



**ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

**ΑΝΑΠΤΥΞΗ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ**

**ΑΡΤΕΜΗΣ ΣΑΪΤΑΚΗΣ  
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΕΤΕΠ ΚΡΗΤΗΣ**

# ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

## ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

«Έξυπνος είναι εκείνος που αναγνωρίζει τις ευκαιρίες»

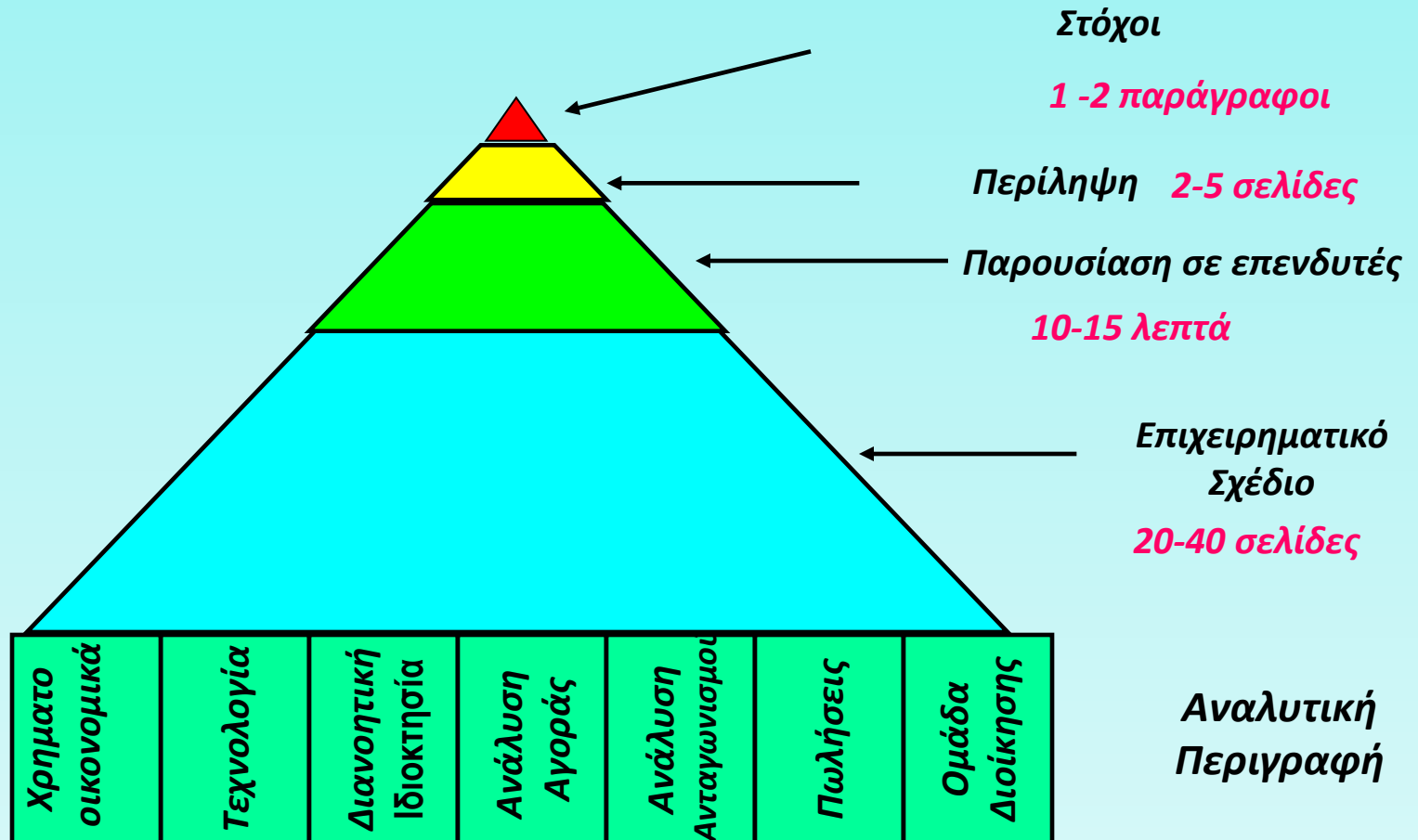
*(Κινέζικη παροιμία)*

- 1ο ΒΗΜΑ:** Καλλιέργεια και ανάπτυξη καινοτόμων ιδεών
- 2ο ΒΗΜΑ:** Αξιολόγηση ιδεών
- 3ο ΒΗΜΑ:** Προετοιμασία του Επιχειρηματικού Σχεδίου
- 4ο ΒΗΜΑ:** Υλοποίηση Επιχειρηματικού Σχεδίου

# ΓΙΑ ΠΟΙΟ ΛΟΓΟ ΣΥΝΤΑΣΣΟΥΜΕ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

- *Τεκμηρίωση του σχεδίου*
- *Συγκέντρωση πόρων*
- *Δημιουργία ενός εργαλείου διοίκησης*

# Τα βασικά στοιχεία του Ε.Σ.



# Η στόχευση του Ε.Σ.

Ακροατήριο	Θέματα που δίδεται έμφαση	Θέματα που δεν τονίζουμε	Μέγεθος (προτεινόμενο)
Επενδυτές	<i>Γρήγορη ανάπτυξη, δυνατότητες ανάπτυξης, ομάδα διοίκησης</i>	<i>Περιουσιακά στοιχεία</i>	<i>20 – 40 σελίδες</i>
Στρατηγικός συνεργάτης	<i>Συνέργειες, μοναδικά προϊόντα</i>	<i>Δυναμικό πωλήσεων, περιουσία</i>	<i>20 – 40 σελίδες</i>
Τράπεζα	<i>Χρηματοροές, περιουσία, σταθερή ανάπτυξη</i>	<i>Γρήγορη ανάπτυξη</i>	<i>10 – 20 σελίδες</i>
Μεγάλος πελάτης	<i>Σταθερότητα, υπηρεσίες υψηλού επιπέδου</i>	<i>Γρήγορη ανάπτυξη</i>	<i>20 – 40 σελίδες</i>
Στελέχη	<i>Ασφάλεια, ευκαιρίες καριέρας</i>	<i>Τεχνολογία</i>	<i>20 – 40 σελίδες</i>
Συνένωση ή/και εξαγορά	<i>Επιτεύγματα</i>	<i>Μελλοντικές προβλέψεις</i>	<i>20 – 40 σελίδες</i>

## 10 ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΓΙΑ ΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ Ε.Σ.

1. Να είστε προετοιμασμένοι να δαπανήσετε αρκετό χρόνο
2. Χωρίστε το σχέδιο σε μικρές ενότητες ώστε να το διαχειριστείτε εύκολα
3. Το Ε.Σ. πρέπει να είναι σύντομο και περιεκτικό και να μην περιλαμβάνει λεπτομέρειες και δευτερεύοντα θέματα τα οποία θα μπορούσαν να συζητηθούν ξεχωριστά.
4. Να εστιαστείτε στον αναγνώστη στον οποίο απευθύνεται το Ε.Σ. Οι επενδυτές ενδιαφέρονται κυρίως να προσδιορίσουν αν και κατά πόσον είστε ικανοί να επιτύχετε τους στόχους σας, ώστε να μη χάσουν τα χρήματά τους.
5. Να αποφεύγετε πολύ τεχνικές περιγραφές προϊόντων, διαδικασιών και λειτουργιών.
6. Το Ε.Σ. είναι ένα «ζωντανό» έγγραφο. Θα πρέπει να το επικαιροποιείτε όσο η γνώση σας γίνεται καλύτερη και όταν η στρατηγική σας μεταβάλλεται.

## 10 ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ (2)

7. Να είστε ρεαλιστές και να στηρίζετε τις εκτιμήσεις σας σχετικά με τα αναμενόμενα αποτελέσματα σε τεκμηριωμένη ανάλυση. Να είστε δίκαιοι στα θετικά αλλά και τα αρνητικά στοιχεία του σχεδίου.
8. Συζητήστε με άλλους ανθρώπους που διαθέτουν σχετική εμπειρία τους επιχειρηματικούς κινδύνους που υφίστανται. Οι εκτιμήσεις τους μπορεί να είναι πολύ σημαντικές.
9. Μη κάνετε ασαφείς και αβάσιμες εκτιμήσεις. Στηρίξτε τις εκτιμήσεις σας σε δεδομένα και πληροφορίες της αγοράς.
10. Προετοιμάστε άλλο ένα Ε.Σ. που θα είναι πιο λεπτομερές και θα σας βοηθήσει στις συζητήσεις σας εσωτερικά στην επιχείρηση. Θα μπορεί να αποβεί ένα σημαντικό εργαλείο στην αποτελεσματική υλοποίηση του σχεδίου σας και ένας καθημερινός οδηγός.

## 6 ΑΠΛΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

- 1. Γιατί χρειαζόμαστε το Επιχειρηματικό Σχέδιο;*
- 2. Πότε θα το χρειαστούμε;*
- 3. Τι είδους πληροφορίες θα χρειαστούμε*
- 4. Από πού θα πάρουμε τις απαιτούμενες εξειδικευμένες πληροφορίες*
- 5. Ποιες διαδικασίες απαιτούνται για τη σύνταξη του σχεδίου*
- 6. Με ποιο τρόπο θα προχωρήσομε στη σύνταξη του;*



## 1. ΓΙΑΤΙ ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΣΤΕ ΤΟ Ε.Σ. ;

- 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.

## 2. ΠΟΤΕ ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΣΤΕ ΤΟ Ε.Σ.;

- Ο χρονικός ορίζοντας είναι μια πολύ σημαντική παράμετρος.  
(Πολλές ανακαλύψεις απέτυχαν να αξιοποιηθούν εμπορικά εξαιτίας ενός λανθασμένου Ε.Σ. το οποίο προετοιμάστηκε την τελευταία στιγμή «στο πόδι»)
- Υπάρχει ανάγκη επικοινωνίας με τους ανθρώπους της αγοράς πριν και κατά τη διάρκεια της σύνταξης.
- Οι πληροφορίες για τους ανταγωνιστές και τη δυναμική του προϊόντος / υπηρεσίας στην αγορά είναι καθοριστικής σημασίας.
- Μήπως οι καταναλωτές δεν χρειάζονται το προϊόν;

### 3. ΤΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΘΑ ΧΡΕΙΑΣΤΟΥΜΕ

- *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.*

## 4. ΑΠΟ ΠΟΥ ΘΑ ΠΑΡΟΜΕ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- *Άνθρωποι της αγοράς*
- *Γεωγραφικά και δημογραφικά δεδομένα*
- *Στατιστικά δεδομένα*
- *Επιμελητήρια*
- *Ενώσεις επιχειρήσεων*
- *Δήμοι, Αυτοδιοίκηση*
- *Βιβλία και περιοδικά*
- *Ειδικοί*
- *κλπ*

## 5. ΤΙ ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΣΤΕ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΤΟΥ Ε.Σ.;

- *Πρέπει να είναι σαφές ότι το έντυπο αυτό θα γραφεί με τρόπο που να απευθύνεται στον αναγνώστη και όχι στο συγγραφέα.*
- *Είναι σημαντικό ναδειχθεί ότι η προτεινόμενη επιχείρηση είναι δυναμική ώστε να επιτρέψει την επιβίωση της ακόμη και αν υπάρξει απόκλιση σε σχέση με τις προβλεπόμενες πωλήσεις. (ευαισθησία σε σχέση με το σχεδιασμό και το χειρότερο σενάριο).*
- *Τα κυριότερα σημεία στα οποία θα αξιολογηθεί το Ε.Σ. είναι:*

*Η χρηματοοικονομική επιφάνεια*

*Οι διατιθέμενοι παραγωγικοί πόροι*

*Η Ομάδα Διοίκησης*

## 6. ΠΩΣ ΘΑ ΠΡΟΧΩΡΗΣΟΜΕ;

*Υπάρχουν διάφορες τεχνικές που μερικές φορές είναι πολύ προχωρημένες,*

**ΑΛΛΑ**

*Τα βασικά στοιχεία είναι πάντα τα ίδια*

# ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΕΝΟΣ Ε.Σ.

(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

# 1. ΕΞΩΦΥΛΛΟ

- Όνομα και λογότυπο της επιχείρησης
- Όνομα του εντύπου (Επιχειρηματικό Σχέδιο)
- Όνομα ιδιοκτήτη (-των) ιδέας (επιχείρησης)
- Διεύθυνση
- Τηλέφωνα, e-mail και άλλα στοιχεία επικοινωνίας
- URL
- Πρόσωπα για συνεννόηση
- Ημερομηνία σύνταξης, στοιχεία του ατόμου (-ων) που το συνέταξε

(Προαιρετικά :

Σημείωση εμπιστευτικότητας)

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ  
ΣΧΕΔΙΟΥ



## 2. ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η περίληψη του Ε.Σ. δεν είναι:

- Η συνοπτική περιγραφή του σχεδίου
  - Η εισαγωγή στο Ε.Σ.
  - Ο πρόλογος
  - Μια τυχαία συλλογή διάφορων στοιχείων
- Η περίληψη είναι μια «μικρογραφία» του Ε.Σ.

## 2. ΠΕΡΙΛΗΨΗ

- *Το πιο σημαντικό τμήμα του Ε.Σ.*
- *Πρέπει να συμπυκνώνει σε 500 -1000 το πολύ λέξεις (2-5 σελίδες) τη συνολική πρόταση (στις περισσότερες περιπτώσεις είναι το μόνο τμήμα που διαβάζεται από τους χρηματοδοτικούς φορείς)*
- *Πρέπει να περιέχει ένα δυναμικό μήνυμα που θα πείθει για την επιτυχία του εγχειρήματος.*
- *Θα πρέπει να παρουσιάζεται με ένα τρόπο εύκολο να διαβαστεί και να κατανοηθεί.*
- *Προσοχή ώστε να αποφευχθούν δύσκολες εκφράσεις, αργκό και ορθογραφικά λάθη.*

## 2. ΠΕΡΙΛΗΨΗ (συνέχεια)

Θα πρέπει να απαντά στις εξής 7 ερωτήσεις:

1. Ποιος είναι ο κλάδος δραστηριότητας και τα προϊόντα της νέας επιχείρησης;
2. Ποιος είναι ο σκοπός και οι στόχοι της επιχείρησης; (*mission statement*)
3. Ποια είναι τα σημαντικότερα πρόσωπα που εμπλέκονται στην υλοποίηση του έργου;
4. Ποια είναι η στρατηγική της επιχείρησης και οι δυνατότητες των προϊόντων για είσοδο στην αγορά;
5. Τι είδους 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;

# ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ

- **Προϊόν:** Οτιδήποτε χρησιμοποιείται από έναν πελάτη ή κάτι το οποίο πουλάει μια επιχείρηση. Όχι απαραίτητα με φυσική υπόσταση.
- **Ανάπτυξη Προϊόντος:** Η ροή των δραστηριοτήτων από την αναγνώριση της ανάγκης της αγοράς έως και την παραγωγή και την χρήση του προϊόντος.
- **Σχεδίαση:** Η πραγματοποίηση μιας ιδέας, εκφρασμένης σε ένα σχέδιο δράσης πραγματοποίησης
- **Καινοτομία:** Η δημιουργία ενός νέου προϊόντος, γνώσης ή υπηρεσίας με τη χρήση νέας ή υπάρχουσας επιστημονικής ή τεχνολογικής γνώσης, το οποίο παρουσιάζει ένα βαθμό νεοτερικότητας είτε σε αυτόν που το αναπτύσσει, το βιομηχανικό κλάδο, το κράτος, ή παγκόσμια και επιτυγχάνει στην αγορά.

# ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ

## ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

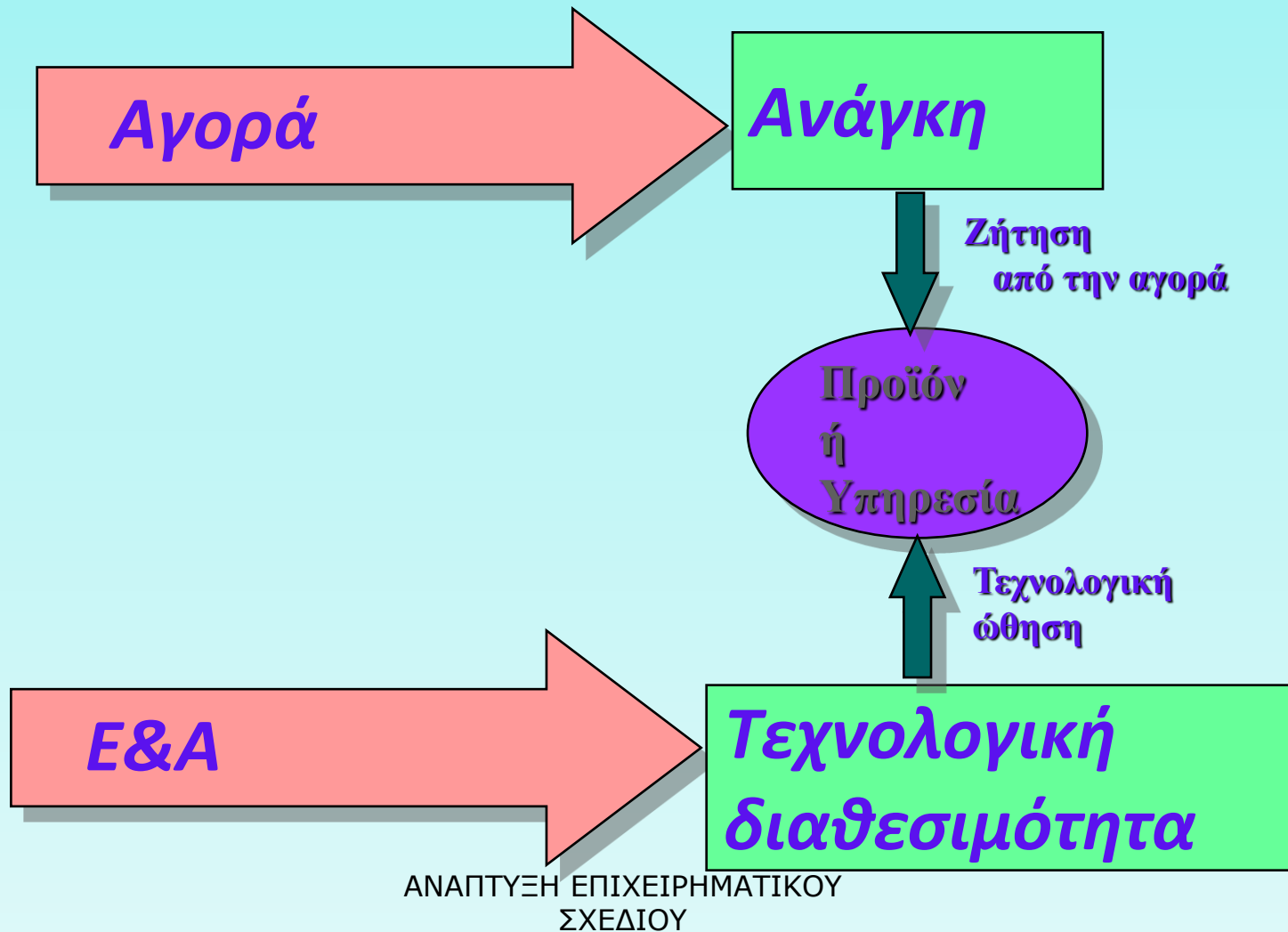
**Πρέπει να απαντά στις ερωτήσεις:**

1. Ποιο είναι το νέο προϊόν ή η υπηρεσία
2. Γιατί κάποιος θα θελήσει να το αγοράσει

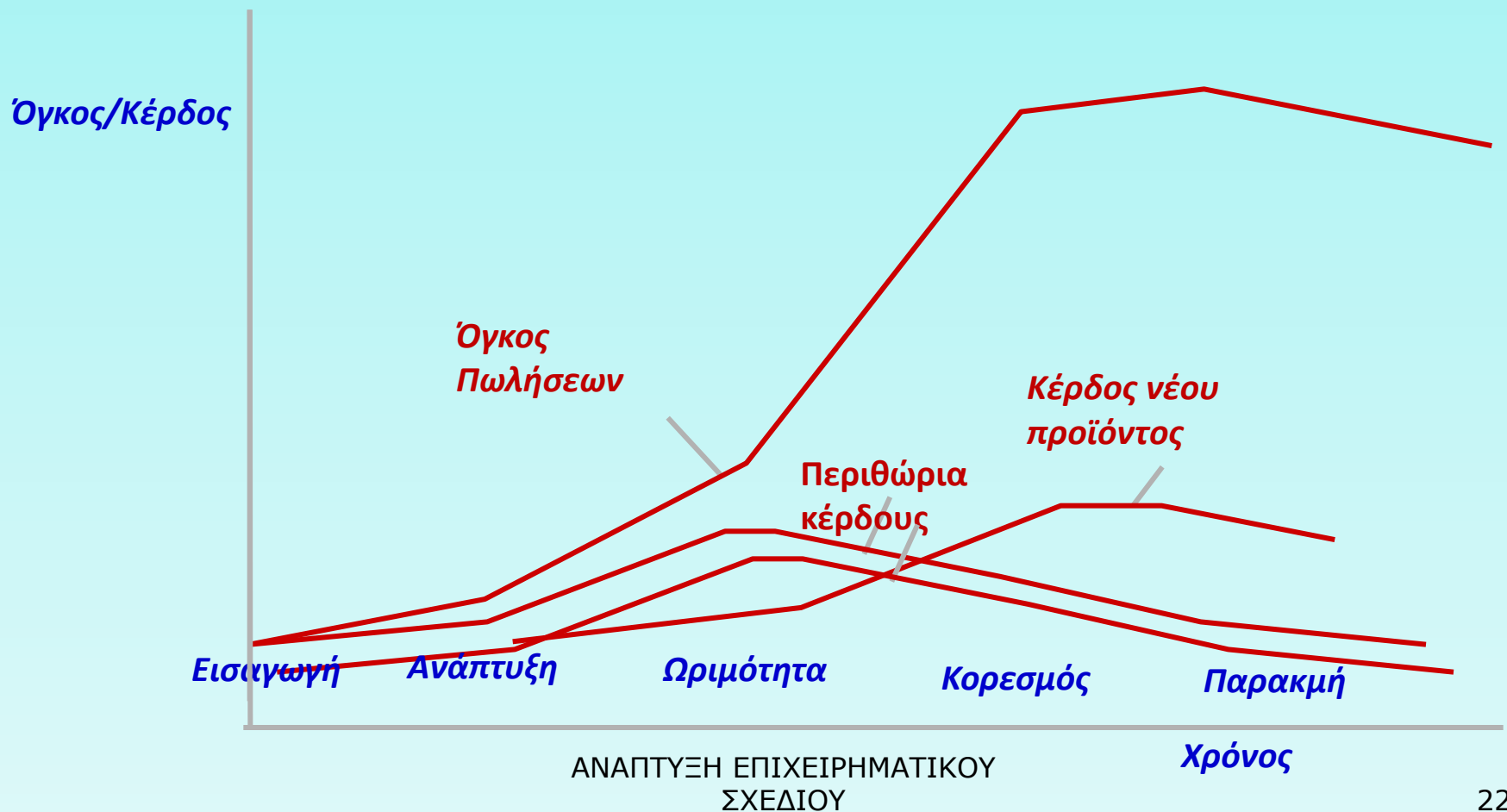
**Προσδιορισμός του Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος  
(Competitive Advantage)**

- Χαμηλή τιμή
- Υψηλή ποιότητα
- Χρόνος ζωής
- Γρηγορότερη λειτουργία
- Γρήγορη ρύθμιση
- Μικρό μέγεθος
- Σύγχρονο
- Υπηρεσίες συντήρησης

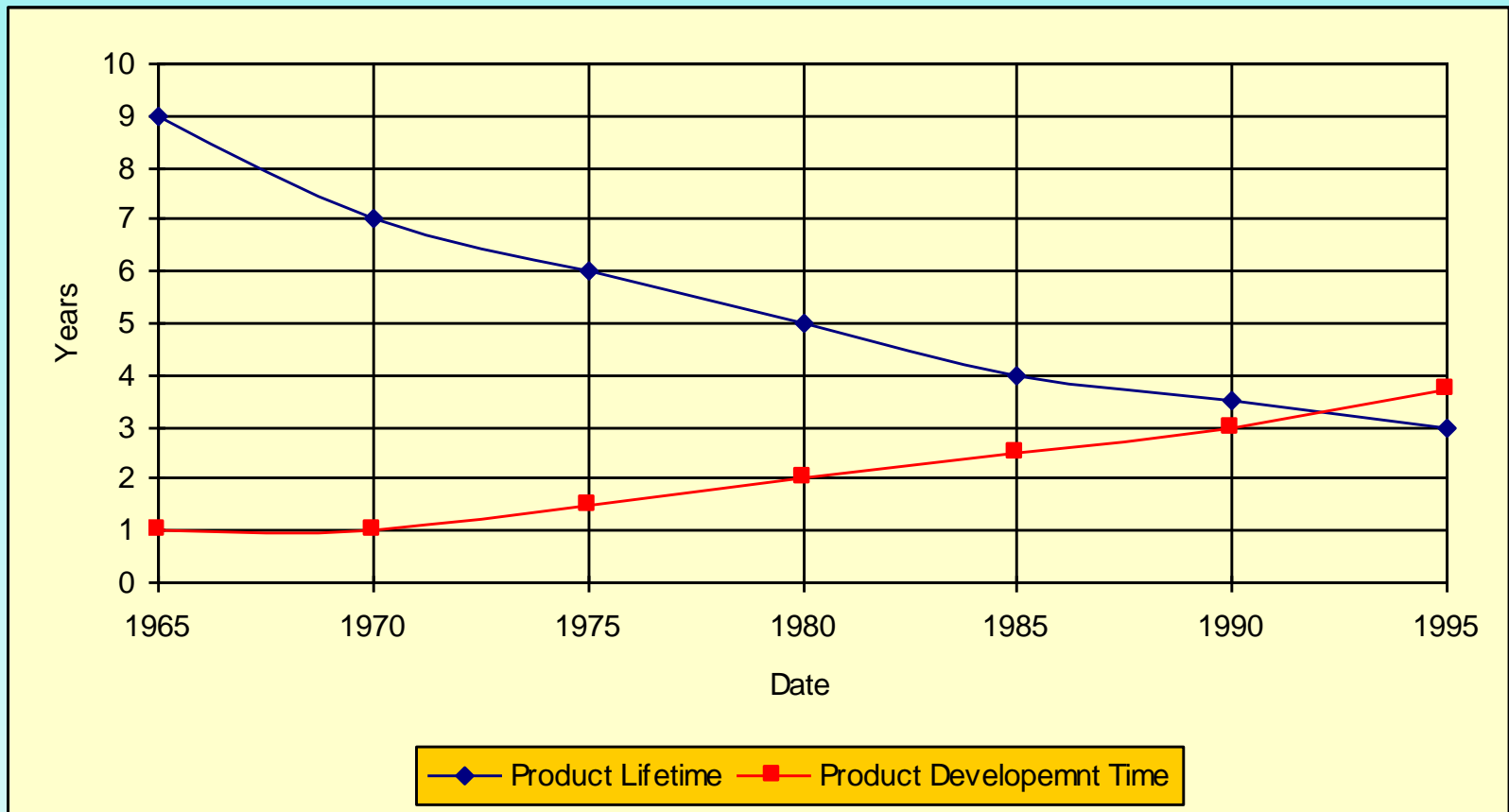
# ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ & ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ



# ΚΥΚΛΟΣ ΖΩΗΣ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ



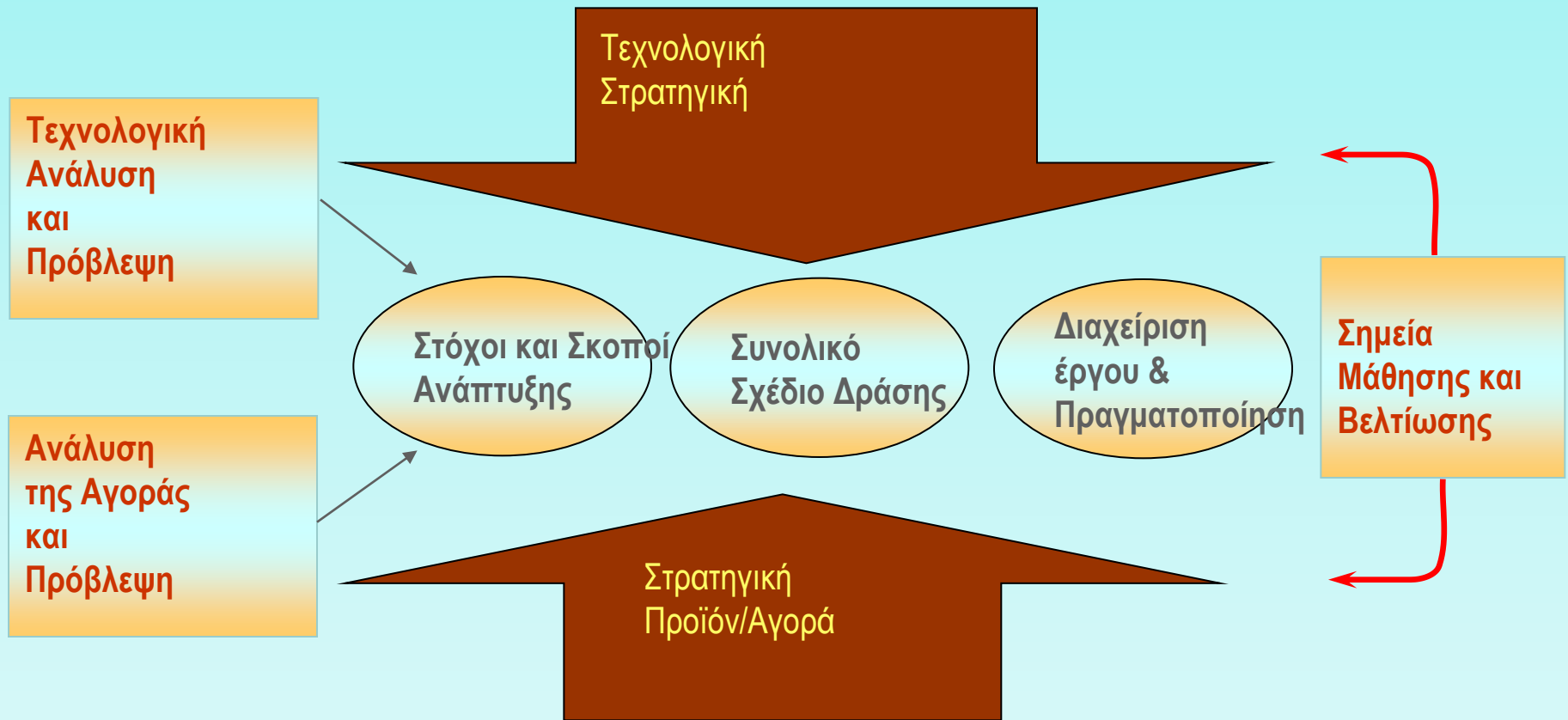
# ΤΑΣΕΙΣ ΚΥΚΛΟΥ ΖΩΗΣ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ





# ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

*Ολοκληρωμένη Προσέγγιση για την ανάπτυξη νέου προϊόντος*



## **ΠΡΟΪΟΝ: ΑΜΕΣΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΕΝΑ Ε.Σ.**

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

# ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ (Intellectual Property)

**Πολύ σημαντική παράμετρος για μια επιχείρηση, συνήθως δεν εκτιμάται σωστά**

## ΜΕΘΟΔΟΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

**Υπάρχουν πολλές μέθοδοι, η επιχείρηση πρέπει να επιλέξει ποια (ές) θα ακολουθήσει.**

**Πρέπει να δημιουργηθεί κουλτούρα στην επιχείρηση**

# Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)

*Παριστάνει τη πιο σημαντική περιουσία της επιχείρησης*

*(ιδιαίτερα αληθές για νέες τεχνολογικές επιχειρήσεις (NTBFs))*

- *Το Ε.Σ. 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)*

# Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)

## Διπλώματα Ευρεσιτεχνίας (Δ.Ε.)

- *Οργανισμοί που χορηγούν Δ.Ε.*
- *Διαδικασίες απόκτησης, είδη Δ.Ε.*
- *Πλεονεκτήματα & μειονεκτήματα*
- *Ευκαιρίες & Κίνδυνοι*

*Πληροφορίες :* [www.obi.gr](http://www.obi.gr)

[www.epo.org](http://www.epo.org)

# Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)

## Πληροφορίες για Διπλώματα Ευρεσιτεχνίας

- **Ευρωπαϊκός Οργανισμός Πατεντών** :[www.epo.org](http://www.epo.org)  
[www.espacenet.com](http://www.espacenet.com)
- **Παγκόσμιος Οργανισμός Δ.Ι. (WIPO)**  
[www.wipo.int](http://www.wipo.int)
- **Αμερικανικό Γραφείο Πατεντών (USPTO)**  
[www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)

# Διανοητική Ιδιοκτησία (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

# ΤΕΛΗ ΔΕ

○ Τέλος κατάθεσης ΔΕ	50
○ Τέλος για κάθε αξίωση	30
○ Τέλος σύνταξης έκθεσης έρευνας	300-800
○ Τέλος χορήγησης ΔΕ	150
○ Ετήσια τέλη	
2 πρώτα έτη	δωρεάν
3 <sup>ο</sup> έτος	20
4 <sup>ο</sup> έτος	50
5 <sup>ο</sup> έτος	80
.....	...
15 <sup>ο</sup> έτος	600
.....	...
20 <sup>ο</sup> έτος	1100



# Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)

## Πιστοποιητικό Υποδείγματος Χρησιμότητας

- 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

# Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)

## Βιομηχανικό σχέδιο

### Υπεύθυνος φορέας: ΟΒΙ

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.

# Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)

## Άλλοι τίτλοι ιδιοκτησίας ΟΒΙ

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

# **Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)**

## **Πνευματική ιδιοκτησία (Copyright)**

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

**Μετσόβου 5, 10682 Αθήνα**

**Τηλ. 210 8253715**

**[www.culture.gr](http://www.culture.gr)**

# **Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)**

## **Εμπορικά σήματα**

**Υπεύθυνος φορέας  
Γενική Γραμματεία Εμπορίου**

**[www.gge.gr](http://www.gge.gr)**

**Τέλος κατάθεσης €60**

# Διανοητική Ιδιοκτησία (IPR)

## Κοινοτικό σήμα

Ευρωπαϊκός οργανισμός  
εμπορικών σημάτων &  
σχεδίων

<http://oami.europa.eu>

**Basic fee: 900 €**  
**(e-filing: 750 €)**



# *Linking Innovation & Industrial Property (LIIP)*

[www.liip.org](http://www.liip.org)

Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα για την υποστήριξη της αξιοποίησης της διανοητικής ιδιοκτησίας σε επιχειρήσεις και ερευνητικά ιδρύματα

Συμμετοχή: 5 Χώρες (Γραφεία Βιομηχανικής ιδιοκτησίας και ενδιάμεσοι φορείς)

Οδηγός Διανοητικής Ιδιοκτησίας  
Multimedia Tool Box  
Εθνικές Πλατφόρμες Υποστήριξης