

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ: ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΕΑ ΣΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ



ΑΡΤΕΜΗΣ ΣΑΪΤΑΚΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ, ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΚΡΗΤΗΣ

Ηράκλειο 05 Δεκεμβρίου 2012

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

«Έξυπνος είναι εκείνος που αναγνωρίζει τις ευκαιρίες»

Κινέζικη παροιμία

Ανάγκη ή ευκαιρία;

- Επιχειρηματικότητα ανάγκης: Διαθεσιμότητα θέσεων εργασίας (αδυναμία εξασφάλισης)
- Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας: Εκμετάλλευση υφιστάμενης επιχειρηματικής ευκαιρίας
- Επιχειρηματικότητα υψηλών δυνατοτήτων: Εγχειρήματα που δημιουργούν >20 θέσεις εργασίας

**ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΤΟΝ ΝΑ ΔΙΔΑΧΘΕΙ;
ΝΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΘΕΙ;**



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΓΙΑΤΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ?

- Συνεισφέρει στη δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης και τη δημιουργία πλούτου
- Συνεισφέρει στην ανταγωνιστικότητα της οικονομίας
- Συνεισφέρει στην εκπλήρωση προσωπικών στόχων και φιλοδοξιών και αξιοποιεί τη δημιουργικότητα του ατόμου
- Δημιουργεί πολίτες με κοινωνική υπευθυνότητα



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΩΝ

- Τα Ακαδημαϊκά Ιδρύματα είναι παραγωγοί της γνώσης
- Η γνώση συνυπάρχει με το ανθρώπινο δυναμικό
- Συνεχώς αυξανόμενος ρόλος στην οικονομική και ιδιαίτερα την περιφερειακή ανάπτυξη
- Η ανάγκη για την ανάπτυξη της κοινωνίας της γνώσης φέρνει τα ΑΕΙ στο επίκεντρο της οικονομίας και της κοινωνίας
- Ο ρόλος τους στην παραγωγή καινοτομίας είναι θεμελιώδης και η συνεισφορά τους στην καλλιέργεια της επιχειρηματικότητας πολύ σημαντική



ΦΑΣΕΙΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΝΕΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Κάθε μια φάση, περιλαμβάνει διαδικασίες που επηρεάζονται από διάφορους παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη.

Α. Σύλληψη της επιχειρηματικής ιδέας

Β. Αναγνώριση της επιχειρηματικής ευκαιρίας που απορρέει από την ιδέα.

Γ. Προετοιμασία για την παραγωγή του προϊόντος ή της υπηρεσίας.

Δ. Ίδρυση της επιχείρησης και είσοδος στην αγορά.



ΣΥΛΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ

1. Προσωπικοί (Οικογενειακό περιβάλλον, προσωπικές εμπειρίες, φίλοι κλπ)
2. Εξελίξεις στο κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον
3. Τεχνολογικές εξελίξεις
4. Δημιουργικότητα και έμπνευση
5. Επιτυχίες άλλων

Οι περισσότερες ιδέες είναι αποτέλεσμα συνειδητής αναζήτησης τρόπων με τους οποίους ο υποψήφιος επιχειρηματίας, επιχειρεί να λύσει συγκεκριμένα προβλήματα ή να ικανοποιήσει ανάγκες που εμφανίζονται τη στιγμή αυτή στην αγορά (Peter Drucker)

“The best way to predict your future is to create it”



ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

ΜΕΤΕΞΕΛΙΞΗ ΙΔΕΑΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

- Η σημαντικότερη φάση στη διαδικασία ίδρυσης επιχείρησης
- Κατάλληλο περιβάλλον (ευνοϊκό, ενθαρρύνει την ανάληψη ρίσκου)
- Αναδεικνύεται η ελπίδα επιτυχίας
- Αλλαγές στο περιβάλλον που δημιουργούν τις ευκαιρίες (οικονομικά, κοινωνικά, δημογραφικά κλπ στοιχεία)



ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

ΠΟΤΕ ΜΙΑ ΙΔΕΑ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ?

Μια ευκαιρία πρέπει να είναι

Ελκυστική

Βιώσιμη και ανθεκτική (sustainable)

Επίκαιρη

Βασισμένη σε ένα προϊόν/υπηρεσία που δημιουργεί αξία για τον χρήστη ή τον αγοραστή και είναι πρόθυμος να πληρώσει για να το/την αγοράσει

Το χρονικό περιθώριο ,“window of opportunity”

Παραμένει ανοικτό για ικανό χρόνο

Η ομάδα να είναι ικανή να διεισδύσει στην αγορά

Διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Τα οικονομικά στοιχεία είναι θετικά



ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

- **Αρχικό κόστος επένδυσης**
- **Ανταγωνισμός**
- **Αντιγράφεται εύκολα**
- **Είσοδος σε νέα αγορά – Εμπόδια**
- **Απαιτήσεις πιστοποίησης**
- **Τεχνολογικές εξελίξεις / Απαξίωση**
- **Αβέβαιη ζήτηση**
- **Ασθενής κερδοφορία**
- **Μακρά περίοδος ανάπτυξης**



ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

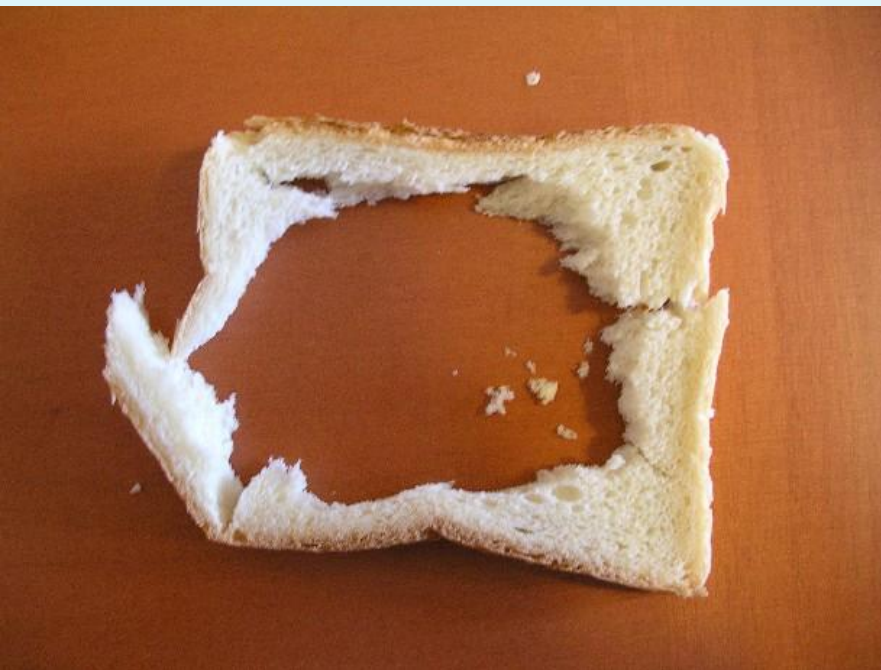
ΜΟΡΦΕΣ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ/ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ

- *Εντελώς νέο προϊόν (ριζική καινοτομία)*
- *Διαφοροποιημένο και εξελιγμένο προϊόν, πιθανόν με χαμηλότερη τιμή, αξιοπιστία, αντοχή κλπ (συγκριτικό πλεονέκτημα! Αλλά: όλα αντιγράφονται, M. Porter)*
- *Προϊόν που απευθύνεται σε μια αγορά που δεν εξυπηρετείται από τα υφιστάμενα ή εμφανίζει μεγαλύτερη ζήτηση από την προσφορά*
- *Προϊόν που αφορά μια εξειδικευμένη περιοχή της αγοράς (niche market)*
- *Νέο σύστημα εξυπηρέτησης της αγοράς*



ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

ΑΝΑΓΚΗ



ΠΡΟΪΟΝ



ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

Βασικοί παράγοντες επιτυχίας νέας επιχείρησης

- 1. Επιχειρηματίας και επιχειρηματική ομάδα***
- 2. Επιχειρηματική ιδέα***
- 3. Επιχειρηματικό Σχέδιο***
- 4. Χρηματοδότηση***
- 5. Αγορά και συνθήκες προσφοράς - ζήτησης***



ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΦΙΛ ΔΥΝΗΤΙΚΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

- 1. Ικανότητα επίλυσης προβλημάτων**
- 2. Στόχευση**
- 3. Αυτοεκτίμηση**
- 4. Ανάλυση επιχειρηματικού κινδύνου**
- 5. Ικανότητα λήψης αποφάσεων**
- 6. Επιμονή**
- 7. Ικανότητα επικοινωνίας**
- 8. Διαπροσωπικές σχέσεις**
- 9. Ηγετικές ικανότητες**
- 10. Διοικητικές ικανότητες**



ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

- 1. Έλεγχος τεχνικής εφικτότητας για την παραγωγή του προϊόντος/υπηρεσίας**
- 2. Έρευνα αγοράς**
- 3. Ανεύρεση (πιθανών) συνεργατών, ομάδα υλοποίησης**
- 4. Σύνταξη Επιχειρηματικού σχεδίου**
- 5. Αναζήτηση χρηματοδότησης**



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΣΤΕ?

- ▶ *Το Ε.Σ. είναι ένας οδηγός πορείας για την επιχείρηση.*
- ▶ *Αναφέρει που είστε τώρα, πως φτάσατε εκεί και πως σχεδιάζετε να προχωρήσετε στο μέλλον.*
- ▶ *Προσφέρει σε δυνητικούς επενδυτές πληροφορίες για τους στόχους, τη στρατηγική και τη βιωσιμότητα της επιχείρησης*
- ▶ *Ένα σωστό Ε.Σ. είναι επίκαιρο, ακριβές και περιέχει τις αναγκαίες λεπτομέρειες*
- ▶ *Θα πρέπει να καταδεικνύει με σαφή τρόπο τη βιωσιμότητα της προτεινόμενης επιχειρηματικής δραστηριότητας.*



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: ΤΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΣΤΕ?

- ▶ Το Ε.Σ. απαιτεί πληροφόρηση από διάφορες πηγές με διαφορετική εξειδίκευση.
- ▶ Είναι μάλλον αδύνατον ένα πρόσωπο να είναι ικανό να παρέχει όλη την αναγκαία πληροφόρηση και να απαντήσει σε όλες τις ερωτήσεις που θα τεθούν.
- ▶ Χρειάζεται να υπάρχει πρόσβαση σε πληροφόρηση από διάφορους τομείς (χρηματοοικονομικά, παραγωγή, πωλήσεις κλπ)
- ▶ Είναι σημαντικό να συνεργαστούμε με τους εμπλεκόμενους και να οργανώσουμε τη διαδικασία επιβάλλοντας χρονικούς περιορισμούς.



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ

(Προτεινόμενο)

1. Εξώφυλλο
2. Περίληψη (Executive Summary)
3. Η αγορά
4. Το προϊόν, η διαδικασία ή η καινοτομία
5. Η επιχείρηση και η θέση της στην αγορά
6. Η στρατηγική μάρκετινγκ
7. Η παραγωγική διαδικασία
8. Προβλέψεις πωλήσεων, ανάλυση χρηματοροών και νεκρό σημείο (ή άλλη μέθοδος)
9. Διοίκηση και έλεγχος της επιχείρησης
10. Αναγκαία χρηματοδότηση
11. Παραρτήματα και έγγραφα υποστήριξης



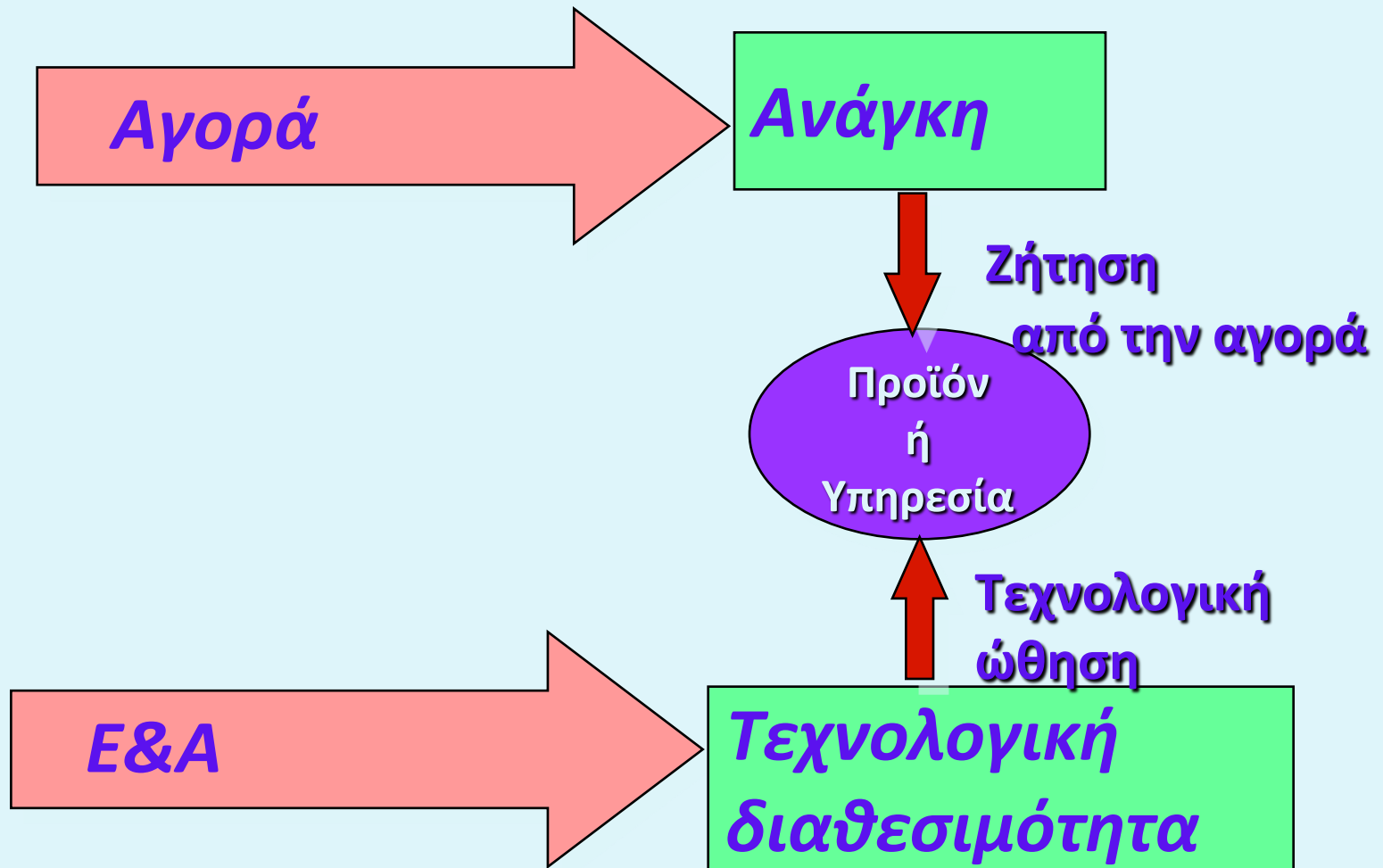
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: ΠΕΡΙΛΗΨΗ

(Το σημαντικότερο τμήμα του σχεδίου, τις περισσότερες φορές το μόνο που διαβάζεται)

1. Κλάδος δραστηριότητας και προϊόντα της νέας επιχείρησης;
2. Σκοπός και οι στόχοι της επιχείρησης; (mission statement)
3. Τα σημαντικότερα πρόσωπα που εμπλέκονται στην υλοποίηση του έργου
4. Στρατηγική της επιχείρησης και οι δυνατότητες των προϊόντων για είσοδο στην αγορά;
5. Πόροι (ανθρώπινοι και οικονομικοί) απαιτούνται για τη λειτουργία της επιχείρησης;
6. Πότε η επιχείρηση θα αποδώσει κέρδη;
7. Ποια είναι τα δεδομένα τα οποία αποδεικνύουν την ικανότητα της ομάδας να λειτουργήσει την επιχείρηση;



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ & ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ: ΠΡΟΪΟΝ

- ▶ Προσδιορίστε το προϊόν τη διαδικασία ή την υπηρεσία με απλούς όρους.
- ▶ Είναι διαθέσιμο για να μπει στην αγορά άμεσα και αν όχι τότε μπορεί να διατεθεί; Με ποιο κόστος;
- ▶ Ποιο (ή ποια) είναι το (τα) Ανταγωνιστικά Πλεονεκτήματα του προϊόντος, υπηρεσίας ή διαδικασίας;
- ▶ Θα προσφέρετε άλλες υπηρεσίες όπως εγγύηση, υπηρεσίες μετά την πώληση κλπ;
- ▶ Πως θα προστατευτεί το προϊόν;



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

Είναι πολλές φορές η πιο σημαντική περιουσία της επιχείρησης
(ιδιαίτερα αληθές για νέες τεχνολογικές επιχειρήσεις (NTBFs))

- ▶ Το Επιχειρηματικό Σχέδιο πρέπει να λαμβάνει υπόψη την προστιθέμενη αξία της Διανοητικής Ιδιοκτησίας εφόσον υπάρχει.
- ▶ Οι ανακαλύψεις προστατεύονται από:
 - Διπλώματα ευρεσιτεχνίας (πατέντες)
 - Βιομηχανικά σχέδια
 - Πνευματική ιδιοκτησία (copyright)
 - Εμπορικά σήματα

▶ Εμπορικά ονόματα (Brand names)



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

Δίπλωμα Ευρεσιτεχνίας – Υπεύθυνος φορέας για την Ελλάδα : OBI

- ▶ Δίπλωμα Ευρεσιτεχνίας (ΔΕ) είναι τίτλος προστασίας με ισχύ 20 χρόνων που χορηγείται στον δικαιούχο για επινοήματα νέα, με εφευρετική δραστηριότητα και επιδεκτικά βιομηχανικής εφαρμογής.
- ▶ Μία εφεύρεση κρίνεται νέα αν δεν ανήκει στην στάθμη της τεχνικής, και εμπεριέχει εφευρετική δραστηριότητα, αν δηλαδή, κατά την κρίση ειδικού, 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
 - ▶ Έλεγχος για το "νέο" και την εφευρετική δραστηριότητα, σύνταξη έκθεσης έρευνας
 - ▶ Προθεσμία 3 μηνών για παρατηρήσεις του καταθέτη στην έκθεση έρευνας
 - ▶ Σύνταξη τελικής έκθεσης έρευνας
 - ▶ Έκδοση ΔΕ
- ▶ Τα δικαιώματα που παρέχονται με το Δίπλωμα Ευρεσιτεχνίας αποκτώνται και διατηρούνται σε ισχύ με την καταβολή αντίστοιχων τελών στον OBI

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: www.obι.gr



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

Πιστοποιητικό Υποδείγματος Χρησιμότητας (Utility Model)

- ▶ Πιστοποιητικό Υποδείγματος Χρησιμότητας (ΠΥΧ) είναι τίτλος προστασίας με ισχύ 7 χρόνων, που χορηγείται στον δικαιούχο για τρισδιάστατα αντικείμενα, με καθορισμένο σχήμα και μορφή, που δίνουν λύση σε τεχνικό πρόβλημα και διαθέτουν τα χαρακτηριστικά του "νέου" και βιομηχανικά εφαρμόσιμου.
- ▶ Η διαδικασία χορήγησης του πιστοποιητικού υποδείγματος χρησιμότητας περιλαμβάνει:
 - ▶ Κατάθεση αίτησης
 - ▶ Προθεσμία 4 μηνών για τυχόν διορθώσεις ή συμπλήρωση ελλείψεων
 - ▶ Έκδοση ΠΥΧ
- ▶ Τα δικαιώματα που παρέχονται με το Πιστοποιητικό Υποδείγματος Προστασίας αποκτώνται και διατηρούνται σε ισχύ με την καταβολή αντίστοιχων τελών στον ΟΒΙ



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

Βιομηχανικό σχέδιο (Industrial Design)

Υπεύθυνος φορέας: OBI

Βασικές προϋποθέσεις για την προστασία ενός βιομηχανικού σχεδίου είναι να είναι νέο, δηλαδή να μην έχει διατεθεί στο κοινό κανένα πανομοιότυπο σχέδιο ή υπόδειγμα, και να έχει ατομικό χαρακτήρα, δηλαδή να δημιουργεί στον ενημερωμένο χρήστη μοναδική εντύπωση έναντι οποιουδήποτε άλλου σχεδίου.



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

Άλλοι τίτλοι ιδιοκτησίας OBI

- **Διπλώματα τροποποίησης**
- **Συμπληρωματικά πιστοποιητικά προστασίας για φάρμακα**
- **Συμπληρωματικά πιστοποιητικά προστασίας για φυτοπροστατευτικά προϊόντα**
- **Πιστοποιητικά καταχώρησης για τις τοπογραφίες προϊόντων ημιαγωγών**



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

® ή TM

Εμπορικά σήματα
(trade marks)

Κοινοτικό σήμα

Υπεύθυνος
φορέας

Γενική Γραμματεία
Εμπορίου

www.gge.gr

Τέλος κατάθεσης €60

Ευρωπαϊκός οργανισμός
εμπορικών σημάτων &
σχεδίων

<http://oami.europa.eu>

Basic fee: 900 €

(e-filing: 750 €)



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

® ή TM

Τι μπορεί να κατοχυρωθεί

- Όνομα
- Σχήμα
- Domain Name
- Μουσική
- Χρώμα
- Λογότυπο
- Σλόγκαν
 - *Just do it*
 - *I'm Lovin it*
 - *Don't leave home without it*
 - *Good to the last drop*
 - *Think different*
 - *Once you pop, you can't stop*

Invented words

- Amazon
- Google
- e-bay
- Skype
- Facebook



ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (IPR)

Πνευματική ιδιοκτησία (Copyright)

**Υπεύθυνος φορέας: Οργανισμός Πνευματικής
Ιδιοκτησίας, Υπουργείο Πολιτισμού**

Μετσόβου 5, 10682 Αθήνα

Τηλ. 210 8253715

www.culture.gr



ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (COPYRIGHT)

► ΤΙ ΚΑΛΥΠΤΕΙ

- Λογισμικό
- Κινηματογράφο
- Μουσική
- Παντομίμες και χορογραφίες
- Γραφικά, χάρτες, γλυπτική,
- Κινούμενα σχέδια και άλλα οπτικοακουστικά
- Ηχογραφήσεις μουσικής
- Αρχιτεκτονικές εργασίας
- Παιχνίδια



COPYRIGHT IN ACTION



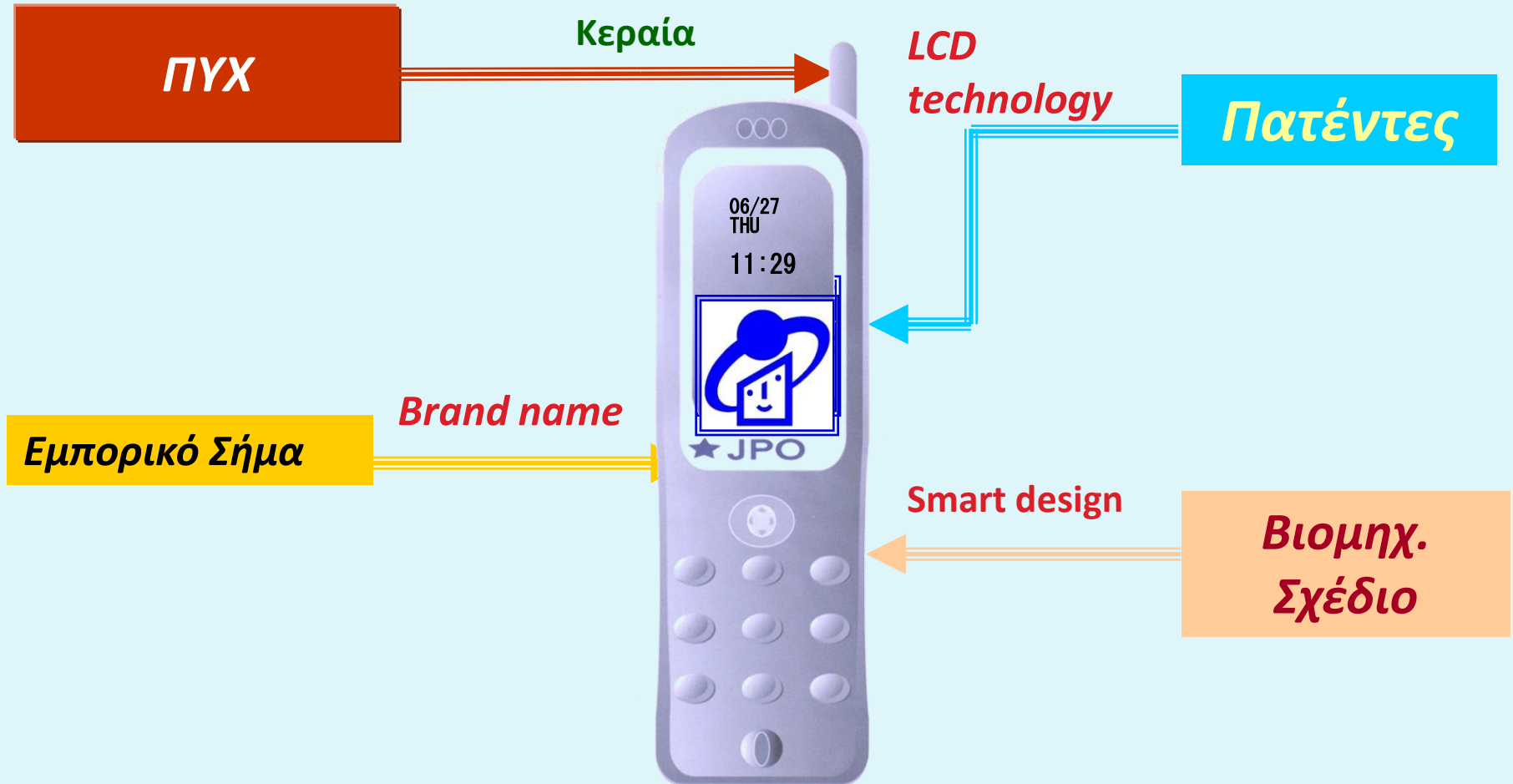
- *Ο Paul McCartney που έκλεισε τα 70 του στις 18 Ιουνίου, ήταν ένας από τους Beatles*
- *Το 1985 πούλησε τα δικαιώματα 251 δίσκων του στο Michael Jackson για \$47 εκ.*
- *Φανταστείτε το σοκ που έπαθε όταν έμαθε πως για να παίξει τα κομμάτια του σε μια συναυλία το 1989 χρειαζόταν την άδεια του Jackson.*
- *Οι οικογένεια Jackson έχει τα δικαιώματα για μέχρι 70 χρόνια από το θάνατο του McCartney.*

COPYRIGHT IN ACTION



- ***Ο J R Tolkein συγγραφέας του «Άρχοντα των Δακτυλιδιών» πέθανε το 1973***
- ***Τα δικαιώματα του μεταβιβάστηκαν στο γιό του.***
- ***Αυτός ποτέ δεν πίστεψε ότι θα αναπτυσσόταν τεχνολογία για να τους δώσει πρακτική αξία ώστε να αξιοποιηθούν***
- ***Πούλησε τα δικαιώματα για £10,000***
- ***Τα δικαιώματα από τις ταινίες έχουν αποδώσει εκατομμύρια και θα συνεχίζουν μέχρι το 2043 !!***

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΔΙ



ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΔΙ

ΕΙΔΟΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ (ΕΤΗ)
Δίπλωμα Ευρεσιτεχνίας	20
(ΠΥΧ) Utility Models	0
Βιομηχανικά Σχέδια	25
Εμπορικά Σήματα	10
Copyright	 + 70
Εμπορικά Μυστικά	-

EUROPEAN PATENT OFFICE INFORMATION

www.epo.org

How to get a European patent

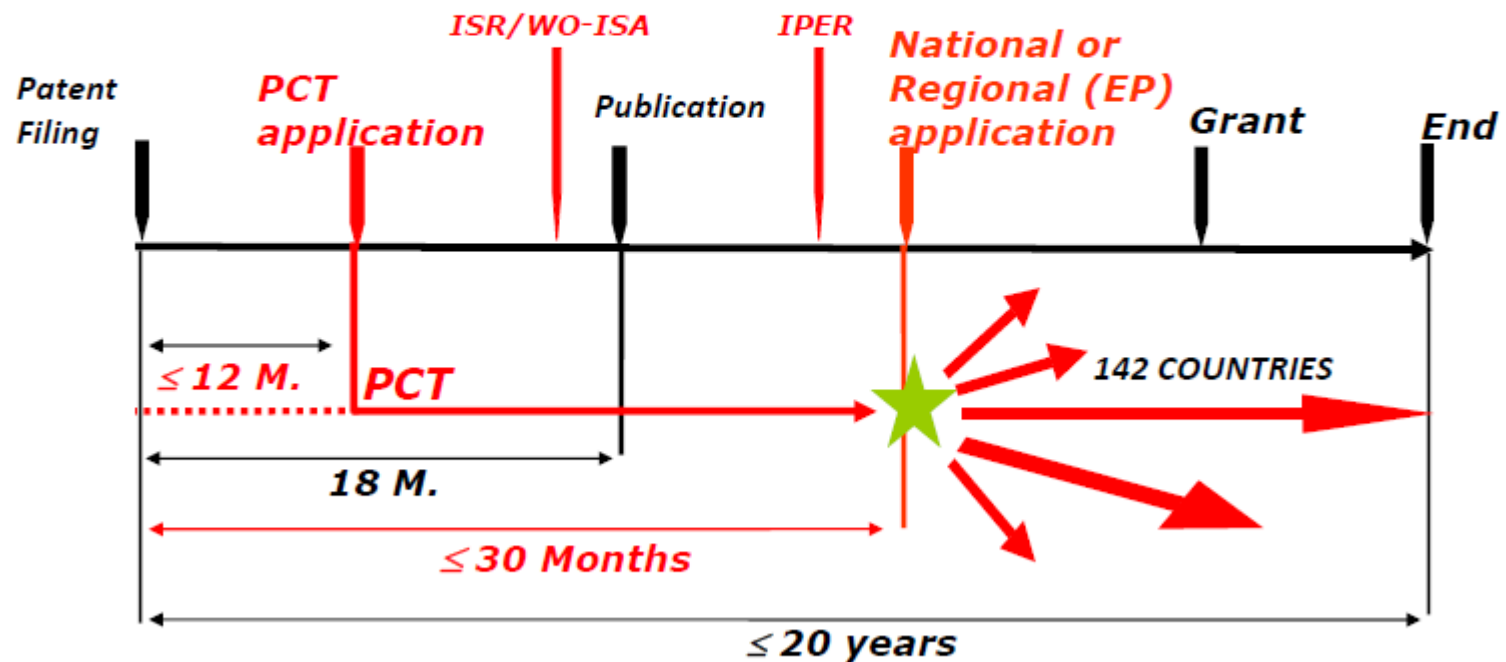
[http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/8266ED0366190630C12575E10051F40E/\\$File/guide_for_applicants_part1_05_10_en.pdf](http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/8266ED0366190630C12575E10051F40E/$File/guide_for_applicants_part1_05_10_en.pdf)

Guidelines for Examination in the European Patent Office

[http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/7ffc755ad943703dc12576f00054cacc/\\$FILE/guidelines_2010_complete_en.pdf](http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/7ffc755ad943703dc12576f00054cacc/$FILE/guidelines_2010_complete_en.pdf)

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΜΕΤΑΤΡΟΠΗΣ ΔΙΠΛ. ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ ΣΕ ΔΙΕΘΝΕΣ

PCT ROUTE TO EPO PATENT



ΚΟΣΤΟΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΔΙΠΛ. ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ

COST OF A EUROPEAN PATENT

Protection in (e.g.):

Germany

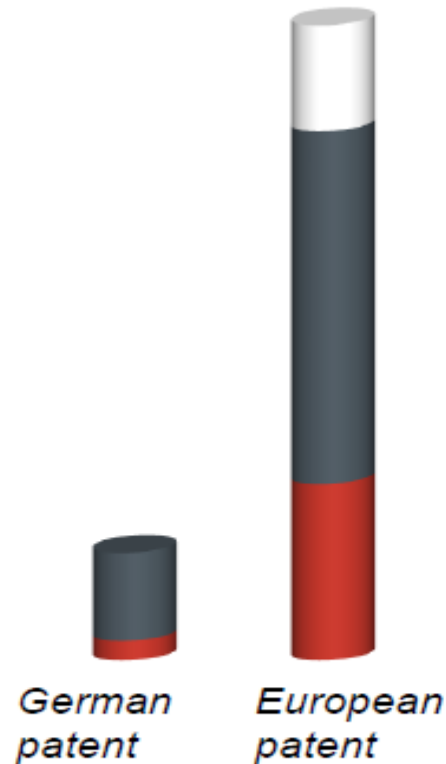
United Kingdom

France

Italy

Spain

Switzerland



*EUR 3 000 translations**

*EUR 10 000 patent attorney fees**

*EUR 5 000 patent office fees**

** Estimated cost. Actual cost depends very much on the specifics of the individual case.*

ΑΓΟΡΑ & ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ: ΒΑΣΙΚΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

- Ποια είναι η γεωγραφική κατανομή της αγοράς;
- Ποιο είναι το μέγεθος της αγοράς σε όρους μονάδων προϊόντος ή χρηματικής αξίας;
- Πόσο γρήγορα αναπτύσσεται η αγορά και ποιες είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν;
- Σε ποιο τμήμα της αγοράς και σε τι μερίδιο στοχεύετε; Τεκμηριώστε γιατί.
- Αν η αγορά δεν υπάρχει ή δεν είναι αναπτυγμένη, πως και πότε περιμένετε να αναπτυχθεί;
- Πως θα επηρεαστεί η αγορά από την είσοδο της επιχείρησής σας;
- Ποια είναι η δομή της αγοράς; Υπάρχουν πολλοί μικροί πελάτες ή μόνο μερικοί μεγάλοι; Είναι κερδοφόροι; Πως θα ανταποκριθούν
- Ποιες είναι οι απαιτήσεις των πελατών σας;
- Πως η επιχείρησή σας θα ανταποκριθεί στις απαιτήσεις τους και στη ζήτηση; (παρούσα και μελλοντική)
- Ποιοι είναι οι κύριοι ανταγωνιστές σας; Ποια είναι τα ισχυρά και ασθενή σημεία τους; Διαθέτουν τεχνογνωσία και ευρεσιτεχνίες; Ποιες είναι οι μέθοδοι που χρησιμοποιούν στην παραγωγή; Είναι κερδοφόρες επιχειρήσεις;
- Πως θα αντιδράσουν με την είσοδο ενός νέου ανταγωνιστή στην αγορά;
- Διαθέτει κάτι μοναδικό η επιχείρησή σας; Υπάρχει κάποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

«Γνωρίστε τον εχθρό, γνωρίστε τον εαυτό σας και σε εκατό μάχες δεν θα χάσετε καμιά»

Σουν Τζου, «Η τέχνη του πολέμου», 400 π.χ.

Γνωρίστε τον κλάδο σας και τους ανταγωνιστές σας

- ▶ *Κύριοι ανταγωνιστές*
- ▶ *Μερίδια αγοράς*
- ▶ *Σύγκριση με τα προϊόντα του ανταγωνισμού*

Αποφασίστε τι θέλετε να είστε

- ▶ *Ηγέτης*
- ▶ *Να παρακολουθείτε τους πρωταγωνιστές*
- ▶ *Μιμητής*
- ▶ *Ενδιαφέρεστε για ένα ειδικό τμήμα της αγοράς (niche market)*



ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

ΚΑΤΑΛΑΒΕΤΕ ΤΟΥΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΣΑΣ

- ▶ Προσδιορίστε τον τομέα δραστηριότητας σας και βρείτε ποιοι σας ανταγωνίζονται (πχ ROLEX)
- ▶ Διαιρέστε τους σε στρατηγικές ομάδες
- ▶ Αποτιμήστε τα προϊόντα τους
- ▶ Αποτιμήστε την τοποθέτησή τους στην αγορά με βάση τους πελάτες-στόχο και τις τιμολογιακές πολιτικές τους
- ▶ Αποτιμήστε τις στρατηγικές τους, τις τιμές, τη διαφήμιση
- ▶ Προβλέψτε πως θα συμπεριφερθούν και θα αντιδράσουν στην αγορά στο μέλλον
- ▶ Ενημερώνεστε συνεχώς γι' αυτούς και για τους νέους ανταγωνιστές που ετοιμάζονται να εισέλθουν στην αγορά
- ▶ Προσδιορίστε το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα και βασιστείτε σ' αυτό



ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

ΒΗΜΑ 1 : ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

Έρευνα αγοράς, Πληροφορίες

Αγορές καταναλωτών

Οργανωμένες αγορές (Βιομηχανία, κρατικές προμήθειες, μεταπώληση)

ΒΗΜΑ 2 : ΕΠΙΛΕΓΟΝΤΑΣ ΑΓΟΡΕΣ - ΣΤΟΧΟΥΣ

Μέτρηση και πρόβλεψη ζήτησης

Κατηγοριοποίηση αγορών, στόχευση και τοποθέτηση του προϊόντος στην αγορά

ΒΗΜΑ 3 : ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΜΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Σχεδιασμός προϊόντων Τιμολόγηση

Τοποθέτηση στην αγορά Προώθηση

ΒΗΜΑ 4 : ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑΣ

Ανάλυση ανταγωνιστών

Στρατηγικές μάρκετινγκ

Τιμολόγηση

Οργάνωση και έλεγχος προγραμμάτων μάρκετινγκ



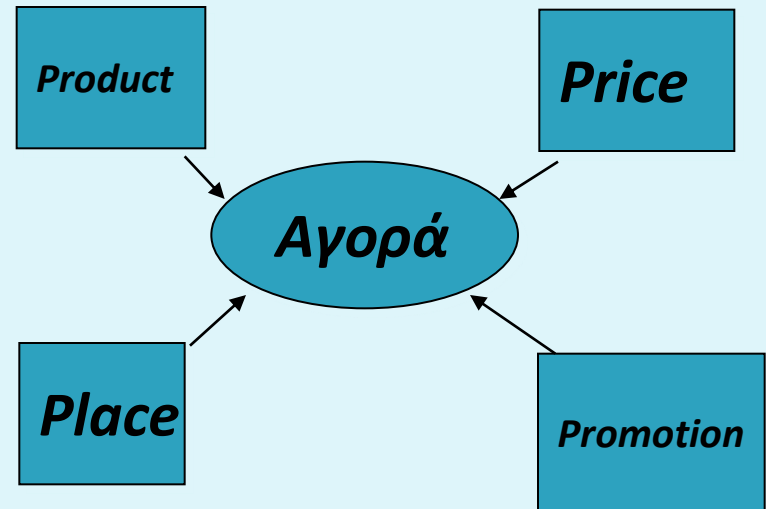
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΜΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Μίγμα μάρκετινγκ: Καθετί που κάνει η επιχείρηση για να επηρεάσει τη ζήτηση του προϊόντος της.

4 κατηγορίες (the four “Ps”) :

*Προϊόν (Product),
Τιμή (Price),
Τοποθέτηση (Place),
Προώθηση (Promotion)*



ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- ▶ Μπορεί να συνεπάγεται σημαντικές δεσμεύσεις σε επενδυμένο κεφάλαιο σε εξοπλισμό και εγκαταστάσεις.
- ▶ Για μια *start-up*, αυτό μπορεί να συνεπάγεται μεγάλο επενδυτικό κίνδυνο.
- ▶ Εξέταση της δυνατότητας υπεργολαβίας της παραγωγής ή του *leasing*
- ▶ Συνήθως, το κόστος της παραγωγής απαιτεί πρόβλεψη 5ετίας ώστε να είναι δυνατή η πρόβλεψη χρηματοροών, ισολογισμών, ανάλυση νεκρού σημείου κλπ



ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Πρέπει να στηρίζονται σε αξιόπιστες πληροφορίες σχετικά με:

- Το μέγεθος της αγοράς*
- Τις ανάγκες των πελατών*
- Την τμηματοποίηση της αγοράς*
- Το στάδιο ανάπτυξης της αγοράς*
- Τα ισχυρά σημεία και τις αδυναμίες των ανταγωνιστών*
- Τον όγκο των παραγγελιών*
- Τα επίπεδα συναλλαγών με κρίσιμους πελάτες*
- Ιστορικά στοιχεία από την ανάπτυξη της επιχείρησης κλπ*



ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ

Έσοδα πωλήσεων = (σταθερό + μεταβλητό) κόστος

(Μονάδες προϊόντος που πρέπει να πωληθούν για να παραχθεί κέρδος μηδέν)

$NS = \text{Σταθερό κόστος} / (\text{Τιμή μονάδας} - \text{Μοναδιαίο μεταβλητό κόστος})$

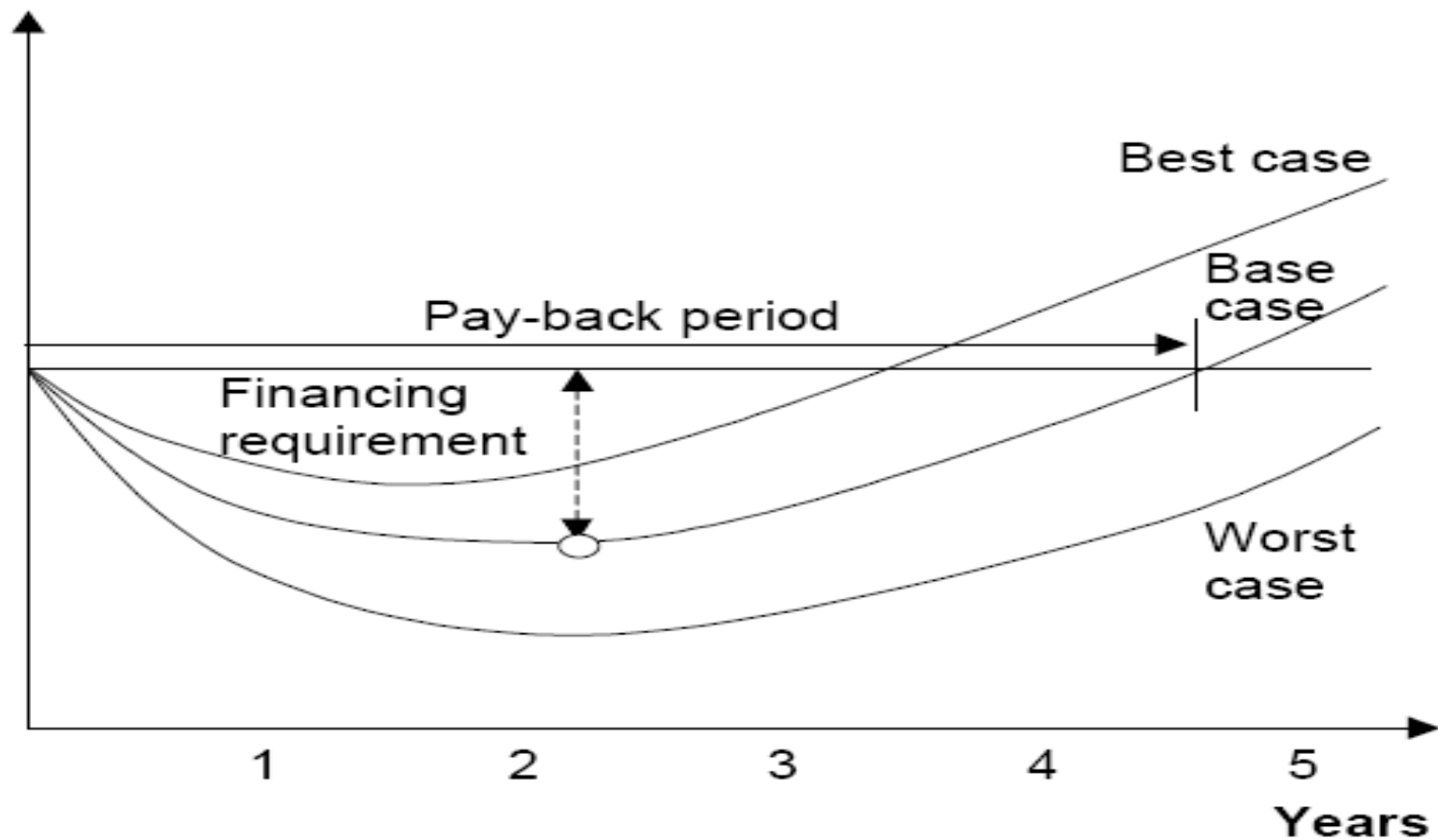
- Είναι η επιβεβαίωση ότι η επιχείρηση είναι βιώσιμη*
- Ετοιμάστε μερικά εναλλακτικά σενάρια, καλύτερα και χειρότερα (π.χ. αυξάνοντας ή ελαττώνοντας τα κόστη και τις πωλήσεις)*

Μεγαλύτερες και πιο σύνθετες επενδύσεις απαιτούν τη χρήση πιο σύγχρονων και περίπλοκων μεθόδων αποτίμησης (π.χ. Καθαρή παρούσα αξία (NPV), Internal Rate of Return κλπ)



ΣΕΝΑΡΙΑ

Συνήθως 3: Αισιόδοξο, απαισιόδοξο, ρεαλιστικό



ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

1. Στηριζόμενοι στις προβλέψεις σας, αναφέρετε πόσα μετρητά χρειάζεστε για το ξεκίνημα της επιχείρησης και αναφέρετε πότε θα είναι δυνατή η επιστροφή των χρημάτων της επένδυσης.
2. Βασισμένοι στις προβλέψεις χρηματοροών, εξηγήστε πότε απαιτούνται σημαντικοί πόροι
3. Ποιο ποσό χρημάτων θα συνεισφέρετε εσείς και οι συνεργάτες σας;
4. Πότε νομίζετε ότι θα έχετε στη διάθεση σας τη χρηματοδότηση από όλες τις πηγές;
5. Αν εκδώσετε μετοχές, πως θα αποτιμήσετε την αξία τους;
6. Τι προσφέρει στον επενδυτή η συμμετοχή του στην επιχείρηση;
7. Ποιες είναι οι δυνατότητες και η μεθοδολογία εξόδου των επενδυτών;
8. Υπάρχουν εξασφαλίσεις για τους δανειοδότες;
9. Ποιες οι πιθανότητες αποτυχίας και τα επίπεδα κινδύνου για τους επενδυτές
10. Ποιοι οι τρόποι διαχείρισης και μετριασμού των κινδύνων και των συνεπειών τους



ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Ε.Σ. ΣΕ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

ΠΟΤΕ ΜΗ ΔΩΣΕΤΕ ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ ΤΟΥ Ε.Σ. ΣΑΣ ΣΕ ΚΑΠΟΙΟ
ΠΟΥ ΔΕΝ ΤΟ ΕΧΕΙ ΖΗΤΗΣΕΙ ΡΗΤΑ

Χρηματοδότηση ΕΣ από δυνητικούς επενδυτές
(Τράπεζες, Business Angels, VC κ.λ.π.):

- ▶ *Απαιτεί πολύ χρόνο και μεγάλη προσπάθεια*
- ▶ *Συνήθως η παρουσίαση είναι σύντομη
(elevator pitch ή elevator speech)*



ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Ε.Σ. ΣΕ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΤΙ ΣΚΕΦΤΟΝΤΑΙ ΟΤΑΝ ΤΟ ΔΙΑΒΑΣΟΥΝ

ΤΡΑΠΕΖΕΣ	<i>Υπάρχει εγγύηση και ταμειακές ροές για την πληρωμή των δανείων</i>
ΚΡΑΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	<i>Συμβολή στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, δυνατότητα πληρωμής φόρων, εξαγωγές, ανταγωνιστικότητα</i>
ΦΙΛΟΙ, Β.Α.	<i>Θα πάρουν πίσω τα λεφτά τους;</i>
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ VC	<i>Ιδιαιτερότητα, προοπτικές ανάπτυξης</i>
ΘΕΣΜΙΚΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ	<i>Αξιοπιστία και φερεγγυότητα, μακροπρόθεσμη ανάπτυξη</i>
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	<i>Εκπλήρωση τυπικών απαιτήσεων για δημόσια εγγραφή ή ιδιωτική τοποθέτηση</i>

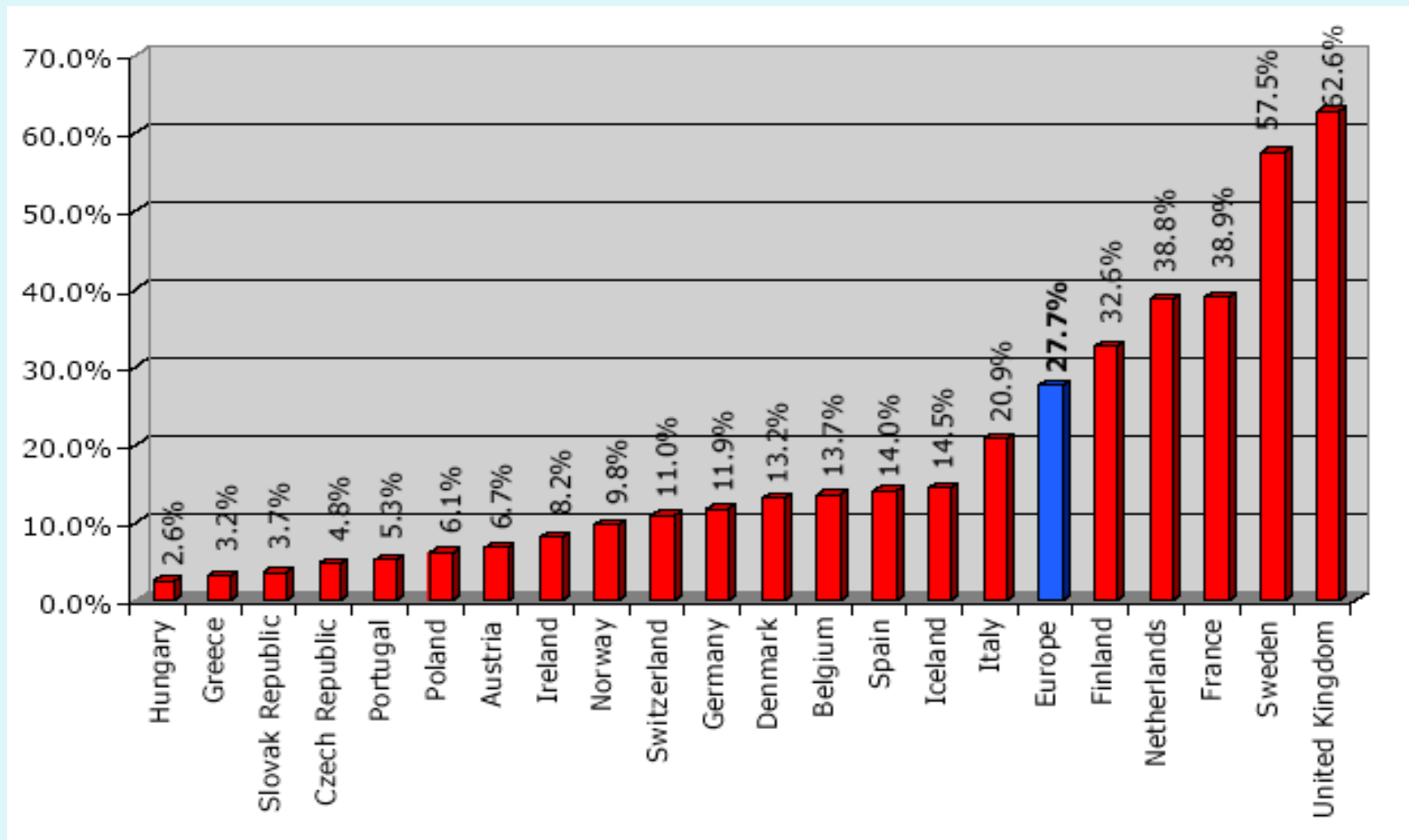


ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ ΠΟΥ ΦΤΑΝΟΥΝ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ VC

	%
Υποβάλλονται	100
Απορρίπτονται με μια ματιά	60
Απορρίπτονται μετά λίγες ώρες	20
Ερευνώνται σε βάθος	20
Απορρίπτονται μετά από την έρευνα	15
Διαφωνία στις διαπραγματεύσεις	3
Πραγματοποιείται επένδυση	2



ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ VENTURE % ΑΕΠ, ΕΥΡΩΠΗ

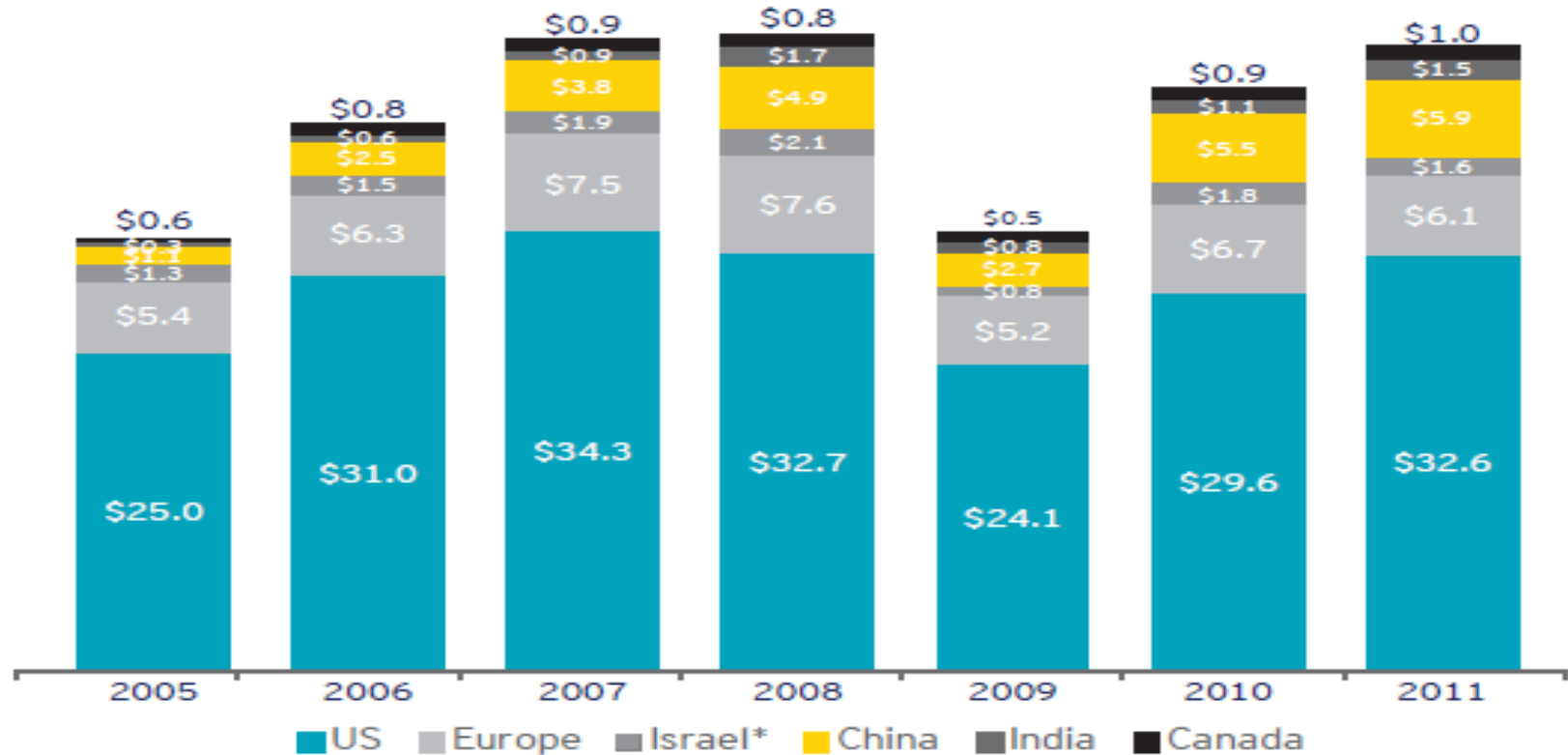


20 Εταιρείες VC στην Ελλάδα, 11 με τη συμβολή του ΤΑΝΕΟ

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ VENTURE CAPITAL ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Global annual venture capital investment, 2005-11

Totals:							
(Rounds)	4,641	4,961	5,642	5,211	4,522	4,958	4,959
Totals:							
(US\$b)	33.9	42.7	49.4	49.8	34.2	45.6	48.7



ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

- **Επιλέξτε τον κατάλληλο επενδυτή που σας ταιριάζει**
- **Προσοχή στο Ε.Σ. που θα του δώσετε**
- **Τεκμηριώστε την αξιοπιστία σας**
- **Προσπαθήστε να τονίσετε την ικανότητα των συνεργατών σας**
- **Αποφύγετε να αναφέρετε ισχυρούς ανταγωνιστές σας**
- **Προετοιμαστείτε να παρουσιάσετε τον τρόπο που η επιχείρηση θα κερδίσει χρήματα**
- **Να είστε ρεαλιστές στις απαιτήσεις σας**
- **Το προσωπικό στυλ της παρουσίασης είναι πολύ σημαντικό**



10 ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΟΠΟΙΟΥΣ ΕΝΑ ΕΣ ΑΠΟΡΡΙΠΤΕΤΑΙ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

- ▶ *Πρόχειρη ή ανειλικρινής παρουσίαση*
- ▶ *Μεγάλο κείμενο με γενικεύσεις*
- ▶ *Μικρό, αδύναμο και αόριστο κείμενο*
- ▶ *Δεν υπάρχουν σαφή δεδομένα και ουσιαστικές λεπτομέρειες*
- ▶ *Υπάρχουν σφάλματα δεδομένων*
- ▶ *Παραλείψεις σε θέματα ζωτικών δεδομένων, πόρων ή γνώσεων*
- ▶ *Ανεπαρκής ανάλυση σεναρίων*
- ▶ *Αδικοιολόγητα αισιόδοξες οικονομικές προβλέψεις*
- ▶ *Το ΕΣ δημιουργείται για την εξεύρεση χρηματοδότησης και όχι για τη διοίκηση της εταιρείας*
- ▶ *Το σχέδιο έγινε από συμβούλους που αναπαρήγαγαν κάποιο παρόμοιο που είχαν*



ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΤΑΙ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Στη σημερινή παγκόσμια οικονομία:

- **Η πληροφορία είναι η πιο ακριβή πρώτη ύλη και η σωστή χρήση της, τέχνη**
- **Ο πελάτης είναι το σημαντικότερο στοιχείο**
- **Το περιβάλλον είναι ασταθές**
- **Η τεχνολογία απαξιώνεται γρήγορα**
- **Η νέα οικονομία χαρακτηρίζεται από εξειδίκευση, ευελιξία, διαφοροποίηση, δικτύωση**



ΡΥΘΜΟΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

- ▶ **1930 : κόστος 3 min τηλεφωνικής επικοινωνίας NY-Λονδίνο ~ \$300**
- ▶ **2000 : αντίστοιχο κόστος : \$ 0,2**
- ▶ **Σήμερα: δυνατότητα δωρεάν επικοινωνίας (Skype, Viber κλπ)**
- ▶ **30 τελευταία χρόνια : Το κόστος της υπολογιστικής δύναμης (computer processing power) μειώθηκε πλέον του 99,999 %**
- ▶ **Britannica : κόστος το 1992, \$1600, σήμερα: δωρεάν**

Στις προηγούμενες «τεχνολογικές επαναστάσεις»: πολύ μικρότερη μείωση κόστους



ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ - ΝΕΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- ▶ Έλεγχος εξ' αποστάσεως (πχ γεωργία ακριβείας)
- ▶ Τηλε-επιτήρηση
- ▶ Μετάδοση εικόνας και ήχου σε πραγματικό χρόνο
- ▶ Τηλε-ιατρική
- ▶ Τηλε-συνδιάσκεψη
- ▶ VoIP Τηλεφωνία
- ▶ Τηλε-εκπαίδευση
- ▶ (Κοινωνική) δικτύωση !!!
- ▶ Εφαρμογές σε ενέργεια, υπηρεσίες (πχ τουρισμός)
- ▶ Επιχειρηματικότητα



ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ - ΝΕΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

- ▶ Το διαδίκτυο αποτελεί σήμερα την πλέον σημαντική πύλη αναζήτησης γνώσης, καινοτομίας και εξωστρέφειας.
- ▶ Δεκάδες υπηρεσίες που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από νέους επιχειρηματίες
- ▶ Υπηρεσίες κοινωνικής δικτύωσης ως μέσο:
 - προώθησης ιδεών
 - οργάνωσης ομάδων κάτω από ένα κοινό στόχο / όραμα
 - προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών



«ΕΞΥΠΝΑ» ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

Google
Youtube
LinkedIn
Facebook
Groupon
Skype

Skroutz
Bestprice



ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΠΡΩΤΟΓΕΝΟΥΣ ΤΟΜΕΑ

ΚΡΗΤΗ: Μοναδικός τόπος για υψηλής ποιότητας τοπικά προϊόντα

- ▶ Φρούτα και λαχανικά
 - ▶ Προϊόντα ελιάς, κρασί
 - ▶ Μελισσοκομία, Σαλιγκάρια
 - ▶ Σπαράγγια
 - ▶ Εκτροφή ζώων, τυροκομικά
 - ▶ Αρωματικά φυτά
 - ▶ Βιολογικές καλλιέργειες
 - ▶ Οικοτεχνία (γυναικείοι συνεταιρισμοί)
 - ▶ Νέες καλλιέργειες πχ. αλόη
 - ▶ Ενέργεια, περιβάλλον
 - ▶ Αγροτουρισμός
 - ▶ Πολιτισμός & πρωτογενής τομέας
- Ρόλος νέων τεχνολογιών**



ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΕΝΤΑΣΗΣ ΓΝΩΣΗΣ

- Πληροφόρηση - Κατάρτιση– καλλιέργεια επιχειρηματικής κουλτούρας
- Φάση προπαρασκευής (ιδέες, ανθρώπινοι πόροι, Προστασία Διανοητικής Ιδιοκτησίας, κλπ)
- Σκοπός – Επιχειρηματικός Σχεδιασμός
- Υποδομές επιχειρηματικής Υποστήριξης (Θερμοκοιτίδες, Τεχνολογικά Πάρκα, Κέντρα Καινοτομίας)
- Τεχνολογική Υποστήριξη (Πανεπιστήμια, Ερευνητικά Εργαστήρια κλπ)
- Σχήματα Καθοδήγησης (Mentoring)
- Θεσμικό πλαίσιο
- Διαθεσιμότητα χρηματοδότησης (seed capital, business angels, VC etc)



10 ΚΡΙΣΙΜΑ ΣΗΜΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥΣ ΤΕΧΝΟΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

- 1. Η τεχνολογία πρέπει να είναι “market driven”
- 2. Δεν πρέπει να υποτιμάται ο χρόνος και οι πόροι που απαιτούνται
- 3. Απαραίτητη η αξιοποίηση της ευκαιρίας όσο το δυνατόν γρηγορότερα (“window of opportunity” αλλά: R. Branson, Οι ευκαιρίες είναι σαν το λεωφορείο?)
- 4. Κατάλληλο επιχειρηματικό σχέδιο και εκπαιδευμένοι μάνατζερ
- 5. Έμπειροι επενδυτές
- 6. Έμπειρο διοικητικό συμβούλιο
- 7. Εκτίμηση όλων των δυνατοτήτων αξιοποίησης
- 8. Οι εφευρέτες δεν είναι κατ’ ανάγκη κατάλληλοι μάνατζερ
- 9. Αξιοποίηση όλων των δυνατοτήτων που παρέχονται από τους ενδιαμέσους φορείς
- 10. Δικτύωση !!!!!!!

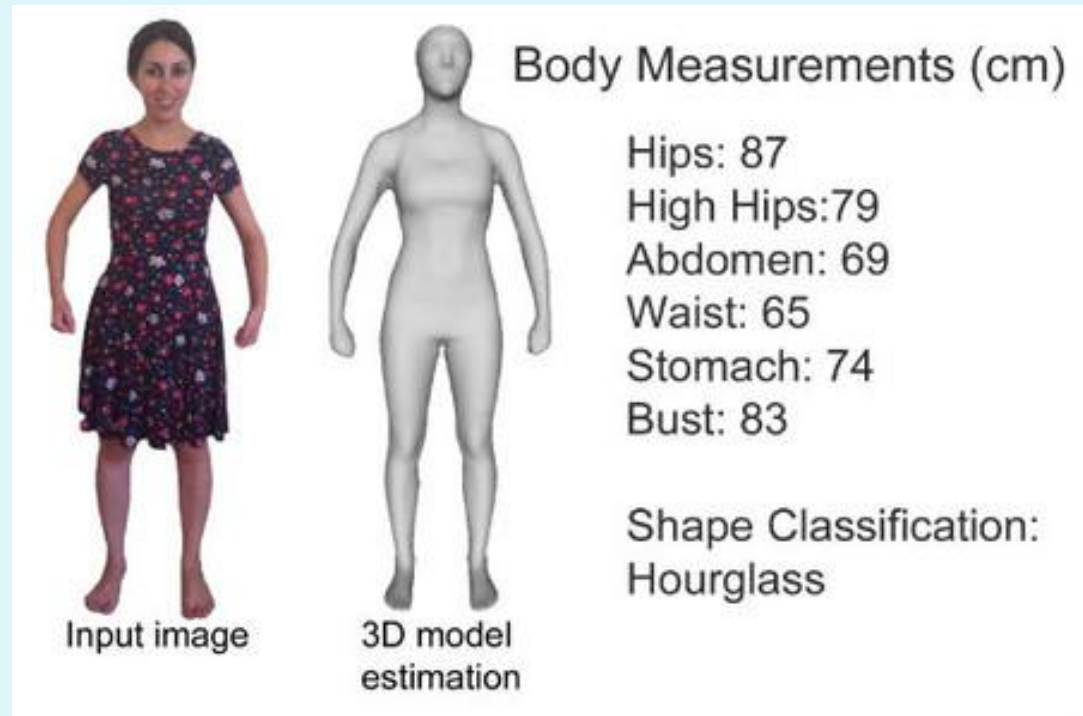


ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ «ΜΕΖΟΥΡΑ» ΓΙΑ ON LINE SHOPPING

<http://www.guildfordpeople.co.uk/University-Surrey-develops-body-scanner-online/story-17381038-detail/story.html>

Using a smartphone camera or a webcam, the tool takes measurements at different points of the body and combines these with a person's overall proportions to build up a detailed 3D image.



ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

BUGSENSE

www.bugsense.com

*BugSense is made for mobile developers.
What are my most frequent errors in my
last release? What devices are more
affected? BugSense has the answers you
are looking for!*

*Η πλέον διαδεδομένη πλατφόρμα για bugs
ψηφιακών εφαρμογών.*

Έδρα: Silicon Valley

Αδυναμία χρηματοδότησης στην Ελλάδα

*Χρηματοδότηση από έλληνες
επιχειρηματίες στη Silicon Valley
(100.000 €, 2011)*



03/12/2012: bugsense announces support for windows 8



ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

SYMBIOSIS

<http://symbiosis.ee.auth.gr/e-Symbiosis/Welcome.html>

<http://tech.in.gr/news/article/?aid=1231192896>

Μια νέα προσέγγιση στην αντιμετώπιση της νόσου Αλτσχάιμερ κέρδισε το φετινό βραβείο στον φοιτητικό διαγωνισμό Imagine Cup που διοργανώνει κάθε χρόνο από το 2003 η Microsoft και στην Ελλάδα. Οι φοιτητές του Τμήματος Ηλεκτρολόγων Μηχανικών και Μηχανικών Υπολογιστών του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, με μέντορα έναν καθηγητή που έχει οδηγήσει στην πρώτη θέση κι άλλες ομάδες στο παρελθόν, τον Λεόντιο Χατζηλεοντιάδη, φαντάστηκαν έτσι έναν κόσμο όπου η τεχνολογία συμβάλλει στην επίλυση ενός από τα μεγαλύτερα σύγχρονα προβλήματα.

<http://www.youtube.com/watch?v=ZrG5X-zrTGI&noredirect=1>



j.mp/CatStacker

<http://puckipedia.com>



ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ (ΤΑ ΝΕΑ 23-24/6/2012)

Νέοι,
τόλμηροί
ψάχνουν
και βρίσκουν

Αυτοί που βάζουν στοίχημα με την οικονομική κρίση και τις δυσώδεις προβλέψεις και το κερδίζουν

The Γαργαλιές Γαργαλιάνοι

Την ώρα που η ανεργία στην Ελλάδα σιτίζει κάθε γκέκο και οι επιχειρήσεις κλείνουν για μια μετά την άλλη, η start up γεννά, οι νέοι διαδίδει και δημιουργεί. Οι Έλληνες που κάνουν πράξη τα υστερήματα επιχειρηματίων τους όνειρα, βάνει ειδικά για την ανάπτυξη της χώρας τους σφύρος ανάπτυξης παράλληλα ως παράδειγμα για όλους. Ήθελαν ένα ιδιοκτήτη να το παίξουν. Με όχημα τότε περισσότερες επιτηδεύμενες επιχειρηματίων υφιστάμενων.

«ΤΑ ΝΕΑ» παρουσιάζουν τους ανθρώπους που βρίσκονται πίσω από τις ιδέες και τις πράξεις και καταγράφουν όλα όσα λένε για τον ρόλο της οικονομικής ανάπτυξης, για τη σημασία της και σ' αυτούς ως πενήσιτος κάποιος.



Any title and associated, AllCopyrights Reserved,
All Rights Reserved, All Rights Reserved



Alle Informationen sind zu Ihren persönlichen Daten und werden nicht an Dritte weitergegeben. Sie können Ihre Einwilligung jederzeit widerrufen. Weitere Informationen finden Sie in unserer Datenschutzerklärung.



www.mph.ac.uk/undergraduate/Admission/Non-EU-students/Apply-for-a-visa/

ANYRIDE.GR
«Επενδύουμε
στην εργασία μας»

[illegible]

LOFTZWORK
«Ο φόβος φέρνει
μεγαλύτερη ύφεση»

[illegible]

**LogoNet: A System for Translating
Nonverbal Behavior**

ΜΕΣΑ ΟΠΑΝΤΟ ΠΩΛΕΙΟ ΕΡΓΟΝ
«Εν έχεις plan b
θα αποτύχεις»

Για το ενδιαφέρον σχετικά με το θέμα της αποδοχής των μεταναστών στην Ελλάδα, η ΕΕΤΑΑ ανακοίνωσε ότι η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα στην Ευρώπη που δεν έχει εντάξει την αποδοχή των μεταναστών στην ΕΠΤΟΝ, ο οποίος δεν γράφεται σε βελτιστοποιημένο αλλά σε παραδοσιακό ελληνικό γράμμα. Η ΕΕΤΑΑ ανακοίνωσε ότι το 2011 η αποδοχή των μεταναστών στην Ελλάδα ήταν 10,5%, ενώ στην Ευρώπη ήταν 10,5%, ενώ στην Ελλάδα ήταν 10,5%.

Αντας καλύτερος άνθρωπος που συμπεριφέρεται ηθικά και το έκανα μιας ταπεινής σου θέλησης όπως άλλωστε. Σίγουρα κατανοώ και το μαζωτικό σου. Η κατανοητική συνειδητότητα, αν επιθυμείς με πολλούς επιβλεπόμενους συμπεριμαρτυρίες, δεν τους εφάρμοζε. Δεν μπορείς να καθυστερήσεις τα θα συμβεί σε ένα - ένα χρόνο. Αν καθυστερήσει ήταν, δεν θα έπρεπε τίποτα να σου.

As was to be expected, the most common use of *Salpiglossis* vulgaris, perhaps, is as a garden annual. It is used in the same way as *Antirrhinum*. *Salpiglossis* does not overwinter well, but the flowers are very long lasting in the garden. It is also used as a bedding plant, and *Salpiglossis* vulgaris, *Salpiglossis* rosea – your friend – are also popular. *Salpiglossis* vulgaris is also used as a cut flower. As a bedding plant, you should choose varieties with very short stems. To produce good flowers, the flowering plants have to be given plenty of water.

ΜΟΝΙΜΟ
«Η καινοτομία είναι μέρος της λύσης»

Φορητός και στα Νέοι Οικοδομήματα και ο Μέγας Αθλητικός συγκροτήματα του υποποδομής Συγκροτήματα Ευρωπαϊκού Στάδιου Πλαν 2010 Competition οργανώσεως του σταδίου Όχι για να κατασκευαστεί αλλά να υποστηρίξει. Μην το ξεχάσετε και τον αντιστοιχισμό παρακαλώ - η πορεία του σταδίου ή η πορεία του υποποδομής ή η πορεία του ΕΛΛΑΔΑ, επομένως το Μονόκλινο ΕΛΛΑΔΑ και ο αντιστοιχισμός του αντιστοιχισμού.

[illegible][illegible]

Movie: *Millions* (Paramount)
Video: *Millions* (Paramount)

WWW.DOPIOS.COM
«Η κρίση μπορεί
να είναι η ευκαιρία»

[illegible][illegible]

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

1. EUROBANK (www.kainotomeis.gr)



2ος Διαγωνισμός, 2012



ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

2. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ (www.nbg.gr)



**3^{ος} Διαγωνισμός i-Bank: Καινοτομία και Τεχνολογία,
2012**



ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

3. MESUP (www.cycrete-mentor.eu)

Δεκέμβριος 2012 – Απρίλιος 2013

4. Crazy Business ideas (<http://www.ist.edu.gr/en/crazy-business-ideas-2012.html>)

Πρωτοβουλία του IST College

3^{ος} διαγωνισμός 2013, έναρξη Ιανουάριος 2013

5. Hellenic Entrepreneurship Award (www.hellenicaward.com)

Λήξη: Φεβρουάριος 2013

6. GLOBAL BUSINESS OPPORTUNITIES, www.csralahligroup.com

7. Διάφοροι φορείς (Πανεπιστήμια, Δήμοι κλπ)



ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΦΟΡΕΙΣ

Youth to Business (AIESEC), (<http://aiesec.gr>)

Health startup Europe, (<http://healthstartup.eu/>)

Meet5.blogspot.gr



www.epixeiro.gr

ΚΕΜΕΛ (Κέντρο Εθελοντών Μάνατζερς)



ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- ▶ **STARTUP GREECE:** www.startupgreece.gov.gr
- ▶ **ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΣΥΝΔΕΣΜΩΝ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:** www.esyne.gr
- ▶ **ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ:** www.neagenia.gr
- ▶ **ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΝΕΩΝ:**
www.sen.org.gr
- ▶ **ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ: ΚΑΘΕ ΝΟΕΜΒΡΙΟ,** <http://www.unleashingideas.com>
- ▶ **OPENFUND:** <http://theopenfund.com>

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΚΡΗΤΗΣ:
www.stepc.gr



12 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

1. Τα πρώτα βήματα είναι σημαντικά

Τεκμηρίωση της βιωσιμότητας της ιδέας
Πολύ καλή έρευνα αγοράς
Προσωπική μας δουλειά
Δημιουργία ομάδας

2. Πίστη στο στόχο μας

Πιστεύουμε στον στόχο, ανεξάρτητα από θυσίες

3. Επιδοτήσεις?

Δεν είναι πανάκεια, μπορούμε και αλλιώς, δεν θα υπάρχουν πάντα
Συνεργασία με φίλους, συνεργάτες, συνεταίρους

4. Δικτύωση, διασύνδεση

Χρήση διαδικτύου, προσωπικών δικτύων, δυνατοτήτων που προσφέρονται σε όλο τον κόσμο πχ. Παγκόσμια Εβδομάδα Επιχειρηματικότητας, Διαγωνισμοί, κοινωνικά δίκτυα κλπ



12 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

5. Εξωστρέφεια

Μη προσπαθούμε να πουλήσουμε το προϊόν μας ο ένας στον άλλο, Ευρώπη: ενιαία αγορά
Ευκαιρίες από την κρίση
Πελάτες είναι και οι επιχειρήσεις (B2B)

6. Αξιοποίηση Τεχνολογίας

ΤΠΕ παντού

7. Χρηματοροές

Μην πάρετε δάνειο αν δεν έχετε έσοδα
Επανεπένδυση των κερδών

8. Προσοχή στη Διανοητική Ιδιοκτησία

Κατοχύρωση ιδεών



12 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

9. Μη φοβηθείτε την αποτυχία

Μέρος του παιχνιδιού

Ελλάδα: Ο φόβος της αποτυχίας, «Τειρεσίας» κλπ

10. Προσοχή στην υπερβολική διαφήμιση

Αδυναμία ανταπόκρισης στη ζήτηση

Κανείς δεν γιγαντώνεται σε μια μέρα

11. Ελληνική πραγματικότητα

Γραφειοκρατία, ταλαιπωρία, κόστος

12. Επενδύστε στον εαυτό σας

Μάθετε καλά τη δουλειά σας

Κατάρτιση & δια βίου μάθηση, γλώσσες, εκθέσεις, ταξίδια, νέες αγορές

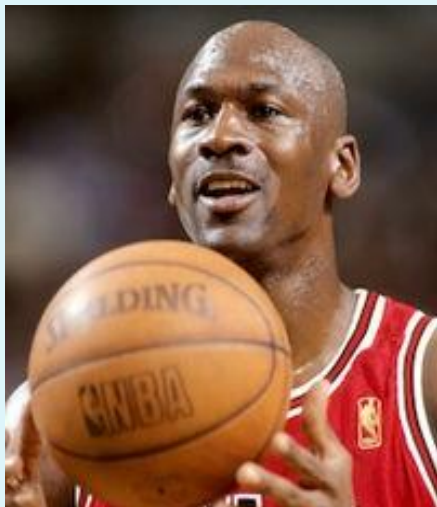


ΕΠΕΙΔΗ ΟΛΑ ΑΛΛΑΖΟΥΝ !!!

- ▶ **Κατανοήστε τις αλλαγές που συμβαίνουν**
- ▶ **Γίνετε «μεσολαβητές» της αλλαγής**
- ▶ **Χρησιμοποιήστε και αξιοποιήστε τις πληροφορίες που είναι διαθέσιμες (web, ..)**
- ▶ **Δικτυωθείτε, συνεργαστείτε**
- ▶ **Ξεκινήστε νέες επιχειρήσεις με καινοτόμες ιδέες και δοκιμάστε νέα επιχειρηματικά μοντέλα**
- ▶ **Ζήστε με τα λίγα, δημιουργήστε πολλά**
- ▶ **Να είστε ανθρωποκεντρικοί με κοινωνική υπευθυνότητα**
- ▶ **Να δουλεύετε σκληρά, να μην υποχωρείτε και να είστε αφοσιωμένοι**



MICHAEL JORDAN



- ▶ Έχασα περισσότερα από 9,000 σουτ στην καριέρα μου.
- ▶ Ηττήθηκα σε σχεδόν 300 ματς.
- ▶ Σε 26 περιπτώσεις μου εμπιστεύτηκαν το τελευταίο σουτ για τη νίκη και το έχασα.
- ▶ Έχασα και ξαναέχασα και ξαναέχασα πολλές φορές στη ζωή μου.
- ▶ Και αυτός ακριβώς είναι ο λόγος που πέτυχα στη ζωή μου.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ ΠΟΛΥ

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ?

Πληροφορίες: saitakis@stepc.gr

Τηλ. 2810391908

