

Ανακαλύπτοντας και αναδεικνύοντας τα
χαρακτηριστικά του νέου επιχειρηματία

Project

Έρθε η ώρα να σχηματίσουμε μικρές ομάδες 2-4 μαθητών ώστε να υποδυθούμε τους επιχειρηματίες.

Δραστηριότητα:
SWOT analysis του εαυτού μου
Φύλλο εργασίας - SWOT analysis

Να συγκρίνετε τις απαντήσεις σας με την ομάδα σας. Ποιες ομοιότητες και ποιες διαφορές παρατηρείτε;

Φύλλο εργασίας - SWOT analysis

Δραστηριότητα:
να προετοιμάσετε το elevator pitch σας και
να το μοιραστείτε με την ομάδα σας.

Φύλλο εργασίας – Elevator Pitch

Δραστηριότητα:
να παρουσιάσετε την ιδέα της ομάδας
σας μέσα σε 1 λεπτό.

Φύλλο εργασίας – Soft Skills

Ως ομάδα να σκεφτείτε κάποιο πρόβλημα που δεν έχει ακόμα λύση ή να προτείνουμε κάποια καλύτερη λύση για κάποιο υπάρχον πρόβλημα.

Δραστηριότητα:
να συμπληρώσετε το Business
Model Canvas με την ομάδα σας.

Φύλλο εργασίας – Business Model Canvas

Καμβάς Επιχειρηματικού Σχεδίου

Πόροι υπό την επιμέλεια του **envolve**
ENVOLVED BY DESIGN

#GetInvolved
For more resources:
envolveglobal.org/resources

<p>Βασικοί Εταίροι: Με ποιους συνεργάζεστε για να πετύχετε τους στόχους σας; Ποιοι είναι οι βασικοί σας εταίροι/ προμηθευτές; Κίνητρα για συνεργασίες; Ποιες βασικές δραστηριότητες ενεργούν οι συνεργάτες σας;</p>	<p>Βασικές Δραστηριότητες: Ποιες είναι οι επιχειρηματικές σας δραστηριότητες; Ποιες βασικές δραστηριότητες απαιτεί η προσφερόμενη αξία;</p>	<p>Προσφερόμενη αξία: Σε ποιο πρόβλημα δίνετε λύση; Πώς το επιλύετε; Ποια αξία προσφέρετε στον πελάτη;</p>	<p>Σχέσεις με τους Πελάτες: Ποια είναι η σχέση σας με τους πελάτες; Ποιες σχέσεις με τους πελάτες έχετε ήδη εδραιώσει; Πώς αποκτάτε/ διατηρείτε τους πελάτες σας;</p>	<p>Τομέας της Αγοράς και των Πελατών : Πόσοι άνθρωποι χρειάζονται τη λύση σας; Ποιος είναι ο πιο σημαντικός σας πελάτης;</p>
	<p>Απαραίτητοι Πόροι: Ποιους πόρους χρειάζεστε για να παράγετε και να διανείμετε τη λύση σας;</p>		<p>Κανάλια Διανομής: Πώς θα διανείμετε το προϊόν σας στην αγορά; Πώς θα προσεγγίζετε τους πελάτες σας; Ποια κανάλια διανομής δουλεύουν καλύτερα;</p>	
<p>Βασικά Κόστη: Ποια είναι τα πιο σημαντικά κόστη που υπάρχουν στο επιχειρηματικό σας μοντέλο; Ποιοι είναι οι πιο ακριβοί πόροι/ δραστηριότητες;</p>		<p>Ροές Εσόδων: Ποια είναι η τιμή που οι πελάτες σας είναι πρόθυμοι να πληρώσουν; Πώς θα πληρώνεστε; Ποιο είναι το μοντέλο εσόδων; Πώς συνεισφέρει κάθε ροή εσόδων στα συνολικά έσοδα;</p>		

Δραστηριότητα:
να προετοιμάσετε το elevator
pitch της ιδέας της ομάδας σας.

Φύλλο εργασίας – Elevator Pitch

Δραστηριότητα:
να δώσει ανατροφοδότηση (feedback) στην
ιδέα μιας άλλης ομάδας.

Φύλλο εργασίας – Feedback

Τις διαφάνειες επιμελήθηκε η ομάδα του Envolve