

Επιχειρώντας στην Καλαμαριά

Μηνιαίο Ενημερωτικό Δελτίο Προώθησης της Τοπικής Επιχειρηματικότητας

Περιεχόμενα

Σελ

Προγράμματα Στήριξης της Επιχειρηματικότητας

2

Χρήσιμες Υποδείξεις

2

Διαγωνισμοί

1ος Διαγωνισμός Καινοτόμου Ιδέας μαθητών

2

2ος Διαγωνισμός Καινοτόμου επιχειρηματικού Σχεδίου

2

Ευρωπαϊκά Βραβεία Προώθησης Επιχειρη/κότητας

2

Η εποχή των Tablets & των Smartphones (Χρήσιμα Tips)

2

Στήλη Φιλόξενη

Κοινωνικά δίκτυα & Επιχειρηματικότητα

Στήλη Ιδεών

Το e-Newsletter ως εργαλείο του Μάρκετινγκ

3

Θέματα

Εφεύρεση & Πατέντα ή Ευρεσιτεχνία

3

Επιχειρηματικότητα & Εκπαίδευση:

Γονίδιο ή Μιμίδιο;

4

1ος Διαγωνισμός Καινοτόμου Ιδέας και Σύνθεσης
01/02/2014 - 17/04/2014

Με τη γνήσια κεντρική ιδέα, με φαντασία και με τη δύναμη της συνεργασίας, οι επιχειρηματίες της Καλαμαριάς μας προσκαλούν να συμμετάσχουμε στον 1ο Διαγωνισμό Καινοτόμου Ιδέας και Σύνθεσης. Η διάρκεια του διαγωνισμού είναι από 01/02/2014 έως 17/04/2014.

Οι τρεις πρώτες κεντρικές ιδέες, με φαντασία και με τη δύναμη της συνεργασίας, θα κερδίσουν:

- 1η θέση: 10.000 €
- 2η θέση: 5.000 €
- 3η θέση: 2.500 €

Για περισσότερες πληροφορίες και να λάβετε τον οδηγό συμμετοχής, απευθύνεστε στο Κ.Ε.Δ.Κ.Α. ή στο Τμήμα Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας του Δήμου Καλαμαριάς.

Τηλέφωνο: 2310222222
e-mail: info@kedka.gr

Η «καλλιέργεια» της επιχειρηματικότητας

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί ένα αγαθό που πρέπει κανείς να το καλλιεργήσει για να το έχει, τόσο σε προσωπικό, όσο και σε συλλογικό επίπεδο. Οι ανάγκες τις οποίες καλύπτει εντείνονται διαρκώς και κατά συνέπεια, απαιτείται συστηματική και εκτεταμένη καλλιέργειά της. Είναι ένα «ενδιάμεσο αγαθό» (μέσω αυτής παράγονται πολλά άλλα), του οποίου η καλλιέργεια επηρεάζεται έντονα από το θεσμικό περιβάλλον μέσα στο οποίο καλείται να ευδοκιμήσει.

Τα συστατικά του σπόρου της επιχειρηματικότητας βρίσκονται σε νάρκη στον άνθρωπο ο οποίος, ταυτόχρονα, αποτελεί και το φυτώριό της απ' όπου μεταφυτεύεται σε διάφορες περιοχές (τεχνολογία, πολιτισμός, αγορά, κοινωνία, κλπ.), ανεξάρτητες από τις εποχές του χρόνου, επηρεαζόμενες όμως, από προκαταλήψεις και στάσεις απέναντί της.

Όντας «εντάσεως διανοητικής εργασίας» η καλλιέργεια, προϋποθέτει κατάλληλη προετοιμασία, αρκετά πριν την πραγμάτωσή της, και ένα πρόσφορο περιβάλλον εγκαθίδρυσης και ανάπτυξής της. Δεν ευδοκίμει σε θερμοκήπια (τζάκια, συντεχνίες, κομματικά φέουδα, κλειστά επαγγέλματα, κλπ.), αλλά στο ελεύθερο και χωρίς θεσμικές στρεβλώσεις περιβάλλον.

Η χώρα μας, χωρίς να θεωρηθεί καλλιεργητής της επιχειρηματικότητας, βρίσκεται μέσα σε μια χαοτική δίνη που την καταπιάνει, με την «κυβέρνησή» της να προχωρεί -ακόμα!- σε μέτρα διάσωσης και διατήρησης ενός περιβάλλοντος και μιας νοσηρότητας της οθωμανικής περιόδου. Μια, ανέκαθεν, δοτή κυβέρνηση που λαμβάνει μέτρα τα οποία, αντί να εξαφανίζουν τα «ζιζάνια» -τις κρατικοδίαιτες, κομματικά προσκείμενες επιχειρήσεις και τη διαπλοκή-, επιβαρύνουν το επιχειρηματικό περιβάλλον, καθιστώντας το ακόμα πιο τοξικό.

Το τοξικό αυτό περιβάλλον εξαφανίζει τις υγιείς επιχειρηματικές δράσεις οι οποίες, πέρα από τη δημιουργία πλούτου και εισοδημάτων, αποτελούν υποδείγματα για κάθε επιδοξο νέο επιχειρηματία. Επιπλέον, το περιβάλλον αυτό εξωθεί τα υψηλών προσόντων άτομα που εξ' ορισμού είναι πιο κοντά στην επιχειρηματικότητα, να στραφούν στην αναζήτηση άλλων, πιο γόνιμων περιοχών, είτε μέσω της σύγ-

χρονης τεχνολογίας-στην καλύτερη περίπτωση-, είτε με τη μετανάστευσή τους προς κοινωνίες που διασφαλίζουν τις συνθήκες εκδίπλωσης των ταλέντων τους. Η αιμορραγία αυτή (το brain drain) επιδεινώνει ακόμα περισσότερο τις συνθήκες ανάπτυξης, μιας κακοπαθημένης λέξης η οποία, ενώ κλείνεται σε όλους τους χρόνους από τους «πολιτικούς» μας, εντούτοις, ως διαδικασία δεν είχε ποτέ το χρόνο της, ούτε και τη δέουσα προσοχή για να ευδοκιμήσει στη χώρα.

Στην κατάσταση, λοιπόν, στην οποία βρισκόμαστε και η οποία, φευ, δεν ενθαρρύνει τη θετική προσδοκία, πρέπει να πάρουν πρωτοβουλία και οι λοιποί...συγκαιριοί της επιχειρηματικότητας, οι εκπαιδευτικοί και οι επιχειρηματίες κάθε περιοχής.

Είναι ανάγκη να αναληφθούν πρωτοβουλίες, τόσο σε επίπεδο αυτοδιοίκησης όσο και σε ατομικό, προκειμένου να σπάσουν στερεότυπα και να αλλάξουν οι αντιλήψεις για την επιχειρηματικότητα. Ο στόχος θα είναι η δημιουργία μιας κρίσιμης μάζας νέων ανθρώπων που θα τολμήσουν, είτε να δημιουργήσουν τη δική τους αυτόνομη προρεία, είτε να αναπτύξουν νέες δυνατότητες μετεξέλιξης των επιχειρήσεων εκείνων που θα αποφύγουν τον αποδεκατισμό τους.

Για να συμβούν τα παραπάνω απαιτούνται: **α)** Η συνειδητοποίηση του ρόλου της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη και στην εξέλιξη της κοινωνίας μας. Ότι, δηλαδή, η υγιής επιχειρηματικότητα δημιουργεί τον πλούτο, ενώ η κρατικοδίαιτη τον υφαρπάξει. **β)** Ιδέες εξωτερικεύσης του δυναμικού που κρύβουμε μέσα μας, προκειμένου να δείξουμε πως όχι μόνο μπορούμε να τις δημιουργούμε αλλά και να τις μετασχηματίσουμε σε ωφέλιμα και χρήσιμα πράγματα.

Ο δήμος μας έκανε ένα πρώτο βήμα δημιουργώντας το κέντρο «Επιχειρείν» το οποίο, βέβαια, δεν είναι αρκετό, ούτε και μπορεί να καλύψει τα προηγούμενα. Οφείλουν να δράσουν και οι κάθε λογής επιχειρηματίες, δημότες ή κάτοικοι, του δήμου που μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην ό-

λη προσπάθεια, χωρίς να βάλουν το χέρι στην τσέπη. Χρειάζεται να συνειδητοποιήσουν πρώτοι την ανάγκη βελτίωσης της εικόνας τους που μέχρι τώρα τους θέλει απατεώνες, λαμόγια και διαπλεκόμενους. Να εξοστρακίσουν εκείνους -τους λίγους- που σπιλώνουν την επιχειρηματική κοινότητα με αθέμιτες και τυχοδιωκτικές συμπεριφορές.

Η τοπική επιχειρηματική κοινότητα πρέπει να αναδείξει εκείνα τα μέλη της που με τη συμπεριφορά τους και με τη λειτουργία της επιχείρησής τους, τιμούν και πλουτίζουν την κοινωνία που τους περιβάλλει και τους στηρίζει με τις επιλογές της. Να παραδεχθεί ότι το κάλεσμα «προτιμείστε την τοπική αγορά» δεν είναι αρκετό για να τη διασφαλίσει, πρέπει και η τοπική αγορά να έχει τα προσόντα γι αυτό. Και ακόμη, ότι η προστασία της τοπικής αγοράς δεν επιβάλλεται με άνωθεν ρυθμιστικούς κανόνες αλλά με προσωπικές ορθές επιχειρηματικές πρακτικές εκδήλωσης σεβασμού προς τον κοινωνικό εταίρο: τον εργαζόμενο, τον πελάτη, τον προμηθευτή, τον χρηματοδότη και την πολιτεία.

Η επιχειρηματική κοινότητα πρέπει να πείσει ότι επιτυχημένος δεν είναι ο επιχειρηματίας «που βγάζει λεφτά» αλλά αυτός που τα κερδίζει ικανοποιώντας τους κοινωνικούς του εταίρους οι οποίοι και τον τιμούν, αγοράζοντας τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του.

Ακόμη, η έγνοια της επιχειρηματικότητας δεν πρέπει να περιορίζεται στη στενή διαδοχή της επιχείρησης, αλλά να περιλαμβάνει και τη μεταλαμπαδεύση της ιδέας του επιχειρείν έξω από την οικογένεια. Ο επιχειρηματίας, δηλαδή, εκτός από το παράδειγμα, πρέπει να δίνει την ευκαιρία στους νέους να αναπτύξουν τις ικανότητες και τις δεξιότητές τους, είτε διασφαλίζοντάς τους ένα περιβάλλον μαθητείας -εδώ απαιτείται βελτίωση του ρυθμιστικού πλαισίου-, είτε συμβάλλοντας με τις γνώσεις και την εμπειρία του, στην εκμάθηση της επιχειρηματικότητας και στην εγκαθίδρυση της αναγκαίας για τούτο κουλτούρας.

Ηρακλής Ι. Γωνιάδης,
Σύμβουλος Διοίκησης «Επιχειρείν».

Προγράμματα Στήριξης Επιχειρηματικότητας

Συνεχίζεται το νέο πρόγραμμα στήριξης της επιχειρηματικότητας από τον ΟΑΕΔ, το οποίο αφορά την υποστήριξη 3000 **καινοτόμων** επιχειρηματικών σχεδίων.

Περισσότερα στη διεύθυνση:

http://www.oad.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=1783&lang=el

προκειμένου να ενημερωθείτε για τη δυνατότητα υποβολής του αιτήματός σας.

Μπορείτε βέβαια, να αποταθείτε και στο κέντρο μας για μια διερευνητική συζήτηση, ή για αναζήτηση τεχνικής συμβουλής σε ό,τι αφορά την καινοτομικότητα της πρότασής σας.

Μη διστάσετε, είμαστε εδώ για να κεντρίσουμε τη δημιουργική σκέψη σας.

Χρήσιμες Υποδείξεις

Το να λαμβάνει κανείς υπόψη του κάποιες απλές αλλά ουσιαστικές υποδείξεις, αποστάγματα επιχειρηματικής εμπειρίας και τριβής, είναι πολλές φορές σωτήριο:

1. Αξία είναι ό, τι οι πελάτες σου αντιλαμβάνονται ως αξία.
2. Να αφουγκράζεσαι τον πελάτη σου, καινοτομεί για σένα!
3. Πάντα υπάρχει περιθώριο βελτίωσης για την ικανοποίηση του πελάτη σου.
4. Εντόπισε τη λειτουργία ή τη συμπεριφορά που σου προκαλεί απώλειες πελατών, αλλά και άλλων πόρων σου.
5. Μην παραμελείς τους καλούς σου πελάτες θεωρώντας τους δεδομένους, ενίσχυσε τη σχέση σου μαζί τους.
6. Επιδίωξε τη διασπορά στο πελατολόγιό σου, μην εξαρτάσαι από έναν ή δύο, μπορεί να σε «κρεμάσουν». Χάνοντας ένα μεγάλο, χάνεις πολλά. Χάνοντας ένα μικρό πελάτη, χάνεις λιγά.
7. Μην περιμένεις τον πελάτη, ψάξε τον! Το ιντερνέτ είναι εδώ.
8. Ο πελάτης σου δεν παραμένει ίδιος, το αλλάζουν οι οικονομικές του συνθήκες, αναθεώρησε το προφίλ του αλλά και τον τρόπο προσέγγισής του.



Οδηγός Επιχειρηματικότητας

Ένα πρακτικό βοήθημα 30 σελίδων που κατεβάσετε δωρεάν στη διεύθυνση: www.kedka.gr, τομέας «Επιχειρείν»

Διαγωνισμοί Καινοτομίας

1ος Διαγωνισμός Καινοτόμου Ιδέας & Σύνθεσης

(μεταξύ των μαθητών λυκείου)

Έχει ήδη ξεκινήσει και όσοι ενδιαφέρονται πρέπει να υποβάλουν την ιδέα τους στη διεύθυνση:

https://docs.google.com/forms/1Xf0OZIPA5z9Hblm2WnJo3mDEH8t1zWLt5_vKckpw/viewform

μέχρι 17/04/14.

2ος Διαγωνισμός Καινοτόμου Επιχειρηματικού Σχεδίου

Μεταξύ των κατοίκων του Δήμου μας, ηλικίας 18-35 ετών. Η συμμετοχή αφορά την υποβολή καινοτομικών και άμεσα εφαρμόσιμων επιχειρηματικών σχεδίων (*business plan*).

Θα βραβευθούν οι τρεις καλύτερες προτάσεις οι οποίες, εκτός της καινοτομίας που εισάγουν, είναι και πλήρεις στο σχεδιασμό υλοποίησής τους. Η έναρξη υποβολής και οι όροι συμμετοχής θα ανακοινωθούν στα τέλη Φεβρουαρίου.

Ευρωπαϊκά Βραβεία Προώθησης της Επιχειρηματικότητας 2014

Για την αναγνώριση και επιβράβευση της αριστείας των δημόσιων φορέων που προωθούν την επιχειρηματικότητα και τις μικρές επιχειρήσεις σε εθνικό, περιφερειακό και τοπικό επίπεδο.

Περισσότερα για το θεσμό: <http://tinyurl.com/qj33zrc> και <http://tinyurl.com/om8jc9e>

Οι δράσεις που προτείνονται από το «Επιχειρείν» μπορούν να δημιουργήσουν τις προϋποθέσεις συμμετοχής του Δήμου μας. Αξίζει τον κόπο να τις διασφαλίσουμε με τη συμμετοχή σας για αποτελέσματα με αξιώσεις.

Η εποχή των Tablets & Smartphone (Χρήσιμα Tips)

Αυξήστε την ταχύτητα του Android Smartphone/ Tablet, με τους ακόλουθους τρόπους:

Καθαρίστε/ αδειάστε τα cache files -στο μενού- των εφαρμογών. Τα cache app data μαζεύονται με τον καιρό και επηρεάζουν αρνητικά τη μνήμη RAM. Αν έχετε πολλές εφαρμογές, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε λογισμικό όπως τα App Cache Cleaner, Clean Master.κλπ) για να γλυτώσετε χρόνο.

Μειώστε τον αριθμό των Widgets στην αρχική οθόνη σας, πατώντας παρατεταμένα πάνω στο εικονίδιο που θέλετε να αφαιρέσετε και σέρνοντάς το στον κάδο που θα εμφανιστεί. Απεγκαταστήστε εφαρμογές που δεν χρησιμοποιείτε!!!

Απενεργοποιήστε τα Animations, μέσω των Settings/ Developer Options, υποδεικνύοντας off στα animation scale & transition animation scale.

Χρησιμοποιήστε κανονικό Wallpaper αντί του Live

Wallpaper.

Ενημερώνετε διαρκώς τις εφαρμογές σας, καθώς οι δημιουργοί τους διορθώνουν τυχόν προβλήματα και προσθέτουν νέες δυνατότητες, βελτιώνοντας τη λειτουργία.

Σταματήστε τον συγχρονισμό (Synchronizing) για το διάστημα που χρειάζεστε επιπλέον ταχύτητα. Προσοχή, όσο είναι απενεργοποιημένος ο συγχρονισμός δεν παίρνετε αυτόματα ειδοποιήσεις για τα e-mails σας, ή τις ενημερώσεις των εφαρμογών.

Η επαναφορά στις εργοστασιακές ρυθμίσεις (Factory Reset), θα καθαρίσει όλα τα άχρηστα αρχεία που παρέμειναν, φέρνοντας τη συσκευή σας στην αρχική κατάσταση. Προσοχή, οι εφαρμογές που εγκαταστήσατε εσείς θα αφαιρεθούν, οπότε, φροντίστε για ένα καλό back up προηγουμένως.

Στείλτε μας τα δικά σας tips για να τα αναρτήσουμε εδώ.



Εφεύρεση & Πατέντα ή Ευρεσιτεχνία

Εφεύρεση αποτελεί η οποιαδήποτε δημιουργική ενέργεια με απόληξη στην επίνοηση πραγμάτων που πριν δεν υπήρχαν, ή στην ανεύρεση νέων μεθόδων εργασίας, ή επωφελέστερων μέσων & μεθόδων εκμετάλλευσης γνωστών δυνάμεων, ιδιοτήτων ή πραγμάτων.

Οι ευρεσιτεχνίες αφορούν επινοήματα νέα, που εμπεριέχουν εφευρετική δραστηριότητα και είναι επιδεκτικά βιομηχανικής εφαρμογής. Η ευρεσιτεχνία μπορεί να αναφέρεται σε προϊόν, μέθοδο ή βιομηχανική εφαρμογή.

Δίπλωμα Ευρεσιτεχνίας (ΔΕ) είναι τίτλος προστασίας με ισχύ 20 χρόνων που χορηγείται στο δικαιούχο για επινοήματα νέα, με εφευρετική δραστηριότητα και επιδεκτικά βιομηχανικής εφαρμογής.

Μία εφεύρεση κρίνεται νέα αν δεν ανήκει στη στάθμη της υφιστάμενης τεχνικής και εμπεριέχει εφευρετική δραστηριότητα. Με άλλα λόγια, όταν κατά τον αξιολογητή, αυτή δεν προκύπτει με προφανή τρόπο από την υπάρχουσα στάθμη της τεχνικής.

Επιδεκτική βιομηχανικής εφαρμογής είναι εφόσον μπορεί να παραχθεί και να χρησιμοποιηθεί σε οποιοδήποτε τομέα παραγωγικής δραστηριότητας.

Η διαδικασία χορήγησης περιλαμβάνει:

- Την κατάθεση της αίτησης
- Προθεσμία 4 μηνών για τυχόν διορθώσεις ή συμπλήρωση ελλείψεων
- Έλεγχο για το "νέο" και την εφευρετική δραστηριότητα, σύνταξη έκθεσης έρευνας ή έκθεσης έρευνας με αιτιολογημένη γνώμη
- Προθεσμία 3 μηνών για παρατηρήσεις του καταθέτη στην έκθεση έρευνας
- Σύνταξη τελικής έκθεσης έρευνας ή τελικής έκθεσης έρευνας με αιτιολογημένη γνώμη, και τέλος,
- Έκδοση του ΔΕ

Τα δικαιώματα που παρέχονται με το ΔΕ αποκτώνται και διατηρούνται σε ισχύ με την καταβολή αντίστοιχων τελών.

Στη διεύθυνση http://www.obi.gr/OBI/Portals/0/ImagesAndFiles/Files/2011_Invention_%20Innovation_gr.pdf%84%1B%17R, θα βρείτε ένα πολύ κατατοπιστικό και χρήσιμο βοήθημα.

Στήλη Ιδεών

(οι ιδέες σας –με 200 λέξεις- για την προαγωγή της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας)

Κοινωνικά δίκτυα (social media) και Επιχειρηματικότητα

Μαζί με την κινητή τηλεφωνία αποτελούν τη μεγαλύτερη επανάσταση στην επικοινωνία. Η δυνατότητα άμεσης επαφής και ανάδρασης μεταξύ των χρηστών, φυσικών ή μη προσώπων, τα καθιστούν μηχανισμό δημιουργίας κοινωνικών σχέσεων και δεσμών, ή αλλιώς, κοινωνικού κεφαλαίου.

Η πολλαπλασιαστική επίδρασή τους, μιας και λειτουργούν ως ηλεκτρονική εκδοχή της «από στόμα σε στόμα» διάχυσης των μηνυμάτων, το σχεδόν ανύπαρκτο κόστος και ο αυξανόμενος αριθμός των χρηστών τους, τα προσδίδουν τον χαρακτήρα του μέσου μαζικής ενημέρωσης.

Οι δυνατότητές τους παρέχουν την ευκαιρία σε κάθε άτομο ή επιχείρηση (*νέα ή παλιά*), να τα αξιοποιήσει ως μέσα άσκησης του μάρκετινγκ. Όχι όμως χωρίς κανόνες, αφού το διαδικτυακό –όπως και το συμβατικό- μάρκετινγκ απαιτεί αυθεντικότητα η οποία μας διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό, επιβάλλει την ορθή επιλογή της εφαρμογής που θα υιοθετηθεί και κυρίως, τον προσδιορισμό του δυνητικού πελατολόγιου του προϊόντος ή της υπηρεσίας.

Η στρατηγική προσέγγισης των πελατών πρέπει να υπακούει σε κανόνες όπως **α**) να ανταποκρίνεται περισσότερο στα ακροατήρια (*άνθρωποι/ καταναλωτές*), **β**) να ενσωματώνει αποτελεσματικά την ανατροφοδότηση κοινού/ καταναλωτή, **γ**) να κάνει το εμπορικό σήμα «άνθρωπινότερο» στον έξω κόσμο, αναδεικνύοντας στο ευρύ κοινό το μυαλό, την προσωπικότητα και το πάθος των ανθρώπων που βρίσκονται πίσω από το λογότυπο της επιχείρησης, και **δ**) , να ενισχύει τη δυναμική της τρέχουσας γκάμας των προϊόντων, παρέχοντας, ταυτόχρονα, ακριβείς πληροφορίες για την επιχείρηση.

Η επιχείρηση, αν θέλει να επιτύχει, πρέπει να αποφύγει την έλλειψη σχεδιασμού, (*στοχοθεσίας, οργάνωσης, παρακολούθησης, κλπ.*), τη συχνή – μέχρι υπερβολής – πρόωγησή του προφίλ της, το spamming και την αδιαφορία απέναντι στα σχόλια των χρηστών, καθώς και τη σποραδική ή τυχαία εμφάνιση. Χωρίς ορθογραφικά ή συντακτικά λάθη, ή κλεμμένο περιεχόμενο.

Χρήστος Σ. Βενέτης, Γραμματέας Εμπορικού Συλλόγου Καλαμαριάς

Στήλη Φιλόξενη

(δικές σας πρακτικές λύσεις σε θέματα καθημερινής λειτουργίας , με 200 λέξεις)

Το e-Newsletter ως εργαλείο του Μάρκετινγκ

Αποτελεί ένα από τα βασικά μέσα άσκησης του *online marketing*, όππως άλλωστε και τα κοινωνικά δίκτυα. Με το μέσον αυτό η επιχείρηση μπορεί να ενισχύσει τις πωλήσεις της, να κρατά ενημέρο ή και να διευρύνει το πελατολόγιό της, να προβαίνει σε προσφορές, κλπ.

Όπως και στην περίπτωση των κοινωνικών δικτύων, έτσι κι εδώ, απαιτείται η δέουσα προσοχή σε ό,τι αφορά το περιεχόμενο, το σχεδιασμό και την υλοποίηση της στρατηγικής, ώστε να μη θεωρηθεί από τους παραλήπτες ως spam (*ανεπιθύμητο*) και απορριφθεί.

Καλό είναι, λοιπόν, η επιχείρηση να λάβει υπόψη της τα παρακάτω, για να μη μετατρέψει ένα φθινό και άμεσο εργαλείο, σε καταστροφή.

1. Δημιουργία Στρατηγικής, εντός ενός συνολικού σχεδίου μάρκετινγκ, είτε δηλαδή αφορά πώληση στο κατάστημα, είτε μέσω του *ιντερνέτ*. Να περιέχει δε, ακριβείς και χρήσιμες πληροφορίες για τους πελάτες.
2. Λίστα Αποστολής, συνιστά ένα πολύτιμο στοιχείο που χτίζεται με κάθε πρόσφορο τρόπο, όπως ζητώντας μηνύματα με email από υφιστάμενους ή πιθανούς πελάτες, από διαγωνισμούς, εκδηλώσεις δικτύωσης, εμπορικές εκθέσεις, κλπ.
3. Προσοχή στην *antis spam* νομοθεσία. Οι παραλήπτες e-mail πρέπει να έχουν δώσει τη συγκατάθεσή τους πριν λάβουν τα μηνύματα και ακόμη, να έχουν τη δυνατότητα της διαγραφής τους.
4. Χρήση πλατφόρμας διανομής, για την παρακολούθηση των αποτελεσμάτων, πχ. πόσοι παραλήπτες το ανοίγουν, κλπ., αλλά και να ρυθμιστεί η στρατηγική του e-newsletter. Το περιεχόμενο να είναι ενδιαφέρον, σύντομο, περιεκτικό και όχι άσχετο. Με καλοσχεδιασμένη και χρηστική εμφάνιση. Σημαντικό ρόλο παίζει και χρόνος αποστολής, οπότε πειραματιστείτε με αυτόν.
5. Με στόχο τη μακροχρόνια σχέση με τον πελάτη, η επιχείρηση μπορεί να του στέλνει πολλά και διάφορα χρήσιμα για εκείνον μηνύματα χωρίς όμως να βομβαρδίζει.

Κάνε τη διαρκή βελτίωση της επιχείρησής σου να εξελιχθεί σε κουλτούρα της

Ξεκίνα από τα απλά και μικρού κόστους πράγματα. Αποταμίευσε πόρους για την παραπέρα πορεία σου, είναι μακρύς ο δρόμος

Η Επιχειρηματικότητα μας αφορά όλους!

Κέντρο Στήριξης & Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας «Επιχειρείν»

Δημοτική Αγορά Φοινικά

TK 55134

Καλαμαριά

Θεσσαλονίκη

Τηλ.: 2310.472890, Φαξ: 2310.472832

e-mail: epixeirein@kedka.gr

www.kedka.gr -Τομέας «Επιχειρείν»

Συντακτική Ομάδα:

Ηρακλής Γωνιάδης,

Αλέξανδρος Ελευθεριάδης

Ανακοίνωση

Το Κέντρο «Επιχειρείν» παρέχει την ευκαιρία σε δύο φοιτητές του Δήμου μας να συνεργαστούν μαζί του, στο πλαίσιο της πρακτικής τους άσκησης και σύμφωνα με τα οικεία προγράμματα των σχολών που φοιτούν.



Πρόσκληση

Το Κέντρο Στήριξης & Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας «Επιχειρείν», στο πλαίσιο της ουσιαστικής και αποτελεσματικής λειτουργίας του, επιζητά τη συνεργασία με κατοίκους του Δήμου μας (και όχι μόνο) προκειμένου να υποστηρίξουν, σε εθελοντική βάση, τη δημιουργία επιχειρηματικής και καινοτομικής κουλτούρας στην περιοχή. Συγκεκριμένα, υπάρχει ανάγκη για:

- Συμβουλευτική υποστήριξη της νεανικής επιχειρηματικότητας,
- Σεμινάρια μετάγγισης τεχνολογίας προς τους νέους επιδοσους επιχειρηματίες αλλά και προς τους έφηβους του Δήμου, καθώς και,
- Ανάγκη για ιδέες από εκείνους που πιστεύουν στη δημιουργικότητά τους.

Μπορείτε να στείλετε με email την εκδήλωση του ενδιαφέροντός σας στο «Επιχειρείν», με ένα πλήρες βιογραφικό, ή μόνο με τα στοιχεία επικοινωνίας και την περιγραφή του αντικείμενου στο οποίο είστε καλοί και επιθυμείτε να προσφέρετε.

Επιχειρηματικότητα & Εκπαίδευση: Γονίδιο ή Μιμίδιο;

Η φυσική επιλογή υποδεικνύει το γονίδιο και ο ανταγωνισμός το «πολιτιστικό φορτίο επιχειρηματικότητας», που θα κληροδοτηθούν στις επόμενες γενιές. Το μεν γονίδιο μεταγγίζεται ασυνείδητα, το δε μιμίδιο μεταδίδεται συνειδητά από τον άνθρωπο.

Σημαντικό μέρος του πολιτιστικού φορτίου οφείλεται στην εκπαίδευση η οποία, σε ό,τι αφορά την επιχειρηματικότητα, επιτυγχάνεται με μαθητεία μάλλον, και όχι «από καθέδρας» προσέγγιση. Τόσο η μάθηση όσο και οι δεξιότητες άσκησης της επιχειρηματικότητας, δεν κατακτώνται μόνο με «ομιλία και κιμωλία». Απαιτείται συμμετοχή σε δράσεις και βιωματική εμπειρία προς επαλήθευση των θεωρητικών προσεγγίσεων που καλώς, βέβαια, τέθηκαν μέσα στην αίθουσα διδασκαλίας. Με άλλα λόγια, η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα, πέρα από την όποια θεωρητική κατάρτιση, επιτυγχάνεται μέσα από μια «βιωματική γνώση».

Η θεωρητική μέθοδος μέσω της οποίας προσεγγίζονται τα γνωστικά αντικείμενα του μανάτζμεντ, μάρκετινγκ, λογιστικής, κλπ., πρέπει να αποφεύγεται στην περίπτωση της επιχειρηματικότητας και για τον ακόλουθο λόγο. Η επιχείρηση που προσλαμβάνει στελέχη των παραπάνω ειδικοτήτων, γνωρίζει ότι θα υποστεί το κόστος μάθησης και προσαρμογής λόγω της απειρίας, των λαθών ή των πρωτοβουλιών τους. Η σύγχρονη επιχείρηση, δηλαδή, γνωρίζει και αναλαμβάνει να πληρώσει τα «σπασμένα», ή πιο ακαδημαϊκά, να κατάβαλει τα διδάκτρα πρόσκτησης εμπειρίας και τεχνολογίας των νέων στελεχών της, εφόσον βέβαια, επιθυμεί να καινοτομεί.

Αντίθετα, κατά την εκμάθηση της επιχειρηματικότητας, τα διδάκτρα πρόσκτησης εμπειρίας και τεχνολογίας, τα επιβαρύνονται ο ίδιος ο επιδοσος νέος επιχειρηματίας καθώς ταυτόχρονα είναι δημοσιονομικός και ιδιοκτήτης της νέας επιχείρησης που

αποτελεί και το πεδίο πειραματισμού του. Ο κίνδυνος, λοιπόν, αφορά τον ίδιο τον μαθητευόμενο και μπορεί να του επιφέρει σημαντικές απώλειες.

Ο δάσκαλος της επιχειρηματικότητας δεν μπορεί να παραμείνει απαθής μπροστά σ' αυτό τον κίνδυνο. Η ευθύνη είναι μεγαλύτερη από πριν γιατί πρέπει να προφυλαχθεί από κόστη που μπορούν ακόμη και να εξαφανίσουν τον μαθητευόμενο. Οφείλει να καταδείξει την πιθανότητα του λάθους, τον τρόπο χειρισμού του ή τον περιορισμό των επιπτώσεων της λανθασμένης επιλογής, ή και την πιθανή ωφέλεια που μπορεί να προκύψει από μια εσφαλμένη απόφαση. Επιπλέον, οι επιχειρηματικές αποφάσεις δεν παίρνονται σε κενό, αλλά σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, με τους κινδύνους να καραδοκούν και τη φυσική επιλογή (τον ανταγωνισμό) να βρίσκεται σε οργασμό.

Ποιος, λοιπόν, μπορεί να διδάξει με αξιώσεις την επιχειρηματικότητα αν δεν έχει πάρει το βάπτισμα του πυρός στα χαρακτηριστικά της αγοράς, είτε ως αυτοαπασχολούμενος, είτε ως εργαζόμενος μιας επιχείρησης; Αν δεν εμπέδωσε έννοιες που περιγράφονταν στο ελεγχόμενο περιβάλλον μιας αίθουσας διδασκαλίας ή δεν κατέκτησε τις κατάλληλες δεξιότητες χειρισμού τους; Πως μπορεί να διδάξει μάθημα που δεν έχει βιώσει και δεξιότητες που δεν έχει κατακτήσει;

Μόνο με ένα συνδυασμό θεωρητικής κατάρτισης και εμπειρικής προσέγγισης μπορεί να εκτεθεί, διδάσκοντας και συν-επιχειρώντας, ο δάσκαλος. Πρέπει να κολυμπήσει για να νοιώσει τον κίνδυνο έλλειψης συντονισμού στις κινήσεις του. Να εκτεθεί στο ρινγκ της αγοράς, να «φάει ξύλο φυσιοθεραπευτικής δράσης και αγωγής» με «κίνδυνο», είτε να διδάξει την επιχειρηματικότητα, είτε να γίνει επιχειρηματίας ή, γιατί όχι, και στέλεχος επιχείρησης...

Εκδηλώσεις

- Διαλέξεις με θέμα «*Επιχειρηματικότητα: Τι & Γιατί, Που & Πως, Πότε & Ποιος*», θα δώσει ο Δρ. Ηρ. Ι. Γωνιάδης, Σύμβουλος Διοίκησης του «Επιχειρείν», προς τους μαθητές

-Της 3ης Λυκείου του 1ου ΕΠΑΛ Καλαμαριάς, από την Πέμπτη 27/2/14, και,

-Της 2ας τάξης του 3ου Γεν. Λυκείου του Δήμου μας.

- Ο Εμπορικός Σύλλογος Καλαμαριάς σε συνεργασία με το «Επιχειρείν», διοργανώνει ημερίδα για τη βράβευση τριών επιχειρηματιών, μελών του. Της βράβευσης θα προηγηθεί εισήγηση του Αν. Καθηγητή Ο.Ε. του ΑΠΘ, κ. Ν. Βαρσακέλη, με θέμα «Η επιχειρηματικότητα σε περίοδο κρίσης».

Η εκδήλωση είναι ανοιχτή και θα πραγματοποιηθεί την Τετάρτη 19 Μαρτίου στην αίθουσα του Δ. Συμβουλίου (Πλατεία Σκρά), ώρα 7μμ.