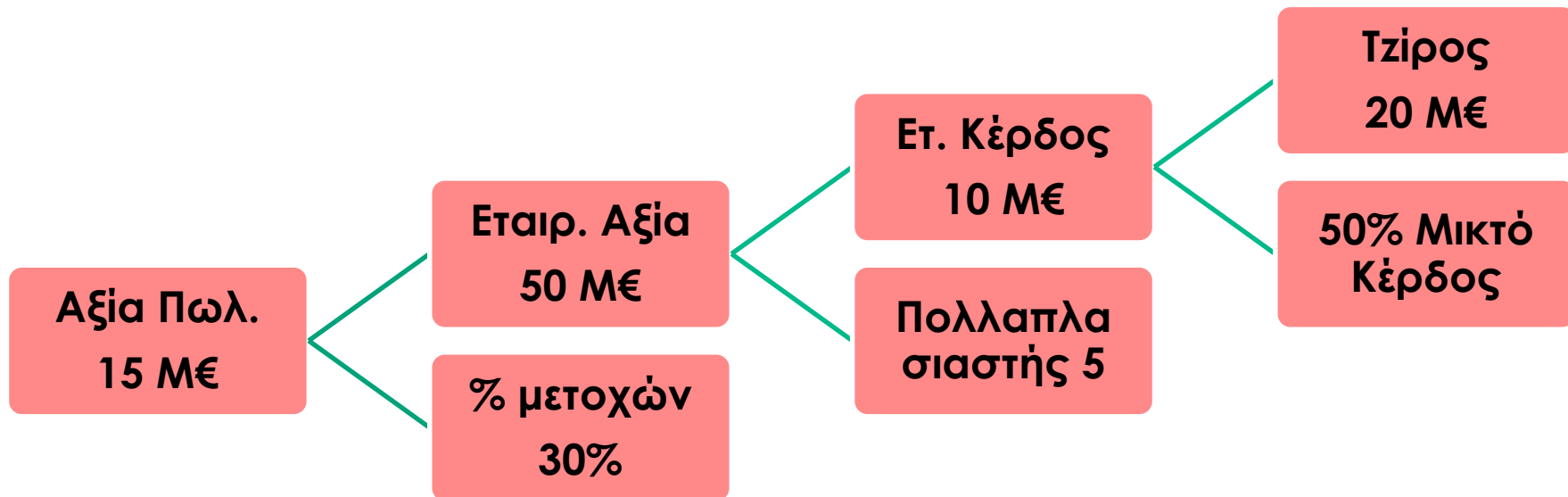
Οι δύο Co-founders επιθυμούν σε 3 χρόνια από σήμερα  
Να μπορούν να πωλήσουν 30% των μετοχών τους προς 15 Μ€



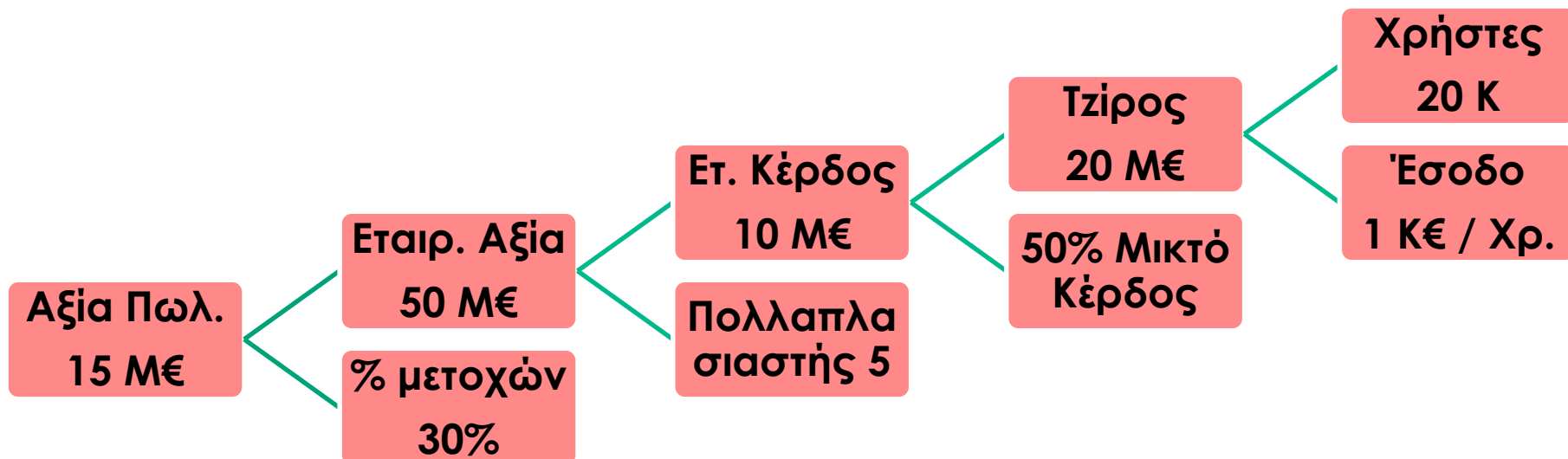
Οι δύο Co-founders επιθυμούν σε 3 χρόνια από σήμερα  
Να μπορούν να πωλήσουν 30% των μετοχών τους προς 15 Μ€



Οι δύο Co-founders επιθυμούν σε 3 χρόνια από σήμερα  
Να μπορούν να πωλήσουν 30% των μετοχών τους προς 15 Μ€



Οι δύο Co-founders επιθυμούν σε 3 χρόνια από σήμερα  
 Να μπορούν να πωλήσουν 30% των μετοχών τους προς 15 Μ€

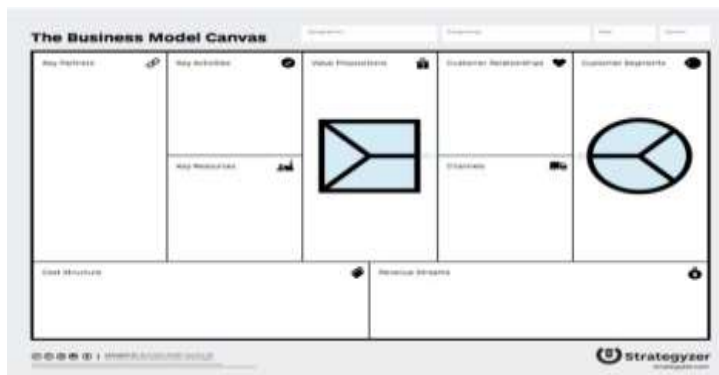


Χρειάζονται 20.000 χρήστες σε 3 χρόνια

Η εύρεση της σωστής ιδρυτικής ομάδας ξεκινά με την καταγραφή των κρίσιμων δραστηριοτήτων για να γίνει η εκκίνηση μιας Startup με επιτυχία. Στη συνέχεια, εντοπίζοντας ποιοι ανθρώπινοι πόροι είναι απαραίτητοι για την πραγματοποίηση αυτών των δραστηριοτήτων.

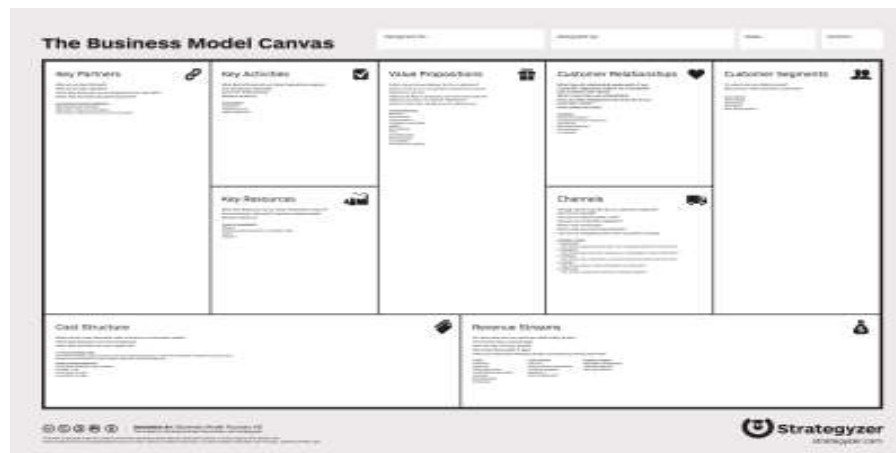
Και τέλος αποφασίζοντας αν οι δεξιότητες αυτές μπορούν να ανατεθούν σε συνεργάτες/partners ή θα είναι αναπόσπαστο μέρος του DNA της εταιρείας. Εάν αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της επιτυχίας της εταιρείας, θα πρέπει να συμμετέχουν στην ιδρυτική ομάδα.

Ας δούμε πως συνδέεται η εύρεση της σωστής ιδρυτικής ομάδας (Founders με το Business Model Canvas.



Ενώ το μεγαλύτερο μέρος της προσπάθειας στο ξεκίνημα μιας Startup αφορά στο ταίριασμα προϊόντος και αγοράς ή Product-Market Fit (ο συνδυασμός ανάμεσα στην πρόταση αξίας και την πελατειακές ομάδες στην δεξιά πλευρά του καμβά), η αριστερή πλευρά του Business Model Canvas μπορεί να σας «αποκαλύψει» τι συμπληρωματικές δεξιότητες και ικανότητες πρέπει να περιλαμβάνονται στις δεξιότητες και ικανότητες της ιδρυτικής ομάδας.

Η ενότητα με την ένδειξη "Key Activities" θα σας βοηθήσει να καταλάβετε ποιες δεξιότητες χρειάζεστε για την ιδρυτική ομάδα, εκεί δηλαδή όπου αποτυπώνονται τα πιο σημαντικά πράγματα που θα πρέπει να κάνει η εταιρεία σας για να κάνει το υπόλοιπο του επιχειρηματικού σας μοντέλου να δουλεύει.



Οι Κύριες Δραστηριότητες καθορίζουν τη μοναδική τεχνογνωσία που χρειάζεται η εταιρεία σας για να προσφέρει την πρόταση αξίας, τους πελάτες, τα κανάλια, τις σχέσεις με τους πελάτες ή / και τα έσοδά της.



Στις Startups δεν αποτυπώνετε τις δραστηριότητές σας για ένα πενταετές σχέδιο μιας κανονικής επιχείρησης παρά μόνο τις δραστηριότητες που απαιτούνται για να αποκτήσετε ένα σημαντικό χρονικό ορόσημο – π.χ. θετική ροή μετρητών ή τους πρώτους 1000 πελάτες.



Για παράδειγμα, εάν χτίζετε μια εφαρμογή για κινητά, τότε οι βασικές δραστηριότητες είναι: ανάπτυξη λογισμικού εφαρμογών, σχεδιασμός διεπαφής χρήστη και δεξιότητες δημιουργίας ζήτησης

Αφού καθορίσετε τις δραστηριότητες που χρειάζεται να κάνει η εταιρεία σας, η επόμενη ερώτηση είναι "πώς επιτυγχάνεται η υλοποίηση αυτών των δραστηριοτήτων;" δηλαδή ποιούς πόρους χρειάζομαι για να πραγματοποιήσω τις δραστηριότητες; Η απάντηση είναι στην ενότητα Key Resources στον καμβά (και εάν τα τρίτα μέρη εκτός της επιχείρησής σας πρόκειται να το δώσουν, στο πλαίσιο Key Partners/Συνεργάτες).

Σε Mobile και Web Applications, οι περισσότεροι από τους πόρους που χρειάζονται είναι οι άνθρωποι: ένας προγραμματιστής (ο χάκερ), ένας σχεδιαστής διεπαφής χρήστη (user interface designer), και κάποιος που θα κατευθύνει την ομάδα, θα δημιουργήσει ζήτηση από τους πελάτες και αν χρειαστεί θα συγκεντρώσει κεφάλαια .

Είναι ικανό αν έχετε ένα υπέροχο μοντέλο, μια υπέροχη λύση σε σχέση με τον ανταγωνισμό, η ομάδα να φέρει σε πέρας την αποστολή της ?

➤ **Ποιες είναι οι ικανότητες και οι γνώσεις που έχει χρειάζεται η ομάδα ?**

Για να απαντήσει ο ιδρυτής(ες) στο πιο πάνω ερώτημα

Πρέπει να σκεφτεί το ποιες αποφάσεις ή δραστηριότητες

1. Θα δώσουν εξαιρετικά αποτελέσματα ή αυξήσουν την απόδοση και
2. Θα ζημιώσουν σημαντικά το εγχείρημα αν πάνε άσχημα ?

Οι σχέσεις αυτές είναι πολύ σημαντικές για το εγχείρημα.

Το δίκτυο επαφών δεν είναι μόνο χρήσιμο για

- Περισσότερους δυνητικούς πελάτες ή Early adapters

Είναι επίσης για να βρεθούν

- Επενδυτές, Εργαζόμενοι, σύμβουλοι/advisors, Mentors, προμηθευτές, ....

Σημαντικά Tips

1. Αν στην ομάδα υπάρχουν μέλη που έχουν εμπειρία σε startups ή έχουν εργασθεί στο industry βοηθά πολλαπλά στις επαφές
2. Ψάξτε στα Channels, customer relationship & key Partners του BMC σας να βρείτε επαφές και να κάνετε γνωριμίες .