

ΜΟΝΑΔΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ
επένδυση στην κοινωνία της γνώσης
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΕΣΠΑ
2007-2013
πρόγραμμα για την ανάπτυξη
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ

Έκδοση 3^η, Ημερομηνία: Σεπτέμβριος 2013

Εγχειρίδιο Χρήσης 1ης Εικονικής Πλατφόρμας- «Ξεκίνημα μιας Νέας Επιχείρησης»

Περιεχόμενα

1.	Εισαγωγή	1
2.	Πλατφόρμα 1: «Ξεκίνημα μιας Νέας Επιχείρησης»	2
2.1.	Βασική Δομή της 1 ^{ης} Πλατφόρμας	3
2.2.	Ερωτηματολόγιο 1: Μπορείς να γίνεις επιχειρηματίας;	3
2.3.	Ερωτηματολόγιο 2: Αξιολογήστε την ιδέα σας και την ετοιμότητά σας... ..	8
2.4.	Αποθήκευση Ερωτηματολογίων	14
2.5.	Υπολογιστής: Ανάλυση «Νεκρού Σημείου».....	15
2.6.	Υπολογιστής: Εκτίμηση Κόστους Εκκίνησης	18
2.7.	Υπολογιστής: Εκτίμηση Ταμειακών Ροών	21

1. Εισαγωγή

Η Πλατφόρμα 1- Ξεκίνημα μιας νέας Επιχείρησης, επιχειρεί να εισάγει τους φοιτητές στους αρχικούς προβληματισμούς ενός επιχειρηματία που θέλει να προχωρήσει στην ίδρυση μιας νέας επιχείρησης ή ενδεχομένως μιας νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας σε μια υφιστάμενη επιχείρηση.

Καταρχήν, η Πλατφόρμα περιλαμβάνει ένα ερωτηματολόγιο «αυτό-αξιολόγησης» των επιχειρηματικών δεξιοτήτων των φοιτητών. Ακολουθεί, ένα δεύτερο ερωτηματολόγιο αξιολόγησης μιας συγκεκριμένης επιχειρηματικής ιδέας που βρίσκεται, υποθετικά τουλάχιστον, σε πρωταρχικό στάδιο υλοποίησης. Επιπρόσθετα, την Πλατφόρμα πλαισιώνουν τρεις «Υπολογιστές» που βοηθούν στη περαιτέρω μορφοποίηση της αρχικής ιδέας του επιχειρηματία.

Ο πρώτος Υπολογιστής αφορά στην κατάστρωση μιας «πρωταρχικής» ανάλυσης «νεκρού σημείου», του σημείου δηλαδή εκείνου που τα έσοδα από την πώληση κάποιας ποσότητας προϊόντων, εξισώνονται με τα σταθερά και μεταβλητά έξοδα που απαιτούνται για την πώληση της συγκεκριμένης ποσότητας προϊόντων, οπότε από το σημείο αυτό και μετά η εταιρεία αρχίζει να έχει «καθαρό» κέρδος. Με τον υπολογισμό αυτό, εμμέσως εισάγεται και η παράμετρος του χρόνου, ο οποίος απαιτείται για να γίνει η λειτουργία της επιχείρησης κερδοφόρα.

Ο δεύτερος Υπολογιστής βοηθά στον υπολογισμό του αρχικού κεφαλαίου που χρειάζεται ο επιχειρηματίας για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας, λαμβάνοντας υπόψη όχι μόνο το κόστος της επένδυσης, αλλά συνυπολογίζοντας και το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης, αλλά και έξοδα που απαιτούνται κατά την εκκίνηση της εταιρείας.

Ο τρίτος Υπολογιστής βοηθά στον υπολογισμό της ταμειακής ροής της επιχείρησης, λαμβάνοντας υπόψη κάποιες βασικές παραμέτρους που την επηρεάζουν. Η ταμειακή ροή μιας επιχείρησης είναι εξίσου ή ίσως και πιο σημαντική από την κερδοφορία της, μια και η ύπαρξη κερδών δεν εξασφαλίζει την υπάρξει «ρευστού» στο ταμείο, που απαιτείται για να φέρνει εις πέρας η επιχείρηση τις καθημερινές της υποχρεώσεις.

Συνολικά, κατά τον «πειραματισμό» με την πρώτη Πλατφόρμα, ο χρήστης προτρέπεται να έρθει στη θέση ενός επιχειρηματία που θέλει να «βγάλει στην αγορά» κάποιο νέο προϊόν/υπηρεσία και εκπαιδεύεται στο να λαμβάνει υπόψη διάφορες παραμέτρους, οι οποίες θωρακίζουν την ιδέα του με τον καλύτερο τρόπο, αυξάνοντας τις πιθανότητες επιτυχίας του εγχειρήματος. Η όλη διαδικασία αποτελεί και ένα πρωταρχικό εργαλείο λήψης αποφάσεων, κυρίως για τον ίδιο τον επιχειρηματία που πρέπει να αποφασίσει αν θα προχωρήσει στην υλοποίηση της ιδέας του, αν θα την εγκαταλείψει ή αν θα πρέπει να την ερευνήσει σε μεγαλύτερο βάθος πριν λάβει οριστικές αποφάσεις.

2. Πλατφόρμα 1: «Ξεκίνημα μιας Νέας Επιχείρησης»

Από την Αρχική Σελίδα της εφαρμογής, ο χρήστης αφού πρώτα εγγραφεί και δημιουργήσει ένα δικό του λογαριασμό, μπορεί να επιλέξει μία από τις τέσσερις Πλατφόρμες της εφαρμογής ή τους «Υπολογιστές» που βρίσκονται στο κάτω μέρος της αρχικής σελίδας.

Ο σύνδεσμος για την αρχική σελίδα της εφαρμογής είναι:

<http://mke.tucserv.tuc.gr/BussinessSimulation/>

Αρχική Σελίδα Μηνύματα Ομάδες Χρηστών Λογαριασμός: nbanani

Ξεκίνημα μιας νέας Επιχείρησης

Επιχειρηματικά Παιχνίδια

Marketing

Επιχειρηματικά Σχέδια

+ Ανάλυση Νεκρού Σημείου + Εκτίμηση Κόστους Εκκίνησης + Εκτίμηση Ταμειακών Ροών

Στιγμιότυπο 1: Η αρχική σελίδα της εφαρμογής όπου φαίνονται οι τέσσερις Πλατφόρμες που έχει ο χρήστης ως βασικές επιλογές. Στο κάτω μέρος της αρχικής σελίδας είναι διαθέσιμοι οι τρεις «Υπολογιστές», οι οποίοι αποτελούν ουσιαστικά μέρος της πρώτης πλατφόρμας «Ξεκίνημα μιας νέας επιχείρησης»

2.1. Βασική Δομή της 1^{ης} Πλατφόρμας

Επιλέγοντας την Πλατφόρμα «Ξεκίνημα μιας νέας επιχείρησης», ο χρήστης έχει στη διάθεσή του δύο ερωτηματολόγια και τρεις Υπολογιστές. Συγκεκριμένα, η δομή της πλατφόρμας είναι η εξής:

- Ερωτηματολόγιο 1: Μπορείς να γίνεις επιχειρηματίας;
- Ερωτηματολόγιο 2: Αξιολογήστε την ιδέα σας, αλλά και το πόσο έτοιμοι είστε να προχωρήσετε στη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης
- Υπολογιστής 1: Ανάλυση Νεκρού Σημείου
- Υπολογιστής 2: Εκτίμηση Κόστους Εκκίνησης
- Υπολογιστής 3: Εκτίμηση Ταμειακών Ροών
- Χρήσιμες πληροφορίες για την έναρξη μιας νέας επιχείρησης

Αναλυτικά, τα επιμέρους τμήματα της 1^{ης} Πλατφόρμας παρουσιάζονται παρακάτω.

2.2. Ερωτηματολόγιο 1: Μπορείς να γίνεις επιχειρηματίας;

Το ερωτηματολόγιο αυτό προσπαθεί να ανιχνεύσει τη «επιχειρηματική δεινότητα» του ερωτώμενου-δυνητικού επιχειρηματία. Ουσιαστικά, πρόκειται για μια διαδικασία «αυτό-αξιολόγησης» των ερωτώμενων ως προς κάποιες δεξιότητες, τις οποίες ή θα πρέπει να διαθέτουν ή θα πρέπει να προσπαθήσουν να αναπτύξουν κατά το δυνατό, κατά την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Βεβαίως, οι επιχειρηματίες είναι άνθρωποι και το προφίλ ενός «επιτυχημένου επιχειρηματία» προφανώς και δεν μπορεί να είναι τυποποιημένο. Υπάρχουν όμως κάποια βασικά χαρακτηριστικά που συνήθως απαντώνται σε επιτυχημένους επιχειρηματίες. Η δημιουργικότητα, η εφευρετικότητα, η επιμονή, ο ενθουσιασμός, η υψηλή ενέργεια, η πίστη στον εαυτό σου και στην ιδέα σου, η ικανότητα καθοδήγησης, η εντιμότητα και η εξυπνάδα είναι μερικές από τα χαρακτηριστικά που συμβάλουν θετικά. Υπάρχουν, βεβαίως, περιπτώσεις επιχειρηματιών που τα έχουν καταφέρει, αν και δεν διαθέτουν κάποια από τα παραπάνω χαρακτηριστικά, αλλά οι εξαιρέσεις είναι για να επιβεβαιώνουν τον κανόνα!

Σε κάθε περίπτωση, σκοπός δεν είναι η αποθάρρυνση οποιουδήποτε επίδοξου επιχειρηματία από το να «επιχειρήσει», άλλωστε όποιος είναι πραγματικά αποφασισμένος δεν πτοείται από οποιοδήποτε έρευνα. Αντίθετα, σκοπός μας είναι ο χρήστης της πλατφόρμας να εισαχθεί σε μια διαδικασία αυτό-αξιολόγησης και αυτογνωσίας, ώστε να εντοπίσει τα πιθανά «αδύνατά» του σημεία και να προετοιμαστεί ώστε να τα αντιμετωπίσει, είτε σε προσωπικό επίπεδο, είτε με την προσθήκη των κατάλληλων ατόμων στην ομάδα υλοποίησης.

Δομή και Τρόπος Συμπλήρωσης του Ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από 60 ερωτήσεις, χωρισμένες σε 6 ενότητες-βήματα των 10 ερωτήσεων. Οι απαντήσεις των περισσότερων ερωτήσεων είναι τυποποιημένες: «Ναι», «Όχι», «Μάλλον Ναι» και «Μάλλον Όχι» και σε κάθε ερώτηση πρέπει να επιλεγεί μία και μόνο απάντηση (Στιγμιότυπα 2, 3 & 4).

Εγχειρίδιο Χρήσης 1ης Εικονικής Πλατφόρμας- «Ξεκίνημα μιας Νέας Επιχείρησης»



Αρχική Σελίδα Μηνύματα Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας Υπολογιστές Ομάδες Χρηστών Λογαριασμός: nbananani

Αξιολογήστε την ικανότητα σας να γίνετε επιχειρηματίας

Το ερωτηματολόγιο αποθηκεύθηκε με επιτυχία

Περιγραφή

Περιγραφή

Βήμα 1

Βήμα 2

Βήμα 3

Βήμα 4

Βήμα 5

Βήμα 6

Σκορ

Είσαι έτοιμος να ξεκινήσεις μία νέα επιχείρηση; Έχεις το κατάλληλο επιχειρηματικό προφίλ;

Η ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας δεν είναι εύκολη υπόθεση, για τον λόγο αυτό βέβαια δεν ξεκινούν όλοι και δεν γίνονται όλοι επιτυχημένοι επιχειρηματίες.

Υπάρχουν όμως συγκεκριμένα ατομικά χαρακτηριστικά και δεξιότητες που απαιτούνται για να γίνει κάποιος επιτυχημένος επιχειρηματίας; Σε διάφορες έρευνες αναφέρονται αυτά τα βασικά χαρακτηριστικά και περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων δημιουργικότητα, εφευρετικότητα, επιμονή, ενθουσιασμό, κουράγιο, υψηλά επίπεδα ενέργειας, πίστη στον εαυτό του, ικανότητες καθοδήγησης, επιθυμία να κάνει χρήματα, εντιμότητα και εξυπνάδα. Πως μπορούν όλα αυτά να αξιολογηθούν σε ένα νέο και δυνητικό επιχειρηματία; Ούτε αυτό είναι μία εύκολη υπόθεση.

Η συγκεκριμένη εφαρμογή είναι σχεδιασμένη για να σας δώσει ερεθίσματα έτσι ώστε να μπορέσετε να αξιολογήσετε την ετοιμότητα σας στο ξεκίνημα σας για μία νέα επιχείρηση. Είναι μία σειρά από ερωτήσεις που θα σας βοηθήσουν να αξιολογήσετε τις δεξιότητες, τα χαρακτηριστικά και την εμπειρία σας και το πως όλα αυτά συνδυαζόμενα την ετοιμότητα σας. Θα μπορούσαμε να το χαρακτηρίσουμε ως ένα ψυχογράφημα του νέου επιχειρηματία. Είναι ερωτήσεις που έχουν επιλεγεί από μία πλειάδα αντίστοιχων εφαρμογών από Αμερική, Ευρώπη, αλλά και Ελλάδα και έχουν προσαρμοστεί κατάλληλα στο ελληνικό επιχειρηματικό και λειτουργικό περιβάλλον με βάση την πολυετή εμπειρία των στελεχών της Μονάδας Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας.

Οπωσδήποτε δεν υπάρχουν σωστές ή λανθασμένες απαντήσεις. Όμως απαντήστε με το χέρι στην καρδιά για να υπάρχει καλύτερη πιστότητα για την τελική σας αξιολόγηση. Απαντώντας σε όλες τις ερωτήσεις ενημερώνετε για το τελικό σας σκορ. Ωστόσο, εάν δεν απαντήσετε έστω και σε μία ερώτηση το τελικό σκορ δεν μπορεί να υπολογιστεί. Ανάλογα με την τελική βαθμολογία που θα λάβετε, θα σας δοθεί και το προφίλ σας ως δυνητικό επιχειρηματία, μαζί με ορισμένες προτάσεις για τα επόμενα σας βήματα.

Σας ευχόμαστε κάθε επιτυχία στην νέα σας προσπάθεια!

Ακύρωση

Επόμενο

Αποθήκευση Αποθήκευση και Σκορ

Στιγμιότυπο 2: Η εισαγωγική σελίδα του 1^{ου} Ερωτηματολογίου

Αρχική Σελίδα Μηνύματα Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας Υπολογιστές Ομάδες Χρηστών Λογαριασμός: nbananani

Αξιολογήστε την ικανότητα σας να γίνετε επιχειρηματίας

Το ερωτηματολόγιο αποθηκεύθηκε με επιτυχία

Βήμα 1

Περιγραφή

Βήμα 1

Βήμα 2

Βήμα 3

Βήμα 4

Βήμα 5

Βήμα 6

Σκορ

1. Θα ήσουν διατεθειμένος να κάνεις θυσιές στην προσωπική σου ζωή για να μετατρέψεις την ιδέα σου σε μια επιτυχημένη επιχείρηση;

☒ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

Βήμα 1

2. Είσαι από τους ανθρώπους που όταν βλέπουν κάτι στο μυαλό τους, το πραγματοποιούν και τίποτα δεν μπορεί να τους σταματήσει;

☒ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

3. Όταν ξεκινάσεις μία εργασία, θέτεις ξεκάθαρους στόχους στον εαυτό σου;

☒ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

4. Όταν με την παρέα σου τυχαίνει να αντιμετωπίζετε κάποια αδιέξοδη κατάσταση, είσαι αυτός που θα πάρει την πρωτοβουλία για ξεπεραστεί το πρόβλημα;

☒ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

Στιγμιότυπο 3: Οι πρώτες ερωτήσεις του ερωτηματολογίου στο βήμα 1

Μετά την συμπλήρωση μιας ομάδας ερωτήσεων ή αλλιώς των ερωτήσεων του κάθε «Βήματος», ο χρήστης επιλέγει το κουμπί **Επόμενο** για τη μετάβαση στο επόμενο «Βήμα». Παράλληλα, στο κάτω μέρος της οθόνης ένα δείκτης δείχνει το ποσοστό συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου σε καθένα από τα 6 βήματα του ερωτηματολογίου.

Αρχική Σελίδα | Μηνύματα | Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας | Υπολογιστές | Ομάδες Χρηστών | Λογαριασμός: nbanan1

☐ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

7. Δέχεσαι την αποτυχία; (Are you a good loser?)

☐ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

8. Μετά από μια μεγάλη οπισθοδρόμηση σε κάποια προσπάθειά σου, έχεις τη δύναμη να ανασυνταχτείς και να ξαναξεκινήσεις από την αρχή;

☐ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

9. Σου αρέσει να είσαι υπεύθυνος μιας ομάδας ανθρώπων;

☐ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

10. Σου αρέσει να εργάζεσαι για κάποια έργα ακόμα και αν ξέρεις θα χρειαστούν 5 με 10 χρόνια να ολοκληρωθούν επιτυχώς;

☐ Ναι ☐ Μάλλον Ναι ☐ Όχι ☐ Μάλλον Όχι

0% Ολοκληρωμένα

Ακύρωση Προηγούμενο Επόμενο

Στιγμιότυπο 4: Μετάβαση στο επόμενο βήμα με την επιλογή «Επόμενο» στο κάτω μέρος κάθε ενότητας ερωτήσεων

Για την ολοκλήρωση του ερωτηματολογίου και την έκδοση του τελικού αποτελέσματος, πρέπει να απαντηθούν όλες οι ερωτήσεις. Σε διαφορετική περίπτωση, επισημαίνονται τα βήματα στα οποία υπάρχουν ερωτήσεις που δεν απαντήθηκαν και ο χρήστης προτρέπει να τις συμπληρώσει.

Αποτελέσματα

Μετά τη συμπλήρωση των ερωτήσεων όλων των βημάτων ο χρήστης της πλατφόρμας οδηγείται στην οθόνη που φαίνεται στο Στιγμιότυπο 5, όπου πρέπει να επιλέξει το  για να αποθηκευτούν οι απαντήσεις του και να δει πως αυτές αξιολογούνται.

Αρχική Σελίδα Μηνύματα Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας Υπολογιστές Ομάδες Χρηστών
Λογαριασμός: nbanani

Αξιολογήστε την ικανότητα σας να γίνετε επιχειρηματίας

Σκορ

Περιγραφή Έχετε ολοκληρώσει όλα τα βήματα!

Βήμα 1 Υπολογίστε τώρα το σκορ σας για να δείτε αν είστε έτοιμος για να γίνετε επιχειρηματίας

Βήμα 2 **Αποθήκευση και Σκορ**

Βήμα 3

Βήμα 4

Βήμα 5

Βήμα 6

Σκορ

100% Ολοκληρωμένα

Ακύρωση Προηγούμενο Τέλος

Αποθήκευση

Στιγμιότυπο 5: Μετά τη συμπλήρωση όλων των ερωτήσεων, ο χρήστης επιλέγει «Αποθήκευση και Σκορ», για να αποθηκεύσει των απαντήσεών του και για τη μετάβαση στη οθόνη του τελικού αποτελέσματος-αξιολόγησης των απαντήσεων.

Στην περίπτωση που υπάρχουν ερωτήσεις αναπάντητες, ο χρήστης προτρέπεται να πάει στο αντίστοιχο βήμα και να τις συμπληρώσει (Στιγμιότυπο 6).

Αρχική Σελίδα Μηνύματα Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας Υπολογιστές Ομάδες Χρηστών
Λογαριασμός: nbanani

Αξιολογήστε την ικανότητα σας να γίνετε επιχειρηματίας

Βήμα 3, Ερώτηση 10: Παρακαλώ επιλέξτε μία απάντηση Βήμα 3, Ερώτηση 10: Παρακαλώ επιλέξτε μία απάντηση

Περιγραφή

Περιγραφή Είσαι έτοιμος να ξεκινήσεις μία νέα επιχείρηση; Έχεις το κατάλληλο επιχειρηματικό προφίλ;

Βήμα 1

Βήμα 2 Η ανάλυση επιχειρηματικής δραστηριότητας δεν είναι εύκολη υπόθεση. για τον λόγο αυτό βέβαια δεν

Στιγμιότυπο 6: Ενημέρωση του χρήστη ότι κάποια ερώτηση σε κάποιο/α από τα βήματα δεν έχει απαντηθεί

Εφόσον όλες οι απαντήσεις είναι συμπληρωμένες, τότε επιλέγοντας ο χρήστης οδηγείται στην οθόνη των αποτελεσμάτων.

Ως αποτέλεσμα δίνεται ένα ποσοστό επιτυχίας στις ερωτήσεις με άριστα το 100%. Το αποτέλεσμα αυτό ερμηνεύεται ως εξής:

- **Ποσοστό επιτυχίας: 80-100%** → Άξιος!! Έχεις όλα τα χαρακτηριστικά ενός δυνητικά επιτυχημένου επιχειρηματία είσαι έτοιμος να ξεκινήσεις, τι περιμένεις; προχώρησε να υλοποιήσεις τα όνειρα σου, ο κόσμος σε χρειάζεται!! Ειδοποίησε μας για τα εγκαίνια !!
Επίσης, δίνονται κάποιοι χρήσιμοι σύνδεσμοι θερμοκοιτίδων, Εταιρειών Κεφαλαίων Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital), καθοδηγητών, κ.λπ.
- **Ποσοστό επιτυχίας 60-80%** → Μπράβο, είσαι σχεδόν έτοιμος, έχεις την επιχειρηματική λογική σε μεγάλο βαθμό, βρες την κατάλληλη ευκαιρία και τόλμησέ το! Μη ξεχνάς όμως να αναζητήσεις τη συμβουλή έμπειρων ατόμων του χώρου.
- **Ποσοστό 40-60%** → Χρειάζεσαι περισσότερο προετοιμασία, γνώση και εμπειρία. Η απόκτηση μεγαλύτερης εργασιακής εμπειρίας ίσως σε βοηθήσει να «ξεκαθαρίσεις» την υλοποίηση ή μη των επιχειρηματικών σου φιλοδοξιών.
- **Ποσοστό 0-40%** → Δεν φαίνεται να έχεις γονίδια επιχειρηματία και καλύτερα να ξεχάσεις το ενδεχόμενο να αποκτήσεις τη δική σου επιχείρηση... Αν πάλι το θέλεις πολύ, σίγουρα δεν πρέπει να σε πτοούν οι στατιστικές...

Αρχική Σελίδα | Μηνύματα | Ερωτηματολόγια Αυτο-αξιολόγησης | Υπολογιστές | Ομάδες Χρηστών | Λογαριασμός: nbanan1

Το σκορ σου είναι: **85%**



(Image courtesy of David Castillo FreeDigitalPhotos.net)

Άξιος! Έχεις όλα τα χαρακτηριστικά ενός δυνητικά επιτυχημένου επιχειρηματία είσαι έτοιμος να ξεκινήσεις, τι περιμένεις; προχώρησε να υλοποιήσεις τα όνειρα σου, ο κόσμος σε χρειάζεται!! Ειδοποίησε μας για τα εγκαίνια !! Σε ενδιαφέρουν τα παρακάτω links:

ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ

- [Εικονική Θερμοκοιτίδα Κέντρου Καινοτομίας Κρήτης](#)
- [Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης](#)
- [Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης](#)
- [Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλίας](#)
- [Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου](#)
- [Επιστημονικό Πάρκο Πατρών](#)
- [Θερμοκοιτίδα ΘΕΡΜΗ ΑΕ](#)
- [Θερμοκοιτίδα I4G Ευρωσυμβούλων](#)
- [Velti Center for Innovation](#)

Στιγμιότυπο 7: Ενδεικτική οθόνη αποτελεσμάτων του Ερωτηματολογίου για σκορ 85%

2.3. Ερωτηματολόγιο 2: Αξιολογήστε την ιδέα σας και την ετοιμότητά σας

Το Ερωτηματολόγιο αυτό είναι σχεδιασμένο για να δώσει στους χρήστες ερεθίσματα, ώστε να αξιολογήσουν την ετοιμότητά τους στο ξεκίνημα μίας συγκεκριμένης νέας επιχείρησης βάσει μιας καινοτόμας ιδέας που διαθέτουν και επίσης να προετοιμαστούν όσο το δυνατόν καλύτερα.

Απαντώντας με ειλικρίνεια στις ερωτήσεις αυτές, διαμορφώνεται ένα προφίλ για τον κάθε εν δυνάμει επιχειρηματία, με δυνατά και αδύνατα σημεία, αλλά και ορισμένες προτάσεις για βήματα που θα πρέπει να ακολουθήσουν για να αυξήσουν τις πιθανότητες επιτυχίας στο εγχείρημα που σχεδιάζουν.

Συνολικά, το ερωτηματολόγιο περιλαμβάνει 32 ερωτήσεις χωρισμένες σε έξι ενότητες, ενώ οι διαθέσιμες απαντήσεις διαφοροποιούνται ανάλογα με την ερώτηση.

Οι ερωτήσεις αυτές έχουν επιλεγεί από μία πλειάδα αντίστοιχων εφαρμογών από Αμερική, Καναδά, Ευρώπη, αλλά και Ελλάδα και έχουν προσαρμοσθεί στο ελληνικό επιχειρηματικό και λειτουργικό περιβάλλον. Μερικοί χρήσιμοι σύνδεσμοι παρατίθενται κάτωθι:

www.smallbusinessbc.ca/sbbcfiles/files/Evaluate_Your_Business_Idea.pdf

<http://www.proprofs.com/quiz-school/topic/entrepreneur-readiness-assessment>

<http://www.epiheirimatikotita.gr/joomla157/Προφίλ-επιχειρηματία/>

<http://www.prenhall.com/scarbzim/html/checklist.html>

Σχετικό Βιβλίο: «*Beyond a Dream: An Instructor's Guide for Small Business Exploration*», Judy M. Balogh

Δομή και Τρόπος Συμπλήρωσης του Ερωτηματολογίου

Η αυτο-αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας που επιδιώκει να πραγματοποιήσει το εν λόγω ερωτηματολόγιο περιστρέφεται γύρω από τους εξής άξονες:

- Ιδέα
- Επιχείρηση
- Στρατηγική
- Αγορά
- Ανθρώπινο Δυναμικό
- Οικονομικό Πλάνο

Με τον ίδιο τρόπο έχουν κατηγοριοποιηθεί και οι ερωτήσεις του ερωτηματολογίου σε έξι ενότητες. Η κάθε ενότητα περιλαμβάνει διαφορετικό αριθμό ερωτήσεων ανάλογα με τη θεματολογία.

Στο Στιγμιότυπο 8 παρουσιάζεται η πρώτη σελίδα του Ερωτηματολογίου 2.

Αρχική Σελίδα | Μηνύματα | Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας | Υπολογιστές | Ομάδες Χρηστών | Λογαριασμός: nbanani

Αξιολογήστε την ιδέα σας, αλλά και το πόσο έτοιμοι είστε να προχωρήσετε στη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης...

Το ερωτηματολόγιο αποθηκεύθηκε με επιτυχία

Περιγραφή

Περιγραφή Οι ερωτήσεις αυτές θα σας βοηθήσουν να αξιολογήσετε το πόσο έτοιμοι είστε να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση βάσει μιας συγκεκριμένης ιδέας που έχετε στο μυαλό. Μια καλή ιδέα είναι μια καλή αρχή, αλλά είναι αυτό αρκετό; Σίγουρα όχι! Θέλει πολύ δουλειά, ένστικτο και στρατηγική!

Η αυτο-αξιολόγηση της ιδέας βασίζεται στους εξής άξονες:

- Ιδέα
- Επιχείρηση
- Στρατηγική
- Αγορά
- Ανθρώπινο Δυναμικό
- Οικονομικό Πλάνο

Απαντώντας τις ερωτήσεις με *ειλικρίνεια* θα έρθετε αντιμέτωποι με θέματα που πρέπει να σκεφτείτε, να ψάξετε και να αποφασίσετε πριν προχωρήσετε στην ίδρυση μιας επιχείρησης. Αυτά είναι άλλωστε και ο σκοπός της συγκεκριμένης εφαρμογής, να προβληματίσει και να προετοιμάσει το μελλοντικό επιχειρηματία, αυξάνοντας τις πιθανότητες για ένα επιτυχημένο εγχείρημα.

Μετά τη συλλογή όλων των απαντήσεων, η εφαρμογή θα σας δώσει μια συνοπτική αναφορά σε ορισμένα δυνατά και αδύνατα σημεία της επιχειρηματικής σας ιδέας, όπως προκύπτουν από τις απαντήσεις που δώσατε, καθώς και κάποιες απειλές και ευκαιρίες που προκύπτουν από το εξωτερικό περιβάλλον. Μπορείτε να βασιστείτε σε αυτήν για να δημιουργήσετε τη δική σας λεπτομερή SWOT ανάλυση, βάσει της οποίας θα χαράξετε τη στρατηγική που θα ακολουθήσετε.

Επίσης, η αναφορά περιλαμβάνει και ενέργειες που μπορούν να πραγματοποιηθούν για να αυξηθούν οι πιθανότητες επιτυχίας της επιχείρησής σας, αντιμετωπίζοντας τις τυχόν αδυναμίες με ταυτόχρονη ενίσχυση των δυνατών σημείων και προστατεύοντας την επιχείρηση από απειλές του εξωτερικού περιβάλλοντος.

Παίξτε ξανά και ξανά και προετοιμαστείτε όσο το δυνατόν καλύτερα για το αληθινό και συναρπαστικό παιχνίδι στην παγκόσμια αγορά, αυξάνοντας τις πιθανότητες επιτυχίας

Σκορ

Στιγμιότυπο 8: Αρχική Σελίδα του Ερωτηματολογίου 2-Αξιολόγηση της ιδέας

Όπως φαίνεται, η αρχική σελίδα του ερωτηματολογίου έχει κάποιες γενικές πληροφορίες, ενώ αριστερά διακρίνονται οι έξι ενότητες των ερωτήσεων, αλλά και η καρτέλα «Σκορ» στην οποία οδηγείται ο χρήστης μετά τη συμπλήρωση όλων των ερωτήσεων.

Στο Στιγμιότυπο 9, φαίνονται κάποιες ερωτήσεις από την ενότητα «Αξιολόγηση της Ιδέας». Οι απαντήσεις σε αυτό το ερωτηματολόγιο διαφοροποιούνται από ερώτηση σε ερώτηση.

Αρχική Σελίδα Μηνύματα Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας Υπολογιστές Ομάδες Χρηστών Λογαριασμός: nbanan1

Αξιολογήστε την ιδέα σας, αλλά και το πόσο έτοιμοι είστε να προχωρήσετε στη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης...

Το ερωτηματολόγιο αποθηκεύθηκε με επιτυχία

Αξιολόγηση της Ιδέας

Περιγραφή

Αξιολόγηση της Ιδέας

Αξιολόγηση της Επιχείρησης

Αξιολόγηση Στρατηγικής

Αξιολόγηση της Αγοράς

Αξιολόγηση του Ανθρώπινου Δυναμικού

Αξιολόγηση του Οικονομικού Πλάνου

Σκορ

- Υπάρχουν Ανταγωνιστικά ή Εναλλακτικά Προϊόντα/Υπηρεσίες;
☒ Ναι ☐ Όχι
- Είναι το προϊόν/υπηρεσία έτοιμο για να λανσαριστεί στην αγορά;
☒ Όχι, είναι σε φάση ανάπτυξης ακόμα, υπάρχει σημαντική δουλειά που πρέπει να προηγηθεί ☒ Όχι, υπάρχει δουλειά που πρέπει ακόμα να γίνει, αλλά υπάρχει ο βασικός κορμός ☒ Όχι, επί του παρόντος γίνεται ανάπτυξη του πρωτοτύπου ☒ Ναι, έχει ολοκληρωθεί πλήρως το προϊόν, έχει κατασκευαστεί και πρωτότυπο, το οποίο έχει δοκιμαστεί επιτυχώς
- Πόσο εύκολα εκτιμάτε ότι κάποιος ανταγωνιστής θα μπορούσε να αντιγράψει την ιδέα σας (προϊόν, υπηρεσία) ή να δημιουργήσει κάτι παρόμοιο, εφόσον αυτή εισαχθεί στην αγορά;
☒ Εύκολα ☒ Σχετικά Δύσκολα ☒ Πολύ Δύσκολα ☒ Δεν μπορώ να εκτιμήσω

Στιγμιότυπο 9: Οι πρώτες ερωτήσεις στην ενότητα «Αξιολόγηση της Ιδέας» του 2^{ου} Ερωτηματολογίου

Στο Στιγμιότυπο 10, φαίνονται οι τρεις ερωτήσεις της Ενότητας «Αξιολόγηση της Επιχείρησης».

Αρχική Σελίδα Μηνύματα Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας Υπολογιστές Ομάδες Χρηστών Λογαριασμός: nbanan1

Το ερωτηματολόγιο αποθηκεύθηκε με επιτυχία

Αξιολόγηση της Επιχείρησης

Περιγραφή

Αξιολόγηση της Ιδέας

Αξιολόγηση της Επιχείρησης

Αξιολόγηση Στρατηγικής

Αξιολόγηση της Αγοράς

Αξιολόγηση του Ανθρώπινου Δυναμικού

Αξιολόγηση του Οικονομικού Πλάνου

Σκορ

- Έχετε αποφασίσει την νομική μορφή της επιχείρησής σας; Εναλλακτικές: ατομική, ομόρρυθμη, ετερόρρυθμη, περιορισμένης ευθύνης (Ε.Π.Ε.), ανώνυμη)
☒ Όχι ☐ Ναι
- Έχετε κατοχυρώσει την τεχνολογία που κατέχετε με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας;
☒ Όχι και δεν έχω τέτοιο σκοπό ☒ Όχι, αλλά σκοπεύω να το κάνω ☒ Όχι, έχω αποφασίσει να προστατέψω την τεχνολογία ως «εμπορικό μυστικό» ☒ Ναι, έχω ήδη κατοχυρώσει την τεχνολογία
- Έχετε κατοχυρώσει το όνομα, το λογότυπο και τη μάρκα (brand name) του προϊόντος/ υπηρεσίας σας;
☒ Όχι, δεν το έχω σκεφτεί ☒ Όχι, αλλά σκοπεύω να το κάνω ☒ Ναι, τα έχω κατοχυρώσει

17% Ολοκληρωμένα

Ακύρωση Προηγούμενο Επόμενο

Αποθήκευση Αποθήκευση και Σκορ

Στιγμιότυπο 10: Οι ερωτήσεις στην ενότητα «Αξιολόγησης της Επιχείρησης»

Όπως φαίνεται από το παραπάνω Στιγμιότυπο, ο χρήστης κατά τη συμπλήρωση των ερωτήσεων κάθε ενότητας έχει στο κάτω μέρος της σελίδας τις εξής επιλογές:

- Ακύρωση**: Ο χρήστης οδηγείται στην αρχική σελίδα του ερωτηματολογίου. Αν έχει προηγηθεί η αποθήκευση των απαντήσεων, τα δεδομένα αυτά διατηρούνται στο αντίστοιχο αρχείο.
- Επόμενο**: Ο χρήστης οδηγείται στην επόμενη ενότητα ερωτήσεων ή στην καρτέλα «Σκορ»
- Προηγούμενο**: Ο χρήστης μπορεί να επανέλθει στις ενότητες ερωτήσεων που έχει ήδη συμπληρώσει και ενδεχομένως να τροποποιήσει κάποια απάντηση.
- Αποθήκευση και Σκορ**: Η επιλογή αυτή υπάρχει μόνο όταν έχουν συμπληρωθεί όλες οι ερωτήσεις.

Αποτελέσματα

Μετά τη συλλογή όλων των απαντήσεων (συνολικά 32) όλων των Ενότητων, ο χρήστης οδηγείται στην καρτέλα «Σκορ» (Στιγμιότυπο 11).

Αρχική Σελίδα | Μηνύματα | Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας | Υπολογιστές | Ομάδες Χρηστών | Λογαριασμός: nbapani

Σκορ

Περιγραφή: Έχετε ολοκληρώσει όλα τα βήματα!

Αξιολόγηση της Ιδέας: Υπολογίστε τώρα το σκορ σας για να δείτε αν είστε έτοιμος για να γίνετε επιχειρηματίας

Αποθήκευση και Σκορ

Αξιολόγηση της Επιχείρησης

Αξιολόγηση Στρατηγικής

Αξιολόγηση της Αγοράς

Αξιολόγηση του Ανθρώπινου Δυναμικού

Αξιολόγηση του Οικονομικού Πλάνου

Σκορ

100% Ολοκληρωμένα

Ακύρωση Προηγούμενο Τέλος

Στιγμιότυπο 11: Μετά την απάντηση όλων των ερωτήσεων, ο χρήστης οδηγείται στην καρτέλα «Σκορ».

Από την καρτέλα «Σκορ» επιλέγοντας

Αποθήκευση και Σκορ

η εφαρμογή οδηγείται στην

καρτέλα των αποτελεσμάτων.

Στην περίπτωση, που έχει παραβλεφθεί η συμπλήρωση κάποιας ερώτησης, ο χρήστης ενημερώνεται για την ενότητα ερωτήσεων η οποία συμπληρώθηκε πλημμελώς και προτρέπεται να τη συμπληρώσει (Στιγμιότυπο 12), πηγαίνοντας στην αντίστοιχη ενότητα.

Αρχική Σελίδα Μηνύματα Εκτίμηση Επιχειρηματικότητας Υπολογιστές Ομάδες Χρηστών Λογαριασμός: nbabanani

Αξιολογήστε την ιδέα σας, αλλά και το πόσο έτοιμοι είστε να προχωρήσετε στη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης...

Το ερωτηματολόγιο αποθηκεύθηκε με επιτυχία

Αξιολόγηση της Ιδέας, Ερώτηση 1: Παρακαλώ επιλέξτε μία απάντηση Αξιολόγηση της Ιδέας, Ερώτηση 1: Παρακαλώ επιλέξτε μία απάντηση

Περιγραφή

Περιγραφή Οι ερωτήσεις αυτές θα σας βοηθήσουν να αξιολογήσετε το πόσο έτοιμοι είστε να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση βάσει μιας συγκεκριμένης ιδέας που έχετε στο μυαλό. Μια καλή ιδέα είναι μια καλή αρχή, αλλά είναι αυτό αρκετό; Σίγουρα όχι! Θέλει πολύ δουλειά, ένστικτο και στρατηγική!

Η αυτο-αξιολόγηση της ιδέας βασίζεται στους εξής άξονες:

- Ιδέα
- Επιχείρηση
- Στρατηγική
- Αγορά
- Ανθρώπινο Δυναμικό
- Οικονομικό Πλάνο

Απαντώντας τις ερωτήσεις με *επιλογές* θα έχετε αντιμετώπιση με θέματα που πρέπει να σκεφτείτε, να ψάξετε και να αποφασίσετε πριν προχωρήσετε στην ίδρυση μιας επιχείρησης. Αυτός είναι άλλωστε και ο σκοπός της συγκεκριμένης εφαρμογής, να προβληματίσει και να προετοιμάσει το μελλοντικό επιχειρηματία, αυξάνοντας τις πιθανότητες για ένα επιτυχημένο εγχείρημα.

Μετά τη συλλογή όλων των απαντήσεων, η εφαρμογή θα σας δώσει μια συνοπτική αναφορά σε ορισμένα δυνατά και αδύνατα σημεία της επιχειρηματικής σας ιδέας, όπως προκύπτουν από τις απαντήσεις που δώσατε, καθώς και κάποιες απειλές και ευκαιρίες που προκύπτουν από το εξωτερικό περιβάλλον. Μπορείτε να βασιστείτε σε αυτήν για να δημιουργήσετε τη δική σας λεπτομερή SWOT ανάλυση, βάσει της οποίας θα χαράξετε τη στρατηγική που θα ακολουθήσετε.

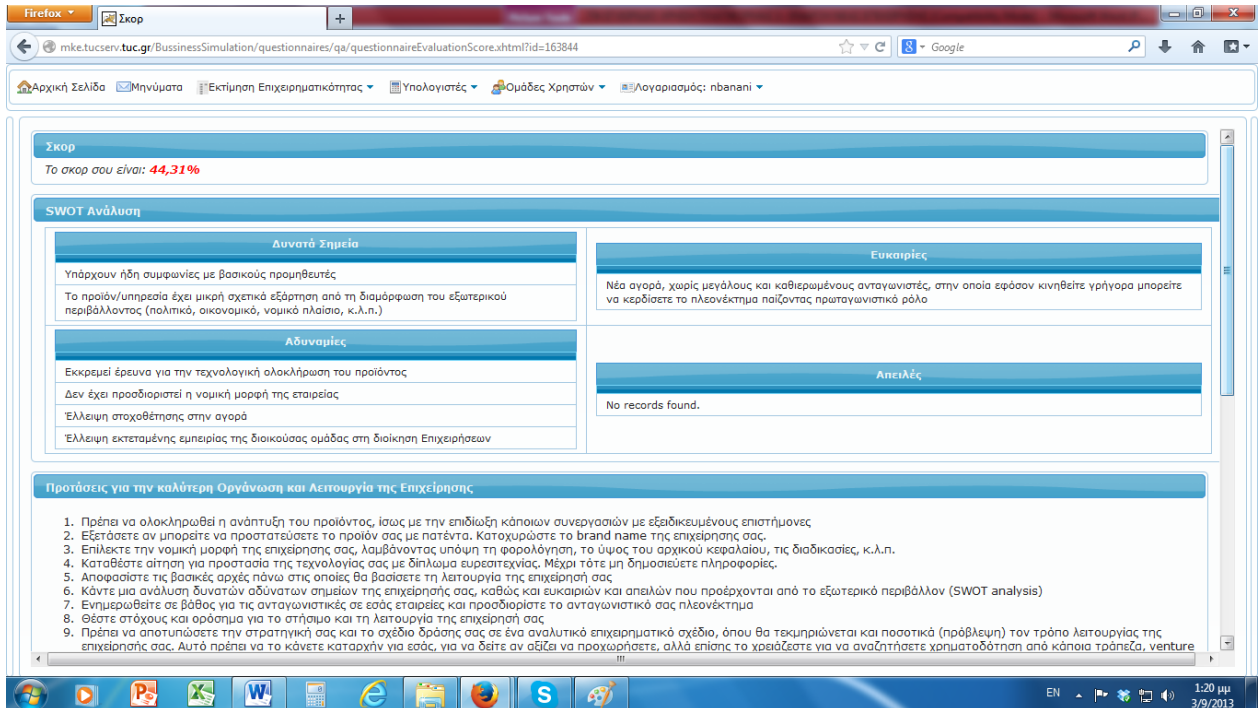
Επίσης, η αναφορά περιλαμβάνει και ενέργειες που μπορούν να πραγματοποιηθούν για να αυξηθούν οι πιθανότητες επιτυχίας της επιχείρησής σας, αντιμετωπίζοντας τις τυχόν αδυναμίες με ταυτόχρονη ενίσχυση των δυνατών σημείων και προστατεύοντας την επιχείρηση από απειλές του εξωτερικού περιβάλλοντος.

Παίξτε ξανά και ξανά και προετοιμαστείτε όσο το δυνατόν καλύτερα για το αληθινό και συναρπαστικό παιχνίδι στην παγκόσμια αγορά, αυξάνοντας τις πιθανότητες επιτυχίας σας!

Στιγμιότυπο 12: Ενημέρωση του χρήστη για πλημμελή συμπλήρωση του ερωτηματολογίου.

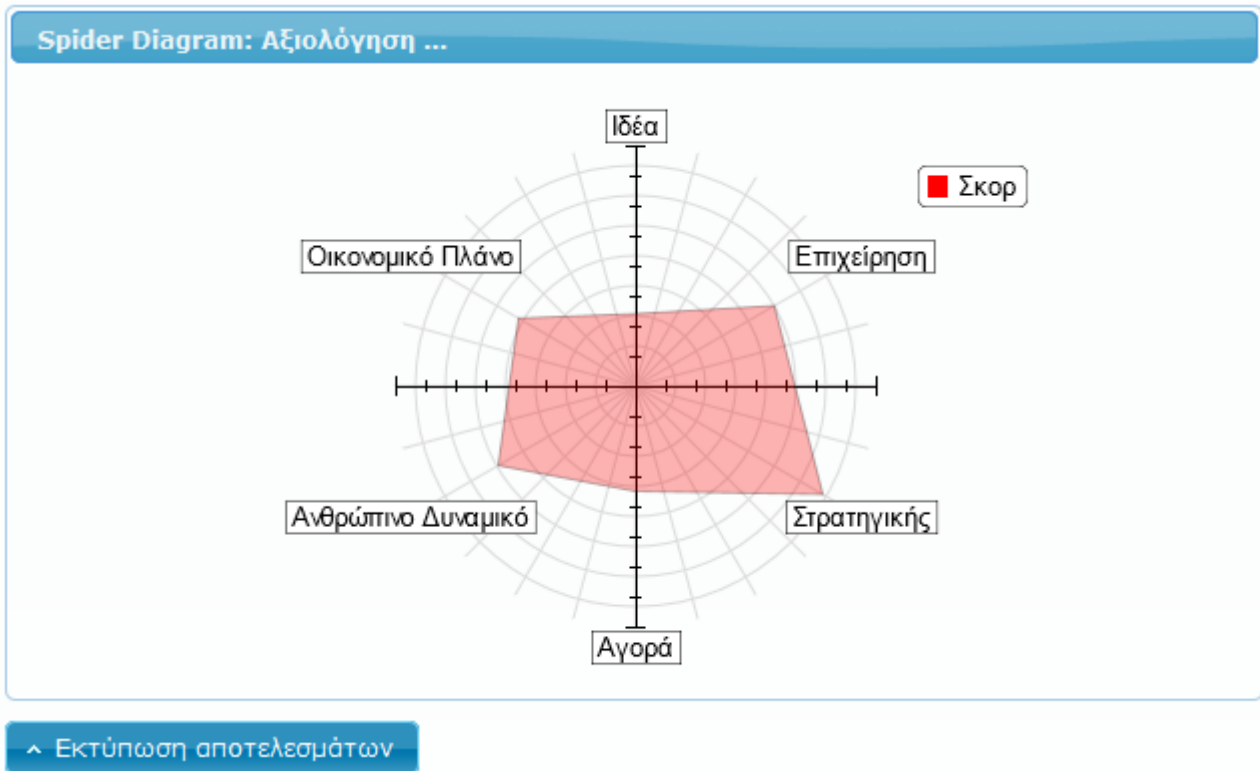
Όταν όλες οι απαντήσεις έχουν συμπληρωθεί, ο χρήστης οδηγείται στην καρτέλα των αποτελεσμάτων όπου καταρχήν του δίδεται το ποσοστό «επιτυχίας» του στις ερωτήσεις που απάντησε. Επιπλέον, η εφαρμογή παρέχει μια συνοπτική αναφορά με ορισμένα δυνατά και αδύνατα σημεία της εξεταζόμενης επιχειρηματικής ιδέας, βάσει των απαντήσεων του χρήστη. Επίσης, παρατίθενται κάποιες προτάσεις-συμβουλές για την ενίσχυση των πιθανοτήτων επιτυχίας της ιδέας, αντιμετωπίζοντας τις τυχόν αδυναμίες και ενισχύοντας τα δυνατά της σημεία, αλλά και προστατεύοντας τη νέα επιχείρηση (κατά το δυνατόν) από απειλές του εξωτερικού περιβάλλοντος (Στιγμιότυπο 13).

Εγχειρίδιο Χρήσης 1ης Εικονικής Πλατφόρμας- «Ξεκίνημα μιας Νέας Επιχείρησης»



Στιγμιότυπο 13: Η καρτέλα των αποτελεσμάτων του ερωτηματολογίου. Διακρίνεται αρχικά το συνολικό σκορ και στη συνέχεια κάποια δυνατά και αδύνατα σημεία, καθώς και τυχόν ευκαιρίες και απειλές του εξωτερικού περιβάλλοντος. Επίσης, περιλαμβάνονται προτάσεις για την ενίσχυση της ιδέας.

Στο κάτω μέρος της καρτέλας των αποτελεσμάτων παρουσιάζεται ένα «Spider Diagram», όπου παρουσιάζονται και διαγραμματικά οι «άξονες» στους οποίους η ιδέα πλεονεκτεί ή ενδεχομένως υστερεί (Στιγμιότυπο 14).



Στιγμιότυπο 14: Ένα «Spider Diagram» βρίσκεται στο κάτω μέρος των αποτελεσμάτων, όπου παρουσιάζονται με μια ματιά, τα δυνατά και αδύνατα σημεία της ιδέας.

Επισημαίνεται ότι με αφορμή την πρωταρχική ανάλυση δυνατών και αδύνατων σημείων που παρέχει η εφαρμογή, ο χρήστης προτρέπεται να δημιουργήσει τη δική του λεπτομερή SWOT ανάλυση, η οποία είναι πολύ σημαντική για τον εν δυνάμει επιχειρηματία κατά τη διάρκεια σχεδίασης της στρατηγικής της επιχείρησής του.

Τα αποτελέσματα του Ερωτηματολογίου 2 μπορούν να εξαχθούν σε μια αναφορά σε αρχείο pdf,

πατώντας [Εκτύπωση αποτελεσμάτων](#) και στην συνέχεια να αποθηκευτούν ή να τυπωθούν από το χρήστη για περαιτέρω επεξεργασία.

Τέλος ο χρήστης προτρέπεται να εργαστεί περαιτέρω στην προετοιμασία της ιδέας του και να επαναλάβει το παιχνίδι αυτό, αυξάνοντας τις πιθανότητες επιτυχίας, όταν τελικά η επιχειρηματική του ιδέα εισέλθει στη πραγματική αγορά.

2.4. Αποθήκευση Ερωτηματολογίων

Τα δύο ερωτηματολόγια που παρουσιάστηκαν είναι δυνατόν να αποθηκευτούν και να αναθεωρηθούν και μελλοντικά, μια και μετά την αποθήκευσή τους διατηρούνται στο αρχείο της εφαρμογής.

Για να δει ο χρήστης τα ερωτηματολόγια που έχει ήδη απαντήσει, επιλέγει «Ερωτηματολόγια Αυτό-αξιολόγησης» από τις επιλογές της μπάρας, στο πάνω μέρος της αρχικής σελίδας της πλατφόρμας και στη συνέχεια επιλέγει «Αρχείο Ερωτηματολογίων».

Ο χρήστης έχει επιλογή να επεξεργαστεί ή και να διαγράψει κάθε ερωτηματολόγιο. Τα ερωτηματολόγια ταξινομούνται σύμφωνα με την ημερομηνία δημιουργίας του κάθε αρχείου (Στιγμιότυπο 15).

Αρχείο ερωτηματολογίων

Ημ/νία Δημιουργίας	Τίτλος	Επεξεργασία	Διαγραφή
22 Ιουλ 2013 13:52	Αξιολογήστε την ικανότητά σας να γίνετε επιχειρηματίας	Επεξεργασία	Διαγραφή
27 Αυγ 2013 16:38	Αξιολογήστε την ικανότητά σας να γίνετε επιχειρηματίας	Επεξεργασία	Διαγραφή
27 Αυγ 2013 16:51	Αξιολογήστε την ικανότητά σας να γίνετε επιχειρηματίας	Επεξεργασία	Διαγραφή
3 Σεπ 2013 12:42	Αξιολογήστε την ικανότητά σας να γίνετε επιχειρηματίας	Επεξεργασία	Διαγραφή
3 Σεπ 2013 13:18	Αξιολογήστε την ιδέα σας, αλλά και το πόσο έτοιμοι είστε να προχωρήσετε στη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης...	Επεξεργασία	Διαγραφή
3 Σεπ 2013 14:19	Αξιολογήστε την ιδέα σας, αλλά και το πόσο έτοιμοι είστε να προχωρήσετε στη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης...	Επεξεργασία	Διαγραφή
21 Οκτ 2013 12:28	Αξιολογήστε την ικανότητά σας να γίνετε επιχειρηματίας	Επεξεργασία	Διαγραφή
21 Οκτ 2013 12:36	Αξιολογήστε την ικανότητά σας να γίνετε επιχειρηματίας	Επεξεργασία	Διαγραφή

(1 of 1) 1 10

mke.tucserv.tuc.gr/BussinessSimulation/questionnaires/qa/my/questionnaires.xhtml

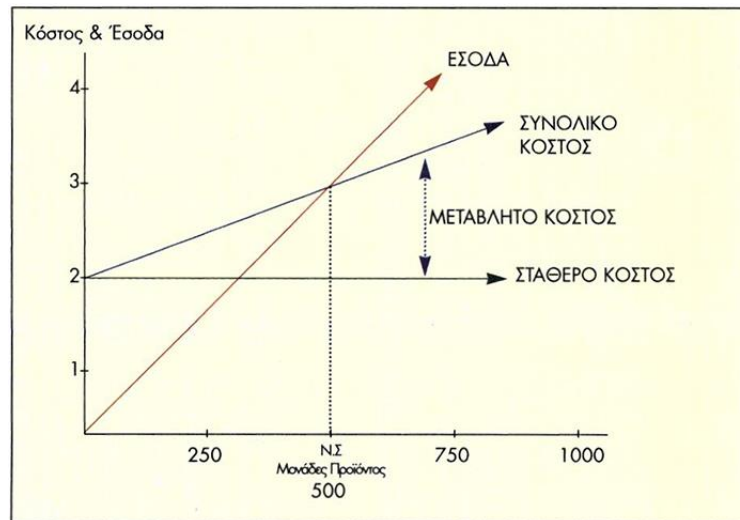
Στιγμιότυπο 15: Αρχείο του κάθε χρήστη με τα με τα συμπληρωμένα ερωτηματολόγια.

2.5. Υπολογιστής: Ανάλυση «Νεκρού Σημείου»

Ο Υπολογιστής «Νεκρού Σημείου» αφορά σε μια εκτίμηση της ποσότητας ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας που θα πρέπει να πουλάει μια επιχείρηση σε μηνιαία βάση, έτσι ώστε να αντισταθμίζει σε επίπεδο μήνα, τα αντίστοιχα μηνιαία σταθερά και μεταβλητά της έξοδα. Στο «νεκρό σημείο» η επιχείρηση δεν έχει κέρδη, αλλά δεν έχει και ζημιά.

Γνωρίζοντας την ποσότητα του προϊόντος/υπηρεσίας στο νεκρό σημείο και έχοντας εκτιμήσει μια πιθανή μέση τιμή πώλησης, υπολογίζεται ο τζίρος που θα πρέπει να έχει η επιχείρηση στο «νεκρό σημείο».

Διαγραμματικά, το «νεκρό σημείο» είναι το σημείο τομής των δύο ευθειών που αντιστοιχούν στα «Συνολικά Έσοδα» και τα «Συνολικά Έξοδα», όπως φαίνεται στο Σχήμα 1.



Σχήμα 1: Διαγραμματική απεικόνιση του «νεκρού σημείου», δηλαδή του σημείου εκείνου που τα ΈΣΟΔΑ της επιχείρησης εξισώνονται με τα ΕΞΟΔΑ ή αλλιώς το ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ, σταθερό και μεταβλητό

Μεταβλητές

Στον υπολογισμό του «νεκρού σημείου» στην Πλατφόρμα 1, ο χρήστης εισάγει τις κάτωθι τρεις μεταβλητές:

- **Μέση τιμή πώλησης του προϊόντος/ υπηρεσία**
- **Μέση τιμή των μεταβλητών εξόδων ανά μονάδα προϊόντος/ υπηρεσίας**
Τα μεταβλητά έξοδα είναι αυτά που συνδέονται άμεσα με την ποσότητα των προϊόντων/ υπηρεσιών που διαθέτουμε, τα οποία δεν επιβαρύνουν την επιχείρηση όταν δεν υπάρχουν πωλήσεις. Για παράδειγμα το κόστος των πρώτων υλών ή ενός εμπορεύματος, του ρεύματος για την παραγωγή ενός προϊόντος, η βενζίνη που καταναλώνεται για τη διανομή των προϊόντων και το κόστος συσκευασίας είναι παραδείγματα μεταβλητού κόστους.
- **Εκτιμώμενα σταθερά μηνιαία έξοδα** (ενοίκια, κόστος διοικητικού προσωπικού όπως λογιστή, δικηγόρου, κ.λπ., leasing μηχανημάτων, κ.λπ.)
Τα έξοδα αυτά τα επιβαρύνεται η επιχείρηση ακόμα και όταν δεν πουλάει κανένα προϊόν/υπηρεσία.

Η εισαγωγή των παραμέτρων φαίνεται στο Στιγμιότυπο 16

Αρχική Σελίδα Υπολογιστές Λογαριασμός

Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Περιγραφή

Αυτή η ανάλυση δείχνει πόσος πρέπει να είναι ο τζίρος της επιχείρησης σε μηνιαία βάση για να καλύψει τις σταθερές και τις μεταβλητές της δαπάνες.

Μέση τιμή εσόδων ανά μονάδα προϊόντος ή υπηρεσίας:	100.0	€
Μέση τιμή μεταβλητών εξόδων ανά μονάδα προϊόντος ή υπηρεσίας:	10.0	€
Εκτιμώμενο μηνιαίο σταθερό κόστος:	15000.0	€
Αριθμός μονάδων που πρέπει να πωλούνται τον μήνα στο νεκρό σημείο:	166,7	
Τζίρος της επιχείρησης στο νεκρό σημείο:	16666,7	€

Υπολογισμός

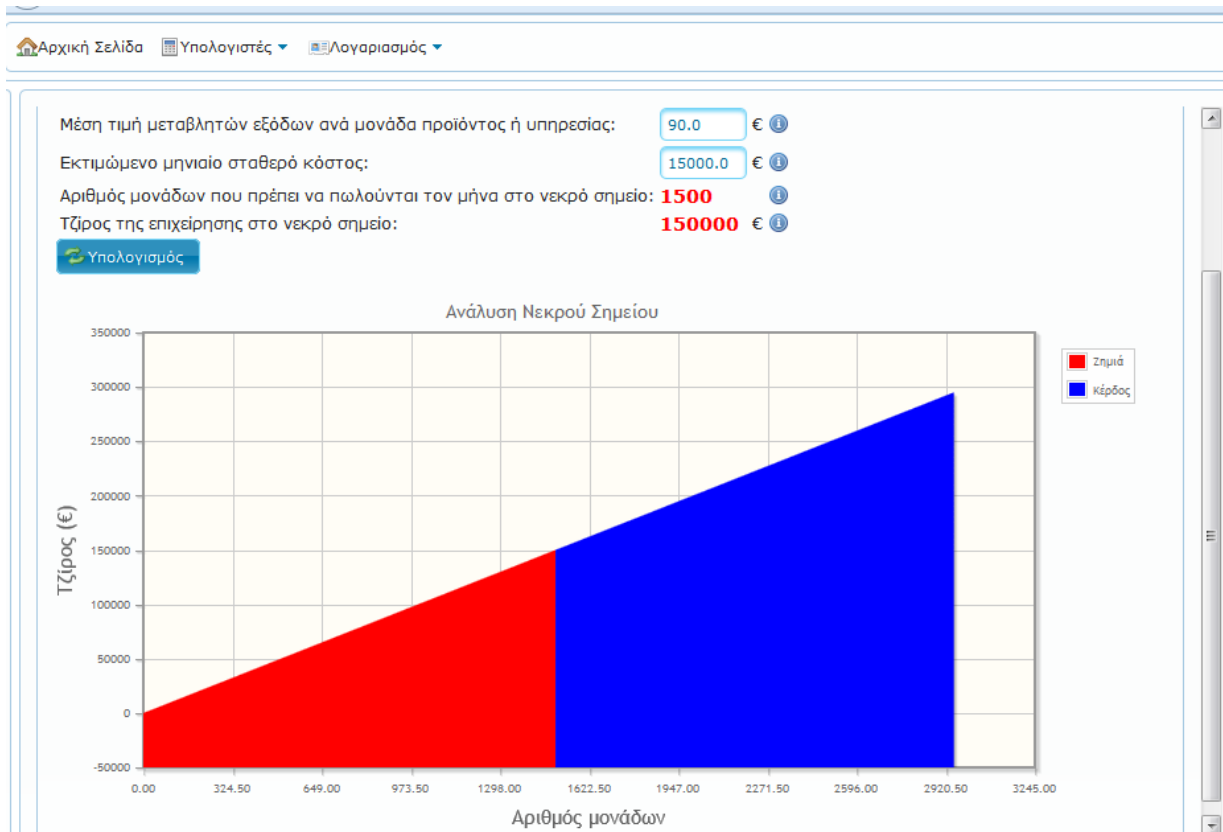
Στιγμιότυπο 16: Εισαγωγή παραμέτρων στον Υπολογιστή «Νεκρού Σημείου»

Αποτελέσματα Υπολογισμών

Μετά τον καθορισμό των ανωτέρω παραμέτρων και επιλέγοντας το κουμπί  υπολογίζεται **η ποσότητα των προϊόντων/υπηρεσιών** στο «νεκρό σημείο», καθώς και **ο τζίρος** που αντιστοιχεί στην ποσότητα αυτή.

Ο υπολογισμός του «νεκρού σημείου» στην Πλατφόρμα 1 γίνεται **με περίοδο αναφοράς το μήνα**, ενώ με την ίδια μεθοδολογία μπορεί να γίνει και συνολικά για τη λειτουργία της επιχείρησης από τη στιγμή που ξεκινά τη λειτουργία της ή ξεκινά να απαιτεί δαπάνες, μέχρι τη στιγμή που η επιχείρηση θα αρχίσει να έχει κέρδη.

Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται και διαγραμματικά (Στιγμιότυπο 17)



Στιγμιότυπο 17: Υπολογισμός «Νεκρού Σημείου» στην Πλατφόρμα 1

Προσοχή! Η τιμή πώλησης του προϊόντος πρέπει πάντα να είναι μεγαλύτερη από το μεταβλητό κόστος του προϊόντος. Σε διαφορετική περίπτωση, αν η επιχείρηση δηλαδή πουλάει σε τιμή μικρότερη από αυτή που αγοράζει, προφανώς δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να εξισώσει τα έσοδα της με τα έξοδα της. Μάλιστα, όσο μεγαλύτερες οι πωλήσεις, τόσο μεγαλύτερη και η ζημιά της επιχείρησης. Σε αυτήν την περίπτωση, δεν έχει έννοια ο υπολογισμός του «νεκρού σημείου».

Οι ανωτέρω υπολογισμοί προφανώς είναι απλοϊκοί και ασφαλώς δεν αποτελούν μία ρεαλιστική απεικόνιση της πραγματικότητας, ωστόσο είναι ιδιαίτερα χρήσιμοι γιατί δίνουν μια «χοντρική» εκτίμηση για την ποσότητα και την τιμή των προϊόντων που θα πρέπει να πουλάει η επιχείρηση, ώστε ο επιχειρηματίας να μπορέσει να εκτιμήσει σε πρώτη φάση την εφικτότητα της ιδέας του.

2.6. Υπολογιστής: Εκτίμηση Κόστους Εκκίνησης

Ο Υπολογιστής Εκτίμησης Κόστους Εκκίνησης είναι ένας γρήγορος υπολογισμός του συνολικού κεφαλαίου που απαιτείται για την έναρξη μιας νέας επιχείρησης, λαμβάνοντας υπόψη όχι μόνο το «καθαρό» κόστος της επένδυσης, αλλά επίσης διάφορα έξοδα που απαιτούνται κατά την έναρξη της επιχείρησης (αμοιβή δικηγόρου, συμβολαιογράφου, διαφημιστικό κόστος, εγγραφή

σε επιμελητήρια, κ.λπ.), αλλά και του κεφαλαίου κίνησης που αυτή απαιτεί για την κάλυψη των λειτουργικών της αναγκών, ειδικά τους πρώτες μήνες της λειτουργίας της, έως ότου τα έσοδα της επιχείρησης μπορέσουν να καλύψουν τα αντίστοιχα έξοδα.

Μεταβλητές

Οι μεταβλητές που εισάγονται στο σύστημα είναι οι εξής:

- **Δαπάνες Εκκίνησης:** Οι δαπάνες αυτές αναλύονται περαιτέρω σε επιμέρους μεταβλητές, οι οποίες εμφανίζονται όταν ο χρήστης επιλέξει τη συμπλήρωση του αριθμητικού πεδίου.

Έξοδα εκκίνησης	
Δαπάνες πριν την εκκίνηση	
i Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν δαπάνες πριν ακόμη λειτουργήσουν. Δαπάνες π.χ. νομικά έξοδα για τη δημιουργία της επιχείρησης, την κατοχύρωση του ονόματος, αναλώσιμα, διαφημιστικά φυλλάδια, κ.λ.π. Η λίστα αυτή έχει μερικές από τις βασικές δαπάνες για να σας υπενθυμίσει, ενώ έχει και την κατηγορία Άλλα για να βάλετε ότι δεν περιγράφεται στη λίστα.	
Νομικά Έξοδα:	0.0
Προμήθειες Γραφείου:	0.0
Εξοπλισμός Γραφείου:	0.0
Σχεδίαση:	0.0
Διαφημιστικά Έντυπα:	0.0
Δημιουργία Ιστοσελίδας:	0.0
Άλλα:	0.0
☒ ☐	
0.0	

Στιγμιότυπο 18: Δαπάνες Εκκίνησης στο Υπολογιστή του Κόστους Εκκίνησης

Όπως φαίνεται στο Στιγμιότυπο 18, στις επιμέρους μεταβλητές περιλαμβάνονται τα νομικά έξοδα, τα αναλώσιμα γραφείου, ο εξοπλισμός γραφείου (ότι δεν έχει περιληφθεί στα μακροχρόνιες δαπάνες), τα έξοδα διακόσμησης, η έκδοση διαφημιστικών εντύπων, η δημιουργία ιστοσελίδας, καθώς και άλλα τυχόν έξοδα που απαιτούνται πριν την έναρξη μιας επένδυσης.

Μετά τη συμπλήρωση των επιμέρους παραμέτρων επιλέγουμε ☒ για την καταχώρηση των δαπανών μας στον Υπολογιστή. Αντίθετα, επιλέγοντας ☐, όποιες αλλαγές έχουν γίνει δεν αποθηκεύονται και ο χρήστης επιστρέφει στο βασικό κορμό του υπολογιστή.

- **Απαιτούμενο Διαθέσιμο Κεφάλαιο:** Στο πεδίο αυτό εκτιμάται το κεφάλαιο που θα πρέπει να διατεθεί για την κάλυψη των λειτουργικών δαπανών κατά το πρώτο διάστημα

λειτουργίας της επιχείρησης, έως ότου τα έσοδα από τις τρέχουσες πωλήσεις μπορέσουν να καλύψουν τα τρέχοντα έξοδα.

Οι λειτουργικές αυτές δαπάνες υπολογίζονται με μεγαλύτερη ανάλυση στο παράθυρο που «ανοίγει» όταν ο χρήστης επιχειρήσει να συμπληρώσει την τιμή των διαθεσίμων κεφαλαίων. Οι δαπάνες αυτές αφορούν στο μηνιαίο κόστος μισθοδοσίας, το ενοίκιο, καθώς και άλλα τακτικά μηνιαία λειτουργικά έξοδα.

Χρήματα εκκίνησης

— Διαθέσιμα κεφάλαια στην τράπεζα για τα έξοδά σας

1 Οι περισσότερες επιχειρήσεις χρειάζονται αποθεματικά κεφάλαια όταν ξεκινάνε, αφού οι πωλήσεις χρειάζονται χρόνο για να αυξηθούν, ενώ τα έξοδα της επιχείρησης "τρέχουν" από την αρχή, για διάφορες δαπάνες όπως μισθοδοσία, ενοίκια, leasing μηχανημάτων, κ.λ.π. Οι πωλήσεις χρειάζονται χρόνο για να αυξηθούν αλλά η επιχείρηση ξοδεύει χρήματα σε μισθοδοσία, νοίκι και άλλα πάγια έξοδα από την αρχή.

2 Για να εκτιμηθούν οι ανάγκες της επιχείρησης σε αποθεματικά κεφάλαια μπορείτε να δώσετε τις δικές σας εκτιμήσεις.

3 Μπορείτε να επιλέξετε τον αριθμό των μηνών, για τους οποίους εκτιμάτε ότι πρέπει να κρατάτε αποθεματικά κεφάλαια για την κάλυψη των μηνιαίων εξόδων, έως ότου τα τρέχοντα έξοδα μπορούν να καλυφθούν από τις πωλήσεις της εταιρείας. Η επιλογή αυτή είναι απλά μια πρόβλεψη που διαφέρει από εταιρεία σε εταιρεία.

Εκτίμηση μηνιαίου κόστους μισθοδοσίας στη διάρκεια της περιόδου εκκίνησης: 0.0 €

Εκτίμηση μηνιαίου ενοικίου στη διάρκεια της περιόδου εκκίνησης: 0.0 €

Εκτίμηση άλλων τακτικών μηνιαίων εξόδων στη διάρκεια της περιόδου εκκίνησης, όπως ασφάλειες, leasing, έξοδα κίνησης, κ.λ.π.: 0.0 €

Αριθμός μηνών που εκτιμάτε ότι θα διαρκέσει η περίοδος εκκίνησης της επιχείρησης, για τους οποίους θα πρέπει να υπάρχουν αποθεματικά κεφάλαια για την κάλυψη 9 μήνες των εξόδων:

✓ ✕

Στιγμιότυπο 19: Εκτίμηση για τα απαιτούμενα διαθέσιμα κεφάλαια για την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων της επιχείρησης το πρώτο διάστημα της λειτουργίας της.

Μετά τη συμπλήρωση των επιμέρους παραμέτρων επιλέγοντας , οι τιμές καταχωρούνται στον Υπολογιστή, ενώ επιλέγοντας  οι τελευταίες αλλαγές δεν αποθηκεύονται και η εφαρμογή επιστρέφει στο βασικό κορμό του Υπολογιστή.

- **Απόθεμα εκκίνησης:** Αφορά το κόστος του αποθέματος σε πρώτες ύλες που θα πρέπει να έχει η επιχείρηση αρχικά για να αρχίσει τη λειτουργία της.
- **Άλλες απαιτούμενες δαπάνες:** Εδώ περιλαμβάνονται οποιεσδήποτε άλλες δαπάνες απαιτεί η επένδυση, οι οποίες δεν εμπίπτουν στις άλλες κατηγορίες δαπανών. Εφόσον, δεν υφίστανται τέτοιες δαπάνες, η μεταβλητή λαμβάνει την τιμή «0».
- **Απαιτούμενες μακροχρόνιες δαπάνες:** Σε αυτήν την παράμετρο περιλαμβάνονται όλες οι δαπάνες σε πάγια που απαιτεί η επένδυση, οι οποίες αποσβένονται σε βάθος χρόνου. Έτσι, οι δαπάνες για ανέγερση κτιρίων, αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού, επίπλων, υπολογιστών, μεταφορικών μέσων εισέρχονται αθροιστικά στο συγκεκριμένο πεδίο.

Αποτέλεσμα

Μετά τη συμπλήρωση των δεδομένων (όσα δεν συμπληρωθούν λαμβάνουν την προ-συμπληρωμένη τιμή «0»), επιλέγοντας  Υπολογισμός γίνεται ο υπολογισμός του συνολικού κόστους εκκίνησης της επένδυσης (Στιγμιότυπο 20). Η τιμή αυτή αποτελεί μια ικανοποιητική

«πρώτη προσέγγιση», ωστόσο υπολογισμοί μεγαλύτερης ακρίβειας θα πρέπει να γίνονται σε 2η φάση κατά την κατάστρωση του Επιχειρηματικού Σχεδίου της Επιχείρησης.

Αρχική Σελίδα Υπολογιστές Λογαριασμός

Υπολογισμός Εκτίμησης Κόστους Εκκίνησης

— Δαπάνες πριν την εκκίνηση

Πόσο θα σας στοιχίσει για να ξεκινήσει η επιχείρηση; Με τον απλό αυτό υπολογισμό μπορείτε να έχετε μια καλή προσέγγιση. Τα χρήματα που απαιτούνται περιλαμβάνουν:

- ➔ Δαπάνες για κτιριακές εγκαταστάσεις, μηχανολογικό εξοπλισμό, έπιπλα, Η/Υ, κ.λ.π.
- ➔ Δαπάνες πριν την έναρξη, όπως νομικά έξοδα, έξοδα σχεδίασης κτιριακών εγκαταστάσεων και παραγωγής, κ.λ.π.
- ➔ Αποθεματικό χρημάτων (στην τράπεζα) για το τρέξιμο της επιχείρησης τους πρώτους μήνες πριν φθάσουμε στο νεκρό σημείο των πωλήσεων.

Έξοδα εκκίνησης:	16000.0	i
Χρήματα εκκίνησης:	9000.0	i
Απόθεμα εκκίνησης:	10000.0	
Άλλες απαιτούμενες δαπάνες:	5000.0	
Απαιτούμενες μακροχρόνιες δαπάνες:	50000.0	
Συνολικό ποσό για έναρξη της επιχείρησης:	90000.0	

 Υπολογισμός

Στιγμιότυπο 20: Η εκτίμηση του κόστους εκκίνησης από το ομώνυμο Υπολογιστή.

2.7. Υπολογιστής: Εκτίμηση Ταμειακών Ροών

Ο Υπολογιστής των ταμειακών ροών βοηθάει σε μια αρχική εκτίμηση των χρηματορροών της επιχείρησης, παράμετρος εξαιρετικά κρίσιμη για τη βιωσιμότητά της. Ο εν δυνάμει επιχειρηματίας με αυτόν το υπολογισμό, μπορεί να εκτιμήσει τα χρήματα που θα πρέπει να έχει στο ταμείο, ώστε να μπορεί να λειτουργήσει η επιχείρησή του. Πιο λεπτομερείς υπολογισμοί γίνονται σε 2^η φάση στα πλαίσια του Επιχειρηματικού Σχεδίου, οπότε μπορεί να εκτιμηθεί και ο χρόνος που η επιχείρηση θα χρειαστεί ενίσχυση της ρευστότητάς της.

Για την αύξηση της ρευστότητας μια λύση είναι η αύξηση των ιδίων κεφαλαίων, των χρημάτων δηλαδή που επενδύουν οι ιδιοκτήτες σε αυτή, ή εναλλακτικά η λήψη ενός βραχυπρόθεσμου δανείου από κάποια τράπεζα.

Μεταβλητές

Οι μεταβλητές που εισάγονται στον υπολογιστή φαίνονται στο Στιγμιότυπο 21 κάτωθι:

ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ	
Αρχικά χρήματα στο ταμείο:	10000.0 €
Μηνιαίες πωλήσεις:	20000 €
Κόστος πωληθέντων:	70% πωλήσεων
Πωλήσεις με πίστωση:	50%
Ημέρες για Είσπραξη Απαιτήσεων από Πελάτες:	90
Αποσβέσεις:	2% πωλήσεων
Λοιπές Δαπάνες:	10% πωλήσεων
Αρχική Αξία Αποθέματος:	10000 €
Μήνες αποθεματικού:	3
Αναμενόμενα αρχικά έσοδα από πελάτες:	10000.0 €
Αρχικά οφειλόμενα σε Προμηθευτές:	20000.0 €
Ημέρες Πληρωμής Προμηθευτών:	120

Υπολογισμός

Στιγμιότυπο 21: Εισαγωγή παραμέτρων στον υπολογιστή των ταμειακών ροών

Αναλυτικά, οι παράμετροι είναι οι εξής:

- **Αρχικά χρήματα στο ταμείο:** Αφορά στα χρήματα που υπάρχουν στο «Ταμείο» αρχικά και θα διατεθούν για την έναρξη της επιχείρησης.
- **Μηνιαίες πωλήσεις:** Η μεταβλητή αυτή αφορά τη μέση τιμή της αξίας των εκτιμώμενων μηνιαίων πωλήσεων της επιχείρησης
- **Κόστος πωληθέντων:** Στη μεταβλητή αυτή λαμβάνεται υπόψη το άμεσο κόστος των προϊόντων/υπηρεσιών ως ποσοστό επί της τιμής πώλησης αυτών. Στο κόστος αυτό περιλαμβάνεται το κόστος των πρώτων υλών ή εμπορευμάτων, το κόστος συσκευασίας, το κόστος των ατόμων που εργάζονται στην παραγωγή του προϊόντος (ωρομίσθιοι) και κάθε κόστος που συνδέεται άμεσα με το τελικό προϊόν και το οποίο δεν θα υπήρχε αν η εταιρεία είχε μηδενικό τζίρο.

- **Πωλήσεις με πίστωση:** Στο πεδίο αυτό εισάγεται το ποσοστό των πωλήσεων που γίνεται με πίστωση, δηλαδή όχι με μετρητά.

Εδώ εισάγετε το ποσοστό των πωλήσεων οι οποίες πραγματοποιούνται με πίστωση.

Η συγκεκριμένη τιμή συνήθως κυμαίνεται από 1 έως 6 μήνες, εξαιτίας όμως της οικονομικής κρίσης η οποία συνεπάγεται και έλλειψη ρευστότητας στην αγορά, ο χρόνος πίστωσης έχει μειωθεί σημαντικά.

- **Ημέρες για την είσπραξη απαιτήσεων από πελάτες:** Στο συγκεκριμένο πεδίο εξειδικεύεται η πιστωτική πολιτική της εταιρείας. Συγκεκριμένα, εισάγεται ο μέσος χρόνος στο οποίο η

επιχείρηση θα δίνει στους πελάτες της για να εξοφλήσουν τις οφειλές τους προς αυτήν. Αφορά μόνο τους πελάτες που λαμβάνουν πίστωση, όπως αυτοί έχουν καθοριστεί ανωτέρω.

Στην πλατφόρμα, εκφράζεται σε ημέρες (στην αγορά συνηθίζονται οι μήνες) και μπορεί να πάρει τιμές από 0 έως 120. Ουσιαστικά, η επιλογή «0» ημερών πίστωσης ισοδυναμεί με πληρωμή σε μετρητά.

- **Αποσβέσεις:** Εδώ εισάγετε το ύψος της απόσβεσης των παγίων της εταιρείας (πχ. κτιριακές εγκαταστάσεις, μηχανήματα, έπιπλα), σε μηνιαία βάση και εκφράζεται ως ποσοστό επί των πωλήσεων της εταιρείας. Οι αποσβέσεις μειώνουν τη φορολογία της επιχείρησης, αλλά δεν είναι χρήματα που πραγματικά «βγαίνουν» από το ταμείο της επιχείρησης.

- **Λοιπές δαπάνες:** Σε αυτό το πεδίο εισάγεται ως ποσοστό επί των πωλήσεων της εταιρείας, το ποσό που πηγαίνει σε διάφορες άλλες δαπάνες σε μηνιαία βάση. Σε αυτές τις δαπάνες δεν συμπεριλαμβάνεται το κόστος των πωληθέντων αγαθών. Περιλαμβάνονται τόκοι δανείων, αποσβέσεις, κ.λπ.

- **Αρχική αξία αποθέματος:** Αφορά στο κόστος του αρχικού αποθέματος κυρίως σε έτοιμα εμπορεύματα πριν την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης.

- **Μήνες αποθεματικού:** Στο πεδίο αυτό εισάγονται οι μήνες που θέλουμε να αντιστοιχεί το απόθεμα προϊόντων που διατηρεί η επιχείρηση. Για παράδειγμα απόθεμα 3 μηνών, σημαίνει ότι η εταιρεία θα μπορεί να εξυπηρετεί τις πωλήσεις της για 3 μήνες. Όσο μεγαλύτερο είναι αυτό το ποσό, τόσο μεγαλύτερη ευελιξία δίνει στην επιχείρηση να ανταποκριθεί σε έκτακτη αύξηση των πωλήσεων. Ωστόσο, το μεγάλο απόθεμα, αντιστοιχεί συνήθως σε «δέσμευση» χρημάτων, μεγαλύτερες απαιτήσεις σε αποθηκευτικό χώρο, πιο πολύπλοκες διαδικασίες. Ως εκ τούτου, πρέπει να σταθμιστεί προσεχτικά η βέλτιστη λύση που εξυπηρετεί την επιχείρηση.

Το τρέχον απόθεμα της επιχείρησης, με τους μήνες και το κόστος προϊόντων συνδέονται με την κάτωθι σχέση:

$$\text{Μήνες αποθέματος} = \frac{\text{Απόθεμα}}{\text{Κόστος πωληθέντων}} * 12 \text{ μήνες}$$

Στην παραπάνω σχέση το «Κόστος πωληθέντων» εισάγεται σε ετήσια βάση.

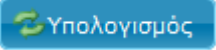
- **Αναμενόμενα αρχικά έσοδα από πελάτες:** Στο πεδίο αυτό εισάγεται το ποσό που τυχόν οφείλουν οι πελάτες της επιχείρησης κατά την έναρξη της επιχείρησης ή της υπό εξέτασης χρονικής περιόδου.

- **Αρχικά οφειλόμενα σε προμηθευτές:** Αντίστοιχα, στο πεδίο αυτό εισάγεται το ποσό που χρωστάει η επιχείρηση σε προμηθευτές στην αρχή της περιόδου.

- **Ημέρες πληρωμής προμηθευτών:** Στο συγκεκριμένο πεδίο, δίνονται ως παράμετροι οι μέρες πίστωσης που λαμβάνει η επιχείρηση από τους προμηθευτές της, κατά μέσο όρο. Στους προμηθευτές συμπεριλαμβάνονται και οι ΔΕΚΟ (ρεύμα, νερό τηλεφωνία, κ.λπ.) που δίνουν συνήθως μια πίστωση της τάξης των 20 ημερών, αλλά και οι προμηθευτές των α' υλών, εμπορευμάτων, εξοπλισμού, κ.λπ, που ενδέχεται να δίνουν μεγαλύτερη πίστωση στην εταιρεία. Έτσι, το συγκεκριμένο πεδίο δέχεται τιμές από 0 έως 120.

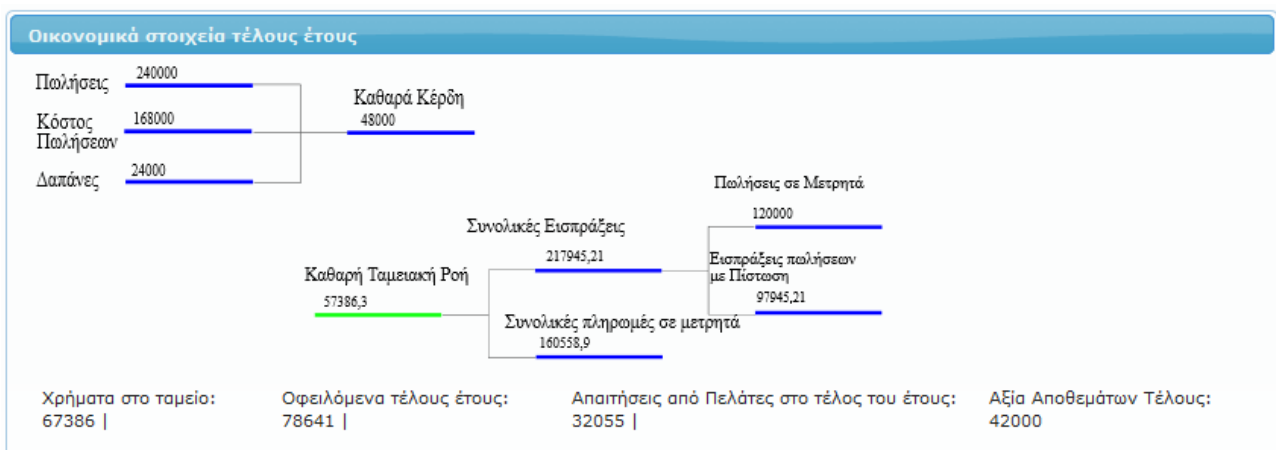
Και εδώ, «0» ημέρα πληρωμής ισοδυναμεί με πληρωμή της μετρητοίς.

Υπολογισμοί-Αποτελέσματα:

Αφού ολοκληρωθεί η εισαγωγή των δεδομένων, επιλέγοντας το κουμπί  Υπολογισμός εμφανίζεται στο πεδίο «ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ» διάφορα σημαντικά μεγέθη λειτουργίας της επιχείρησης όπως αυτά υπολογίζονται βάσει των δεδομένων που εισήχθησαν (Στιγμιότυπο 22), ενώ στο πεδίο «Οικονομικά Στοιχεία Τέλους Έτους» παρουσιάζεται η σχηματική αναπαράσταση των ταμειακών ροών που διαμορφώνονται, με τα κυριότερα μεγέθη που την καθορίζουν (Στιγμιότυπο 23).

ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ			
Ετήσιες πωλήσεις:	240000 €	Εισπραξη Πωληθέντων με πίστωση:	97945,21 €
Ημερήσιες πωλήσεις:	657,53 €	Συνολικές Ετήσιες Εισπράξεις:	217945,21 €
Ετήσιες Πωλήσεις σε μετρητά:	120000 €	Συνολικά έξοδα μετρητών:	160558,9 €
Ετήσιες πωλήσεις με πίστωση:	120000 €	Οφειλόμενα σε Προμηθευτές στο τέλος του έτους:	78641,1 €
Κόστος Πωληθέντων:	168000 €	Απαιτήσεις από Πελάτες στο τέλος του έτους:	32054,79 €
Λοιπές δαπάνες:	24000 €	Αξία αποθεμάτων στο τέλος του έτους:	42000 €
Λοιπές δαπάνες (πλην αποσβέσεων):	19200 €	Ταμειακή ροή:	57386,3 €
		Καθαρά Κέρδη:	48000 €
		Χρήματα στο ταμείο στο τέλος του έτους:	67386,3 €

Στιγμιότυπο 22: Ενδιάμεσοι υπολογισμοί σημαντικών μεγεθών κατά τον υπολογισμό της ταμειακής ροής της επιχείρησης



Στιγμιότυπο 23: Σχηματική αποτύπωση των ταμειακών ροών της επιχείρησης, αλλά και των αποτελεσμάτων χρήσης αυτής.

Στο Στιγμιότυπο 23, η θετική ταμειακή ροή στο τέλος της περιόδου διαγράφεται με πράσινο, ενώ με κόκκινο στην περίπτωση καταγραφής ταμειακού ελλείμματος. Για τη βελτίωση της ταμειακής ροής, εκτός της αύξηση του κεφαλαίου εκκίνησης της περιόδου με αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης ή τραπεζικό δανεισμό, άλλες επιλογές είναι οι εξής:

- Επαναδιαπραγμάτευση με βασικούς προμηθευτές για αύξηση της πίστωσης προς την εταιρεία
- Μείωση πιστώσεων της εταιρείας στους πελάτες της
- Μείωση αποθεμάτων, με κίνδυνο βεβαίως να ανακύψουν προβλήματα εξυπηρέτησης των αναμενόμενων πωλήσεων

Σημειώνεται ότι για τους υπολογισμούς έχει γίνει η θεώρηση ότι ένα «τυπικό έτος» αποτελείται από 365 ημέρες.

Για παρατηρήσεις σχετικά με την πρώτη πλατφόρμα, μπορείτε να επικοινωνήσετε με τον Αν. Καθηγητή Ευάγγελο Γρηγορούδη, επιστημονικά υπεύθυνο της ΜΚΕ στο e-mail: vangelis@ergasya.tuc.gr

**Ο σύνδεσμος για την αρχική σελίδα της εφαρμογής είναι:
<http://mke.tucserv.tuc.gr/BussinessSimulation/>**