

FINGO: Διαθεματικές προσεγγίσεις για την ενίσχυση των χρηματοοικονομικών γνώσεων των μαθητών μέσω παιχνιδιού

2021-1-R001-KA220-SCH-000032584

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΡΓΟΥ - 4

«Είμαι ένα οικονομικά επιτυχημένο άτομο»
- κατευθυντήριες γραμμές για τη διεξαγωγή εργαστηρίων και εκθέσεων για την ανάπτυξη οικονομικών και επιχειρηματικών δεξιοτήτων, βασισμένα σε τεχνικές προσομοίωσης πραγματικών καταστάσεων για μαθητές με ειδικές ανάγκες

2023

ΕΤΑΙΡΟΙ

ΛΟΓΟΤΥΠΟ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ	ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΧΩΡΑ
	Liceul Tehnologic Special „Vasile Pavelcu”	Ρουμανία
	Telsiu kurciju ir neprigirdinciju draugija	Λιθουανία
	Fondazione Istituto dei Sordi di Torino ONLUS	Ιταλία
	ASOCIATIA DEMETRIUS	Ρουμανία
	DOMSPAIN SLU	Ισπανία
	KONYA İL MİLLÎ EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ	Τουρκία
	C.I.P. CITIZENS IN POWER	Κύπρος

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Εισαγωγή στα περιεχόμενα	4
2. Εισαγωγή στα εργαστήρια και στους στόχους τους	5
3. Θεωρητικές παρατηρήσεις	6
4. Βήματα δημιουργίας μιας νεοφυούς επιχείρησης (start-up).....	8



ΕΙΣΑΓΩΓΗ:

Το πρόγραμμα «Είμαι ένα οικονομικά επιτυχημένο άτομο» συνίσταται στη **δημιουργία κατευθυντήριων γραμμών, εργαστηρίων επιχειρηματικών δεξιοτήτων και εκθέσεων** που βασίζονται σε πραγματικές τεχνικές προσομοίωσης και απευθύνεται σε μαθητές με ειδικές ανάγκες.

Τα εργαστήρια, στο σύνολό τους 7, έχουν σχεδιαστεί για να ενισχύσουν τις οικονομικές και επιχειρηματικές δεξιότητες των μαθητών λυκείου με ειδικές ανάγκες. Οι προσομοιώσεις έχουν δημιουργηθεί αντλώντας έμπνευση από απλά παραδείγματα νεοφυών επιχειρήσεων (start-ups).

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων, λαμβάνοντας υπόψη το πραγματικό ανταγωνιστικό περιβάλλον, και συμπεριλαμβάνει τυχόν διαγωνισμούς που μπορούν να διοργανωθούν στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων προσομοίωσης.

ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥΣ

Ακολουθώντας μια προσέγγιση προσομοίωσης βασισμένη σε πραγματικές καταστάσεις, είναι πολύ χρήσιμο για τους εκπαιδευτικούς να παροτρύνουν και να εμπλέξουν τους μαθητές να μιλήσουν και να αντιμετωπίσουν τις οικονομικές και επαγγελματικές τους ανησυχίες. Είναι επίσης σημαντικό να προσφερθούν γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρία στους εκπαιδευτικούς ειδικής αγωγής όσον αφορά τις οικονομικές και επιχειρηματικές δεξιότητες των μαθητών αυτών. Οι πρακτικές δραστηριότητες είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικές στη μαθησιακή διαδικασία για όλους τους τύπους μαθητών που συμμετέχουν ενεργά σε αυτές και έχουν περισσότερα κίνητρα για μάθηση.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Οι Κατευθυντήριες Γραμμές που έχουν δημιουργηθεί αρχικά ακολουθούνται από εργαστήρια και ψηφιακές εκθέσεις. Όλες οι κατευθυντήριες γραμμές και τα εργαστήρια ξεκινούν με ένα εισαγωγικό θεωρητικό μέρος. Τα 7 εργαστήρια έχουν σχεδιαστεί για να ενισχύσουν τις οικονομικές και επιχειρηματικές δεξιότητες των μαθητών γυμνασίου με ειδικές ανάγκες. Οι προσομοιώσεις έχουν δημιουργηθεί αντλώντας έμπνευση από απλά παραδείγματα **νεοφυών επιχειρήσεων (start-ups)**.

Τα βασικά βήματα για τη δημιουργία μιας νεοφυούς επιχείρησης περιλαμβάνονται στη θεωρητική ενότητα και ακολουθούνται κατά τη δημιουργία των παραδειγμάτων νεοφυών επιχειρήσεων (start-ups).

Κάθε κατευθυντήρια γραμμή περιέχει δραστηριότητες και πληροφορίες οι οποίες παραπέμπουν σε ένα εργαστήριο διάρκειας 3 ωρών. Παραδείγματα: Παιχνίδι μίμησης

ρόλων στα πλαίσια μιας νεοφυούς επιχείρησης, ασκήσεις, ερωτήσεις αυτό-αναστοχασμού, κουίζ, γρίφοι, χρήση εφαρμογών όπως για παράδειγμα το Kahoot.

ΟΜΑΔΕΣ-ΣΤΟΧΟΙ

Εκπαιδευτικοί, βοηθητικό εκπαιδευτικό προσωπικό, επαγγελματίες που εργάζονται με μαθητές με ειδικές ανάγκες οι οποίοι είναι ενσωματωμένοι σε μικτές τάξεις (με μαθητές ηλικίας 14-19 ετών).

Ο ΣΚΟΠΟΣ

Χάρη στα 7 εργαστήρια, όλοι οι συμμετέχοντες αναμένεται να αυξήσουν τις πιθανότητές τους για μια οικονομικά επιτυχημένη ζωή, για κοινωνική ένταξη, συνεργασία με αμοιβαία οφέλη και για τη διαχείριση ανταγωνιστικών συνθηκών.

ΣΥΝΟΨΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ	ΤΙΤΛΟΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ (START-UP) (το ΠΡΟΪΟΝ ή η ΥΠΗΡΕΣΙΑ που η νεοφυής επιχείρηση διαθέτει)	ΔΙΑΡΚΕΙΑ
1. IST-ONLUS	Κατάστημα με Θήκες Τηλεφώνου	3 ώρες
2. Demetrius	Καφετέρια	3 ώρες
3. Dom Spain	Διαδικτυακή εφαρμογή για τη σύνδεση ανθρώπων που ζουν στη γειτονιά.	3 ώρες
4. TKND	Εταιρεία που παρέχει υπηρεσίες Οργάνωσης Εκδηλώσεων	3 ώρες
5. LTSVP	Αρτοποιείο	3 ώρες
6. KONYA	Μηχάνημα Αυτόματης Πώλησης Βιβλίων	3 ώρες
7. C.I.P. Κύπρος	Εταιρεία Ηλεκτρονικού Εμπορίου (Παραγωγή & Πώληση)	3 ώρες



8. IST / ΟΛΟΙ

Αξιολόγηση

στο τέλος κάθε
εργαστηρίου

Εισαγωγή στα εργαστήρια:

Στόχοι των κατευθυντήριων γραμμών και των εργαστηρίων:

- Εισαγωγή των βασικών θεωρητικών εννοιών
- Αντιμέτωπιση δυσμενών οικονομικών και επαγγελματικών συνθηκών
- Διασφάλιση ανεξαρτησίας και απόκτηση αυτοπεποίθησης
- Ανάλυση ρίσκων, αποτελεσματική ομαδική εργασία, αποτελεσματικός σχεδιασμός, ανάπτυξη στρατηγικής σκέψης
- Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου, πόρων και εργαλείων
- Απόκτηση επίγνωσης των ρυθμίσεων και των κανονισμών
- Ενθάρρυνση των μαθητών να εκφράσουν τα συναισθήματα και τις εμπειρίες τους

ΘΕΩΡΗΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΝΟΕΦΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ (START-UP BUSINESS);

Πολλοί από εμάς κάποια στιγμή σκέφτονται να ξεκινήσουν μια επιχείρηση, αλλά πολύ λίγοι πραγματικά το κάνουν, ενώ ακόμη λιγότεροι το πετυχαίνουν, αφού το εφαρμόσουν στην πράξη.

Νεοφυής επιχείρηση θεωρείται μια επιχείρηση που βρίσκεται στα πρώτα στάδια της επιχειρηματικής της δραστηριότητας. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις ιδρύονται από έναν ή περισσότερους επιχειρηματίες που θέλουν να αναπτύξουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία για την οποία πιστεύουν ότι υπάρχει ζήτηση. Οι εταιρείες αυτές ξεκινούν γενικά με υψηλό κόστος και περιορισμένα έσοδα, γι' αυτό και αναζητούν κεφάλαια από διάφορες πηγές, όπως η οικογένεια και οι φίλοι τους, οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων (venture capitalists), μέσω συλλογικής χρηματοδότησης (crowdfunding) και μέσω δανείων.

Πλεονεκτήματα

- Περισσότερες ευκαιρίες για μάθηση
- Αυξημένο αίσθημα ευθύνης
- Προσαρμοστικότητα
- Προνόμια στον εργασιακό χώρο
- Ενθάρρυνση της καινοτομίας
- Ευέλικτο ωράριο

Μειονεκτήματα

- Ρίσκο αποτυχίας
- Ανάγκη εξεύρεσης κεφαλαίου
- Υψηλά επίπεδα στρες



- Ανταγωνιστικό εργασιακό περιβάλλον

Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν μεγάλη αβεβαιότητα στα αρχικά τους βήματα και έχουν υψηλό ποσοστό αποτυχίας, ωστόσο ορισμένες από αυτές ξεκινούν με επιτυχία και αποκτούν γρήγορα επιρροή.

Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις συνήθως ξεκινούν με έναν μόνο ιδρυτή ή συνιδρυτή που αξιοποιεί την ευκαιρία να λύσει το πρόβλημα. Οι ιδρυτές νεοσύστατων επιχειρήσεων ξεκινούν την διαδικασία επικύρωσής τους στην αγορά μέσω της διεξαγωγής συνεντεύξεων για τον εντοπισμό προβλημάτων, συνεντεύξεων για τον εντοπισμό λύσεων και μέσω της δημιουργίας ενός ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος (Minimum Value Product) ή πρωτοτύπου, για την ανάπτυξη και επικύρωση ενός επιχειρηματικού μοντέλου. Η διαδικασία της δρομολόγησης της επιχείρησης μπορεί να διαρκέσει πολύ (μερικές φορές 3 χρόνια ή περισσότερο) και απαιτεί συνεχή προσπάθεια.

Μια βασική αρχή κάθε νεοφυούς επιχείρησης είναι να λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες της αγοράς πριν προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες τα οποία έχουν ως επίκεντρο τον πελάτη για την αποφυγή επιχειρηματικών ιδεών χαμηλής ζήτησης. Η απαραίτητη επικύρωση της αγοράς μπορεί να γίνει με διάφορους τρόπους, συμπεριλαμβανομένων ερευνών, κλήσεων για σκοπούς πωλήσεων, απαντήσεων μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, από στόμα σε στόμα και μέσω δειγματοληπτικών ερευνών.

Ένα σημαντικό μέρος ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι η διαχείριση κινδύνου, δεδομένου ότι διάφορες προκαταλήψεις και λάθη μπορούν να οδηγήσουν σε αυξημένο κίνδυνο αποτυχίας.

Οι επιχειρηματίες είναι συχνά υπερβολικά σίγουροι για την ομαλή εκκίνησή τους και τον αντίκτυπό της στα αποτελέσματα (ψευδαίσθηση ελέγχου, βλ. παρακάτω). Οι επιχειρηματίες τείνουν να αγνοούν το ρόλο του στοιχείου της τύχης, πιστεύοντας ότι έχουν περισσότερο έλεγχο στα γεγονότα απ' ό,τι στην πραγματικότητα. Ακολουθούν μερικές από τις κύριες προκαταλήψεις όσον αφορά τη λήψη αποφάσεων που έχουν οι επιχειρηματίες όταν ξεκινούν μια νέα επιχείρηση¹:

- Υπερβολική αυτοπεποίθηση: Αντιλαμβάνονται την υποκειμενική βεβαιότητα καλύτερα από την αντικειμενική ακρίβεια.
- Ψευδαίσθηση ελέγχου: Υπερτονίζουν τον ρόλο των δεξιοτήτων, αντί για το ρόλο του στοιχείου της τύχης, όσον αφορά τη βελτίωση της απόδοσης. Ωστόσο, είναι πολλές οι μεταβλητές που μπορούν να επηρεάσουν μια επιχείρηση.
- Ο νόμος των μικρών αριθμών: Καταλήγουν σε συμπεράσματα σχετικά με έναν μεγαλύτερο πληθυσμό χρησιμοποιώντας ένα περιορισμένο δείγμα. Η πρακτική αυτή μπορεί να δώσει μια ένδειξη, αλλά όχι πάντα με ακρίβεια.
- Προσδιορίζουν την πιθανότητα εκδήλωσης ενός συμβάντος με βάση την αληθοφάνεια του συγκεκριμένου παραδείγματος.
- Κλιμάκωση της αφοσίωσής τους: Επιμένουν αδικαιολόγητα σε ανεπιτυχείς πρωτοβουλίες ή πορείες δράσης.

Με τα χρόνια, αρκετοί κοινοί παράγοντες έχουν αναγνωριστεί ως οι κύριες αιτίες αποτυχίας:

- **έλλειψη ενδιαφέροντος των καταναλωτών** για το προϊόν ή την υπηρεσία (42% των αποτυχιών)

¹ <https://magazine.startus.cc/most-common-entrepreneurial-cognitive-biases/>

- **Προβλήματα χρηματοδότησης** ή ταμειακών ροών (29%)
- **προβλήματα με το προσωπικό** ή την στελέχωση (23%)
- **Ανταγωνισμός** από αντίπαλες εταιρείες (19%)
προβλήματα με την **τιμολόγηση** του προϊόντος ή της υπηρεσίας (18%)²

Τα προβλήματα που αφορούν τις ταμειακές ροές μπορούν να έχουν ως αποτέλεσμα οι υπάλληλοι να χάσουν τους μισθούς τους ή να χάσουν εντελώς τη δουλειά τους. Οι εταιρείες αυτές μπορούν να εξαγοραστούν από άλλες εταιρείες εάν κριθούν κερδοφόρες. Ωστόσο, σε πολλές περιπτώσεις, οι εργαζόμενοι έχουν ελάχιστες ευκαιρίες να αντισταθμίσουν το χαμένο εισόδημα λόγω των ωρών εργασίας.

Περισσότερο από το ένα τρίτο των ιδρυτών νεοφυών επιχειρήσεων πιστεύουν ότι η έλλειψη χρηματοδότησης οδήγησε στην αποτυχία τους. Δεύτερον, οι ιδρυτές εταιρειών αποδίδουν τις αποτυχίες στην έλλειψη χρηματοδότησης ή στην έλλειψη επενδυτικού ενδιαφέροντος. Αυτά τα κοινά λάθη και γκάφες που συμβαίνουν κατά την έναρξη μιας νεοφυούς επιχείρησης μπορούν να οδηγήσουν σε αποτυχία, αλλά υπάρχουν προφυλάξεις που μπορούν να λάβουν οι επιχειρηματίες προκειμένου να μειώσουν τους κινδύνους.

Οι επιχειρηματίες συχνά αισθάνονται άγχος, οπότε υπάρχει σημαντικός κίνδυνος υψηλού στρες, κάτι το οποίο επίσης μπορεί επίσης να οδηγήσει σε αποτυχία. Δέχονται τόσο εσωτερικές, όσο και εξωτερικές πιέσεις. Σε εσωτερικό επίπεδο, οι επιχειρηματίες πρέπει να τηρούν τις προθεσμίες για την ανάπτυξη πρωτοτύπων και τη διάθεση προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά. Σε εξωτερικό επίπεδο, αναμένεται να επιτύχουν συγκεκριμένα ορόσημα τα οποία τίθενται από επενδυτές και άλλα ενδιαφερόμενα μέρη για να διασφαλίσουν ότι θα συνεχίσουν να λαμβάνουν πόρους για την νεοφυή τους επιχείρηση.

Πολλές από τις πιο επιτυχημένες εταιρείες σήμερα, όπως η Microsoft (MSFT), η Apple (AAPL) και η Meta (META), πρώην Facebook, για να αναφέρουμε μερικές, ξεκίνησαν ως νεοσύστατες επιχειρήσεις και κατέληξαν να γίνουν εμπορικές εταιρείες³. Έτσι, είναι σημαντικό να εξασφαλίσετε τα απαραίτητα έγγραφα και να το δοκιμάσετε.

Υπάρχουν ορισμένα τυπικά βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε για να δημιουργήσετε μια νεοσύστατη επιχείρηση η οποία θα έχει την ευκαιρία να διατηρηθεί και να αναπτυχθεί⁴.

² Erin Griffith (2014). Why startups fail, according to their founders, Fortune.com, 25 Σεπτεμβρίου 2014; ανακτήθηκε στις 27 Οκτωβρίου 2017

³ <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>

⁴ <https://mailchimp.com/resources/how-to-start-a-business/>



Δημιουργία ενός επιχειρηματικού πλάνου σε έξι βήματα



**1. Περιγραφή
της επιχείρησης**

**2. Σχέδιο
Μάρκετινγκ
(διαφήμισης)**

**3.
Προγραμματισμ
ός Παραγωγής**

**4. Σχέδιο
Διαχείρισης**

**5. Οικονομικό
Σχέδιο**

**6. Εγγραφή της
επιχείρησης στο
Εμπορικό
Μητρώο & στην
Οικονομική
Διοίκηση**

Βασικά βήματα για τη δημιουργία μιας νεοφυούς επιχείρησης (start-up)



Βήμα 1. Περιγραφή της επιχείρησης

- Ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας: πώς εντοπίστηκε η επιχειρηματική ιδέα/ευκαιρία και από τι αποτελείται

Μπορείτε να πραγματοποιήσετε μια έρευνα αγοράς για να καταλάβετε εάν υπάρχει η ευκαιρία να μετατρέψετε την ιδέα σας σε επιτυχημένη επιχείρηση

- το προϊόν / υπηρεσία - περιγραφή του προσφερόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας

Παράδειγμα: το προϊόν της νεοφυούς επιχείρησης μπορεί να είναι παραδοσιακό ή μοντέρνο.

Παραδοσιακό: πολύ διαδεδομένο προϊόν που μπορείτε να βρείτε παντού. Έτσι πρέπει να έχει κάτι ξεχωριστό, κάτι το οποίο να το διαφοροποιεί από τα άλλα. Οι άνθρωποι πρέπει να είναι σε θέση να απαντήσουν στην ερώτηση «Γιατί αγοράζω ένα παραδοσιακό προϊόν σε αυτή την συγκεκριμένη ιστοσελίδα;» Η απάντηση είναι απλή: αυτή η νεοσύστατη επιχείρηση ή ιστοσελίδα διαθέτει το συγκεκριμένο παραδοσιακό προϊόν με διαφορετικό και, κυρίως, ελκυστικό τρόπο.

Μοντέρνο: είναι σημαντικό να κάνετε κάποια έρευνα για να κατανοήσετε τις τυπικές τάσεις που υφίστανται τη δεδομένη στιγμή. Πρέπει να προσαρμοστείτε σε μεταβαλλόμενες καταστάσεις, όπως:

- τους στόχους - τι επιδιώκει να επιτύχει η εταιρεία

- αποφασίστε τι είδους επιχείρηση θέλετε να δημιουργήσετε, διότι στο τέλος θα καταχωρηθεί ανάλογα:

Ατομική επιχείρηση: είστε υπεύθυνοι για όλα τα χρέη και τις υποχρεώσεις.

Συνεταιρισμός: δύο ή περισσότερα άτομα είναι υπεύθυνα για τα χρέη και τις υποχρεώσεις.

Εταιρεία: η επιχείρηση διαχωρίζεται από τον ιδιοκτήτη της και, ως εκ τούτου, οι εταιρείες μπορούν να κατέχουν ιδιοκτησία και να είναι νομικά υπεύθυνες.

Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης: αυτή η δομή έχει τη νομική προστασία μιας εταιρείας και τα φορολογικά οφέλη μιας εταιρικής σχέσης.

- ποιες είναι οι εγκρίσεις και οι άδειες που πρέπει να λάβετε για να



μπορέσετε να πραγματοποιήσετε τη δραστηριότητα νεοφυούς σας επιχείρησης και να παραθέσετε τα σχετικά έγγραφα τεκμηρίωσης σχετικά με αυτές

Βήμα 2. Σχέδιο Μάρκετινγκ

- η αγορά-στόχος - ποιοι και πόσοι είναι οι τρέχοντες και δυνητικοί πελάτες;

Εστίαση σε: Ηλικιακό εύρος, φύλο (αρσενικό, θηλυκό), επίπεδο σπουδών, οικονομική/ χρηματοοικονομική δύναμη, ανάγκες πελατών, συγκεκριμένες πολιτιστικές, ιστορικές, οικονομικές πτυχές της περιοχής.

Χρειάζεται να γίνει μια ανάλυση των πελατών (παράδειγμα: έρευνα): είναι πολύ χρήσιμο να κατανοήσετε σε ποιες ανάγκες του καταναλωτικού κοινού θέλετε να εστιάσετε. Συμβουλή: τα συναισθήματα είναι ισχυρότερα, οπότε είναι καλύτερο να συνδέσετε την νεοφυή σας επιχείρηση με συναισθήματα, έτσι ώστε οι πελάτες να είναι πιο πιστοί και να αισθάνονται ότι αποτελούν μέρος της επιχείρησής σας.

- Η θέση σας στην αγορά - ο αριθμός των ανταγωνιστών και τα πλεονεκτήματα έναντι αυτών: ποιο είναι το δυνατό σας σημείο σε σύγκριση με τα δυνατά σημεία των ανταγωνιστών σας;

- Πώς μπορείτε να διαφοροποιηθείτε από αυτούς;

- Στρατηγικές μάρκετινγκ - πώς «πουλάτε» το προϊόν σας; Στρατηγικές προϊόντων, τιμολόγησης και διανομής

- Στρατηγικές προώθησης προϊόντων - διαφημιστικά και προωθητικά κανάλια, πού σκοπεύετε να προωθήσετε το προϊόν σας και πώς; ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΑ ΔΕΛΤΙΑ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΤΕ ΣΤΟ CANVA, ΣΕ ΕΝΤΥΠΗ ΜΟΡΦΗ

- Πιθανότητες ανάπτυξης και προβλέψιμες μελλοντικές εξελίξεις στην αγορά

Βήμα 3. Σχέδιο Παραγωγής

- προμηθευτές, οργάνωση παραγωγής, εξοπλισμός και τεχνολογίες

- Ποιοι είναι οι προμηθευτές από τους οποίους θα προμηθεύσετε τα υλικά σας; Τι εναλλακτικές λύσεις έχετε σε σχέση με αυτούς τους προμηθευτές; Ένας εφεδρικός προμηθευτής. Ποιος και με ποια μέσα θα επιτύχει τη μεταφορά πρώτων υλών/αγαθών;

- Ποιος είναι ο εξοπλισμός που χρειάζεστε για την εκτέλεση της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας, ποια είναι η αξία του και από πού μπορείτε να τον αγοράσετε ή να τον νοικιάσετε;

Βήμα 4. Σχέδιο Διαχείρισης

- οργάνωση και διαχείριση της εταιρείας (σε συνεργασία με κάποιον άλλο ή μόνοι σας)
- διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού ESERCIZIO

Ποια είναι η δομή του προσωπικού που χρειάζεστε; Τι προσόντα πρέπει να έχουν; Από πού θα προσλάβετε αυτό το προσωπικό; Πώς μπορείτε να τους πάρετε συνέντευξη. Ποια προσόντα χρειάζεστε σε περίπτωση που διευθύνετε την εταιρεία σας;

-σχέδιο διαχείρισης κινδύνου. Πρόκειται για ένα σύνολο συντονισμένων δραστηριοτήτων, μεθοδολογιών και πόρων για την καθοδήγηση και τον έλεγχο ενός οργανισμού όσον αφορά τους κινδύνους.

Σκοπός: επίβλεψη και μετριασμός των κινδύνων της εταιρείας, δημιουργία στρατηγικής για την πρόληψη των κινδύνων, εντοπισμός της ευπάθειας του συστήματος και των πιθανών απειλών προς αυτό, χαρτογράφηση κινδύνων και κοινή χρήση του χάρτη αυτού με τους υπαλλήλους

Είναι σημαντικό να προσδιοριστούν οι πιθανοί κίνδυνοι που πρέπει να αντιμετωπίσει η εταιρεία όταν συναντά εμπόδια. Το επίκεντρο εδώ είναι οι πραγματικές συνέπειες που θα μπορούσε να έχει οποιοδήποτε περιστατικό στην οργάνωση, την ασφάλεια, το μάρκετινγκ, τον ποιοτικό έλεγχο ή την οικονομική κατάσταση της εταιρείας.

Ποιοι είναι οι σημαντικότεροι κίνδυνοι για την επιχείρησή σας και πώς μπορείτε να τους ελαχιστοποιήσετε;

Βήμα 5. Οικονομικό σχέδιο

- εκτιμώμενο κόστος και έσοδα, εξασφάλιση της ροής ρευστότητας, πιθανές πηγές χρηματοδότησης. Η έναρξη μιας επιχείρησης έχει συνεπάγεται και κάποια έξοδα – είστε σε θέση να καλύψετε το κόστος;

- ποιο είναι το σύνολο του κεφαλαίου που απαιτείται για την έναρξη της επιχείρησης (επενδύσεις και κεφάλαιο κίνησης) καθώς και οι πηγές που θα καλύψουν αυτό το προβλεπόμενο κόστος. Είστε σε θέση να χρηματοδοτήσετε τη νεοσύστατη επιχείρησή σας ή πρέπει να δανειστείτε χρήματα; ΕΡΓΑΛΕΙΑ/ΠΟΡΟΙ ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ – ΧΡΟΝΟΣ

- πρόβλεψη ταμειακών ροών

- α. Ποιο είναι το μηνιαίο επίπεδο εισοδήματος που υπολογίζετε να λαμβάνετε;
- β. Ποιο είναι το κόστος των αγαθών ή των πρώτων υλών που είναι απαραίτητα για να επιτύχετε τα παραπάνω έσοδα;
- γ. Ποιες είναι οι μισθολογικές δαπάνες που απαιτούνται για την επίτευξη του παραπάνω εισοδήματος;
- δ. Ποια είναι τα έξοδα μεταφοράς, ηλεκτρικής ενέργειας, θέρμανσης,



καυσίμων, ενοικίων, τηλεφώνων, ασφάλισης και άλλων ειδών δαπανών, που απαιτούνται για την ορθή διεξαγωγή της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας;

ε. Ποιο είναι το επίπεδο των επιτοκίων στις τράπεζες;

στ. Ποια άλλα έξοδα πιθανόν να χρειαστείτε να κάνετε για να αποκτήσετε το προβλεπόμενο εισόδημα;

Για την αξιολόγηση της επιχείρησης μπορεί να πραγματοποιηθεί μια ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ. Ανάλυση νεκρού σημείου = σταθερό κόστος : (Μέση Τιμή - Μεταβλητό Κόστος)

Βήμα 6. Εγγραφή της Νεοφυούς σας επιχείρησης

- τι πρέπει να κάνετε για να καταχωρήσετε την επιχείρησή σας στο Εμπορικό Μητρώο και την Οικονομική Διοίκηση, να καταχωρήσετε την επωνυμία της εταιρείας σας, και ποιοι είναι οι φόροι που πρέπει να πληρώσετε.

Πρέπει να αποκτήσετε διάφορες επιχειρηματικές άδειες προτού μπορέσετε να ξεκινήσετε νόμιμα την επιχείρησή σας, όπως να καταχωρίσετε την επιχείρησή σας στις ομοσπονδιακές, πολιτειακές και τοπικές κυβερνητικές αρχές και να προετοιμάσετε διάφορα σχετικά έγγραφα.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 1	ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΜΕ ΘΗΚΕΣ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ
ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:	Ο γενικός στόχος της δραστηριότητας είναι οι μαθητές να μάθουν τις βασικές θεωρητικές γνώσεις όσον αφορά τη λειτουργία μιας νεοφυούς επιχείρησης (startup), αντλώντας αρχικά από μια πραγματική προσομοίωση μιας νεοφυούς επιχείρησης.
ΣΤΟΧΟΙ:	<ul style="list-style-type: none"> ● Εισαγωγή στο βασικό θεωρητικό πλαίσιο ● Αντιμέτωπιση δυσμενών οικονομικών και επαγγελματικών συνθηκών ● Ανάπτυξη αισθημάτων ανεξαρτησίας και αυτοπεποίθησης ● Ανάλυση ρίσκων, αποτελεσματική ομαδική εργασία, αποτελεσματικός σχεδιασμός, στρατηγική σκέψη ● Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου, πόρων και σκευών ● Γνώση των σχετικών κανονισμών και νομοθεσιών ● Ενθάρρυνση των μαθητών να μιλήσουν για τα συναισθήματα και τις εμπειρίες τους
ΜΕΘΟΔΟΣ:	Προσομοιώσεις πραγματικών περιπτώσεων δημιουργίας νεοφυών επιχειρήσεων μέσα από παιχνίδια ρόλων, παρουσιάσεις, συζητήσεις μελετών περίπτωσης, ομαδικές συζητήσεις και παιχνίδια
ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ:	<p>Το υλικό είναι γενικά εύκολο να κατανοηθεί, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις, εφόσον αυτό είναι απαραίτητο, θα προσαρμοστεί καταλλήλως με τη χρήση ακουστικών/οπτικών στοιχείων (υπότιτλοι, διερμηνεία στη νοηματική γλώσσα).</p> <p>Οι υπολογιστές θα έχουν ειδικά προγράμματα ακουστικής διάκρισης και άρθρωσης. Θα παρέχονται επίσης διερμηνείς νοηματικής γλώσσας για τους μαθητές με απώλεια ακοής κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, εάν αυτό είναι απαραίτητο.</p>
ΔΙΑΡΚΕΙΑ:	3 ώρες
ΠΟΡΟΙ:	Υπολογιστής, σύνδεση στο διαδίκτυο, χαρτί, μαρκαδόροι, στυλό, εικόνες

<p>ΑΝΑΦΟΡΕΣ:</p>	<p>-</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤ Α 1</p>	<p>Θεωρητική εισαγωγή (55 λεπτά)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤ ΑΣ</p>	<p>Ακολουθία 1: (30 λεπτά) Ο εκπαιδευτής μπορεί να δημιουργήσει παρουσιάσεις για να βοηθήσει τους μαθητές να κατανοήσουν καλύτερα όλα τα θέματα του εργαστηρίου και να προκαλέσουν σε μεγαλύτερο βαθμό το ενδιαφέρον τους μέσα από ενδιαφέρον υλικό. Στο πρώτο μέρος του εργαστηρίου, ο εκπαιδευτής εξηγεί τις έννοιες της επιχείρησης και της νεοφυούς επιχείρησης (start-up), συνοψίζοντας τη βασική έννοια του οικονομικού κόσμου μέσα από το «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΚΕΛΕΤΟΥΣ» (“SKELETON GAME”). Ο εκπαιδευτής εστιάζει την προσοχή στον ορισμό του όρου «νεοφυής επιχείρηση» και στα υπέρ και κατά της δημιουργίας μιας νεοφυούς επιχείρησης μέσω του ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ ΜΕ ΤΟΝ ΚΥΚΛΟ (CIRCLE GAME). Ακολουθία 2: (25 λεπτά) Ο εκπαιδευτής μιλά για τους ιδρυτές μιας νεοφυούς επιχείρησης, πώς να κατανοήσει τις ανάγκες των πελατών, τους κινδύνους που μπορεί να αντιμετωπίσει ένα άτομο και τους λόγους αποτυχίας, παρέχοντας μια γενική επισκόπηση αυτών των εννοιών στους μαθητές. Ο εκπαιδευτής συζητά με τους μαθητές για τα συναισθήματά τους: πώς θα αντιδρούσαν οι μαθητές, αν ζούσαν τις καταστάσεις οι οποίες εξηγούνται; Οι μαθητές πρέπει να παίξουν το ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΤΩΝ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΩΝ (EMOTIONS AND FEELINGS GAME) και να συζητήσουν όλοι μαζί. Δείτε παρακάτω: ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤ Α 2</p>	<p>Δημιουργία μιας νεοσύστατης επιχείρησης ακολουθώντας τα βήματα που δίνονται (105 λεπτά)</p>

ΣΕΙΡΑ
ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤ
ΑΣ

Ακολουθία 1: (20 λεπτά)

Ο εκπαιδευτής ξεκινά να εξήγα τον τρόπο δημιουργίας μιας νεοσύστατης επιχείρησης η οποία διαθέτει θήκες τηλεφώνου, εστιάζοντας στον ορισμό της ιδέας.

Οι μαθητές πρέπει να παίξουν το παιχνίδι μίμησης ρόλων «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΕΡΕΥΝΑΣ» ("GAME SURVEY"), προκειμένου να αποκτήσουν μεγαλύτερη επίγνωση, αυτοπεποίθηση και ανεξαρτησία σχετικά με τις γνώσεις που αποκόμισαν στο ΒΗΜΑ 1.

Ακολουθία 2: (20 λεπτά)

Ο εκπαιδευτής εξηγεί το ΒΗΜΑ 2: πώς μπορείτε να δημιουργήσετε ένα Σχέδιο Μάρκετινγκ.

Οι μαθητές συζητούν με τον εκπαιδευτή σχετικά με την ομάδα-στόχο, τις στρατηγικές μάρκετινγκ και τη σύνδεση με τους πελάτες, λαμβάνοντας ως παράδειγμα το πραγματικό παράδειγμα προσομοίωσης μιας νεοφυούς επιχείρησης η οποία διαθέτει θήκες τηλεφώνου.

Επιπλέον, οι μαθητές παίζουν το «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟΥ ΔΕΛΤΙΟΥ» ("NEWSLETTER GAME"), προκειμένου να εκπαιδευτούν όσον αφορά την ικανότητα προετοιμασίας υλικού για τη δημιουργία συνδέσεων με άλλους ανθρώπους, καθώς επίσης και στην ικανότητά τους να ανταλλάσσουν ιδέες.

Ακολουθία 3: (5 λεπτά)

Ο εκπαιδευτής εξηγεί το σχέδιο παραγωγής, εστιάζοντας στον προμηθευτή και στον εξοπλισμό και τις τεχνολογίες που χρειάζεται ένα άτομο για τη λειτουργία μιας νεοφυούς επιχείρησης.

Οι μαθητές πρέπει να απαντήσουν στην ερώτηση του παιχνιδιού «ΓΙΑ ΝΑ ΕΧΩ ΠΙΟ ΞΕΚΑΘΑΡΕΣ ΙΔΕΕΣ» ("TO HAVE CLEARER IDEAS").

Ακολουθία 4: (55 λεπτά)

Ο εκπαιδευτής δείχνει στους μαθητές το σχέδιο διαχείρισης για να τους κάνει να κατανοήσουν πώς να εργάζονται αποτελεσματικά, πώς να αντιμετωπίζουν τους πιθανούς κινδύνους που πιθανόν να συναντήσουν κατά τη διάρκεια της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας και τι είδους άτομα χρειάζονται στην επιχείρησή τους.

Οι μαθητές κατανοούν πώς να πείσουν τους ανθρώπους σχετικά με τις δεξιότητές τους μέσω του «ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ» ("HARANGUE GAME") και να αποτρέψουν τους κινδύνους στην επιχείρησή τους μέσω του παιχνιδιού με τη «ΛΙΣΤΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥ» ("RISK LIST").

Με αυτόν τον τρόπο, οι μαθητές συνειδητοποιούν περισσότερο ποιες δεξιότητες θέλουν να βελτιώσουν και ποιες δεξιότητες αναζητούν σε άλλους ανθρώπους και γιατί είναι σημαντικό να αποφεύγονται οι κίνδυνοι.

Ακολουθία 5: (5 λεπτά)

Ο εκπαιδευτής εξηγεί το οικονομικό πλάνο και την ανάλυση του νεκρού σημείου μέσω του «ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ»

**ΑΤΟΜΙΚΗ &
ΟΜΑΔΙΚΗ
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ,
ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ
ΚΑΙ
ΑΝΑΣΤΟΧΑΣΜΟΣ**

- Πώς ήταν η συνεργασία σας με τα άτομα που ήταν στην ομάδα σας;

Πολύ καλή Καλή Αναποτελεσματική Ανύπαρκτη

- Η συμμετοχή σας ήταν ενεργή;

Ναι Όχι

- Θα συνιστούσατε αυτό το εργαστήριο σε άλλους μαθητές;

Σίγουρα Θα το σκεφτόμουν

- Ποιο θέμα ή δραστηριότητα βρήκατε πιο ενδιαφέρουσα;
Παρακαλούμε προσδιορίστε το/την και εξηγήστε γιατί.

- Πώς διαχειριστήκατε τις δυσκολίες που αντιμετωπίσατε;

Ζήτησα τη βοήθεια των συναδέλφων μου

Ζήτησα τη βοήθεια του εκπαιδευτή

Έψαξα στο διαδίκτυο για λύσεις

Περίμενα τους άλλους να λύσουν τις δυσκολίες

- Μετά το τέλος του εργαστηρίου, αισθάνεστε πιο πολλή αυτοπεποίθηση για τις δεξιότητες και τις γνώσεις σας στον οικονομικό και επιχειρηματικό τομέα;

Ναι Όχι

Άλλες παρατηρήσεις:

.....
.....
.....



ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1

ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ

- «ΠΑΙΔΝΙΔΙ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΚΕΛΕΤΟΥΣ» (“SKELETON GAME”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

2 Ομάδες

Κάθε ομάδα: παίρνει 9 χαρτάκια (4 για την πρώτη άσκηση και 5 για τη δεύτερη) + 2 Σκελετούς

Σύνολο χαρτιών για την 1^η άσκηση: 10

Σύνολο χαρτιών για τη 2^η άσκηση: 12

Συνολικός χρόνος: 15 λεπτά

Η εικόνα αντιπροσωπεύει έναν νοητικό χάρτη των κύριων εννοιών του οικονομικού κόσμου.



Κάθε μέρος του σκελετού αντιστοιχεί στον ορισμό ενός όρου.

Οι μαθητές έχουν 4/5 χαρτάκια με διαφορετικούς ορισμούς ανά παιχνίδι: οι μαθητές πρέπει να βάλουν κάθε ορισμό στο σχετικό σημείο του σκελετού (δείτε την παρακάτω λίστα) και να βρουν τον σωστό όρο. Οι μαθητές θα γράψουν τις απαντήσεις τους σε ένα φύλλο χαρτί και, για να τις ελέγξουν, πρέπει να γυρίσουν τα 4/5 χαρτάκια για να δουν τη σωστή συσχέτιση.

ΔΕΞΙΟ ΧΕΡΙ = εργάζεται για τον εαυτό του, εργάζεται μόνος του, πληρώνεται τον μισθό του από τον εαυτό του, εργάζεται όσο νομίζει ότι είναι αρκετό, ευέλικτο πρόγραμμα/ωράριο εργασίας, υπεύθυνος για τα καθήκοντα και τους κινδύνους

Λύση: **Αυτοεργοδοτούμενος**

ΔΕΞΙΟ ΠΟΔΙ = εργάζεται για τον εαυτό του και επωφελείται από την εργασία των εργαζομένων του, συνεργάζεται με συμβούλους, πληρώνει μισθούς, εργάζεται όσο νομίζει ότι είναι αρκετό, ευέλικτο πρόγραμμα/ωράριο εργασίας, υπεύθυνος για τα καθήκοντα και τους κινδύνους

Λύση: **Επιχειρηματίας**



ΑΡΙΣΤΕΡΟ ΧΕΡΙ = εργάζεται για μια εταιρεία, εργάζεται στο πλαίσιο μιας ομάδας, λαμβάνει μισθό από την εταιρεία, εργάζεται γύρω στις 8 ώρες την ημέρα, σταθερό πρόγραμμα εργασίας, υπεύθυνος μόνο για τις εργασίες που πρέπει να εκτελέσει

Λύση: **Υπάλληλος**

ΑΡΙΣΤΕΡΟ ΠΟΔΙ = αποκτά (χρήματα) σε αντάλλαγμα για την εργασία ή τις υπηρεσίες που προσφέρει

Λύση: **Ελεύθερος επαγγελματίας**

Τώρα οι μαθητές πρέπει να παίξουν το ίδιο παιχνίδι, αλλά αυτή τη φορά θα ξεκινήσουν από τον όρο για να βρουν τον σωστό ορισμό (γυρίστε τα χαρτάκια για να δείτε τους σωστούς ορισμούς)

HEAD = Χρήματα

Λύση: **μέσο ανταλλαγής (οικονομική ανταλλαγή) με τη μορφή κερμάτων και χαρτονομισμάτων. Χρησιμοποιούμε αυτό το μέσο για να εκφράσουμε αξίες και τιμές.**

ΔΕΞΙ ΧΕΡΙ= Εξοικονόμηση

Λύση: **το να βάζει κανείς χρήματα στην άκρη για μελλοντική χρήση**

ΔΕΞΙ ΠΟΔΙ= Χρηματοδότηση

Λύση: **χρήματα που παρέχονται, ιδίως από κάποιο οργανισμό ή κυβέρνηση, για συγκεκριμένο σκοπό**

ΑΡΙΣΤΕΡΟ ΧΕΡΙ= Επένδυση

Λύση: **η δράση ή η διαδικασία επένδυσης χρημάτων με στόχο το κέρδος**

ΑΡΙΣΤΕΡΟ ΠΟΔΙ = Δαπάνες

Λύση: **πληρωμές για εξασφάλιση προϊόντων ή υπηρεσιών**

- «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΜΕ ΚΥΚΛΟΥΣ» (“CIRCLE GAME”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

Μικρές ομάδες: 2 μαθητές στη καθεμιά

Δώστε στις μικρές ομάδες το χαρτί με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα

Σύνολο χαρτιών: 6

Χρόνος: 3 λεπτά για τους κύκλους + 7 λεπτά για συζήτηση των λανθασμένων απαντήσεων με τους μαθητές.

Οι μαθητές έχουν την ακόλουθη λίστα με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα. Πρέπει να σχηματίσουν έναν κίτρινο κύκλο γύρω από τις πτυχές που πιστεύουν ότι αντιπροσωπεύουν πλεονεκτήματα και έναν κόκκινο κύκλο για εκείνους που αντιπροσωπεύουν μειονεκτήματα.

Μετά από αυτό, πρέπει να ελέγξουν τις απαντήσεις τους και, αν κυκλώσουν μια πτυχή με το αντίθετο χρώμα, οι μαθητές θα κληθούν να εξηγήσουν γιατί.

Περισσότερες ευκαιρίες για μάθηση

Υψηλά επίπεδα άγχους

Αυξημένη υπευθυνότητα

Κίνδυνος αποτυχίας

Ενθάρρυνση της καινοτομίας

Ανάγκη άντλησης κεφαλαίων

Προσαρμοστικότητα

Εργασιακά οφέλη

Ευέλικτο ωράριο

Ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον

Λύση:

Πλεονεκτήματα

- Περισσότερες ευκαιρίες για μάθηση
- Περισσότερες ευθύνες
- Προσαρμοστικότητα
- Εργασιακά οφέλη
- Ενθάρρυνση της καινοτομίας
- Ευέλικτο ωράριο

Μειονεκτήματα

- Κίνδυνος αποτυχίας
- Ανάγκη άντλησης κεφαλαίων
- Υψηλά επίπεδα άγχους
- Ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον

- «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΩΝ» (“EMOTIONS AND FEELINGS GAME”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

Ατομική δραστηριότητα

Χρόνος: 5 λεπτά για να γράψουν και να σχεδιάσουν + 15 λεπτά για συζήτηση με τους άλλους μαθητές (θα μπορούσαν επίσης να συζητήσουν για την επιλογή των σχεδίων τους)

Ερωτήσεις για τους μαθητές:

Εάν ζούσατε αυτές τις καταστάσεις, πώς θα αντιδρούσατε; Γράψτε ή ζωγραφίστε σε ένα κομμάτι χαρτί τα συναισθήματα και τις σκέψεις που θα σας χαρακτήριζαν σε περίπτωση που ζούσατε αυτές τις εμπειρίες και μοιραστείτε τις με τους συμμαθητές σας.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ

- «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΕΡΕΥΝΑΣ» (“SURVEY GAME”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

2 Ομάδες:

Ομάδα Α → 5 μαθητές

Ομάδα Β → 7 μαθητές



H ομάδα A πρέπει να δημιουργήσει μια έρευνα με 3 ερωτήσεις. Η ομάδα B πρέπει να απαντήσει ατομικά. Μετά από αυτό το μέρος, οι ομάδες A και B πρέπει να συζητήσουν σχετικά με τις απαντήσεις της έρευνας της ομάδας A.

Χαρακτηριστικά της έρευνας:

- Ερωτήσεις με απαντήσεις ανοικτού ή κλειστού τύπου
- Θέμα: αντικείμενο προς πώληση

Παράδειγμα:

Ομάδα A

1) Τι χρειάζεστε για να βελτιώσετε την καθημερινότητά σας;

Ομάδα B

Απάντηση ανοικτού τύπου: ένα νέο τηλέφωνο

Ομάδα A

2) Η αγορά προϊόντων διαδικτυακά έχει περισσότερα πλεονεκτήματα από τις αγορές σε κάποιο φυσικό κατάστημα.

Ομάδα B

Απάντηση κλειστού τύπου: Συμφωνώ απόλυτα, Συμφωνώ, Ούτε συμφωνώ ούτε διαφωνώ, Διαφωνώ, Διαφωνώ απόλυτα

Χρόνος: 7 λεπτά για να δημιουργήσουν τις ερωτήσεις + 5 λεπτά για να απαντήσουν + 3 λεπτά για να συζητήσουν μεταξύ τους

Τώρα οι δύο ομάδες αλλάζουν τους ρόλους τους. Η ομάδα B πρέπει να δημιουργήσει μια έρευνα με 5 ερωτήσεις. Η ομάδα A πρέπει να απαντήσει ατομικά. Μετά από αυτό το μέρος, η ομάδα A και η ομάδα B πρέπει να συζητήσουν για τις απαντήσεις της έρευνας της ομάδας B.

Χαρακτηριστικά της έρευνας:

- Ερωτήσεις με απαντήσεις ανοικτού ή κλειστού τύπου
- Θέμα: υπηρεσία προς πώληση (για παράδειγμα, υπηρεσία μεταφοράς για παιδιά)

Χρόνος: 7 λεπτά για να δημιουργήσουν τις ερωτήσεις + 5 λεπτά για να τις απαντήσουν + 3 λεπτά για να συζητήσουν μεταξύ τους

- «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟΥ ΔΕΛΤΙΟΥ» (“NEWSLETTER GAME”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

3 Ομάδες: 4 μαθητές σε κάθε ομάδα

Χρόνος: 10 λεπτά για τη δημιουργία των ενημερωτικών δελτίων + 5 λεπτά για την παρουσίαση του ενημερωτικού δελτίου στους συμμαθητές τους

Κάθε ομάδα πρέπει να δημιουργήσει ένα ενημερωτικό δελτίο, χρησιμοποιώντας διαδικτυακά εργαλεία όπως το CANVA ή χρησιμοποιώντας ένα κομμάτι χαρτί. Το ενημερωτικό δελτίο πρέπει να περιέχει:

- εισαγωγή, π.χ. «Γεια σε όλους! Καλώς ήρθατε στο νέο μας κόσμο»
- μια διαφήμιση για τον νέο τύπο θήκης τηλεφώνου που διαθέτει η επιχείρηση: χειροποίητη, που σημαίνει ξεκινώντας από μια απλή θήκη τηλεφώνου (για παράδειγμα διαφανή) και προσθέτοντας υλικά για τη δημιουργία διακοσμήσεων και χρωμάτων. Παραδείγματα υλικών: ξύλο, πλαστικά ραβδιά, μαλλί, βαμβάκι, μπάλες από καουτσούκ κ.λπ. ...
- την προσφορά: 20% έκπτωση στη δεύτερη θήκη τηλεφώνου που αγοράζουν οι πελάτες
- μότο ή σύνθημα ή κάποια ελκυστική πρόταση προκειμένου να είναι ελκυστικό
- εικόνες ή σχέδια



- πρόταση για να προτρέψουν το κοινό να διατηρήσει την επαφή του, π.χ. Μείνετε συντονισμένοι κ.λπ.
Μετά τη δημιουργία του ενημερωτικού δελτίου κάθε ομάδα πρέπει να παρουσιάσει το ενημερωτικό δελτίο που έχει δημιουργήσει.

- «ΓΙΑ ΝΑ ΕΧΩ ΠΙΟ ΞΕΚΑΘΑΡΕΣ ΙΔΕΕΣ» (“TO HAVE CLEARER IDEAS”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

Ατομική εργασία

Οι μαθητές πρέπει να λάβουν ένα φυλλάδιο με την άσκηση.

Σύνολο: 12 φυλλάδια, ένα ανά άτομο

Χρόνος: 5 λεπτά

Οι μαθητές πρέπει να αποφασίσουν το δικό τους σχέδιο για την νεοφυή τους επιχείρηση επιλέγοντας μία από τις παρακάτω επιλογές και απαντώντας σε μερικές από τις παρακάτω ερωτήσεις:

1. Ποιοι είναι οι προμηθευτές από τους οποίους θα προμηθευτείτε τα υλικά σας;
 - Κατάστημα θήκης τηλεφώνου (φυσικό ή διαδικτυακό)
 - Amazon
 - Δεν θα αγοράζω απλές θήκες τηλεφώνου, θα τις δημιουργώ
2. Ποιος και με ποια μέσα θα επιτύχει τη μεταφορά πρώτων υλών/αγαθών;
 - Διαδικτυακή παράδοση (διεύθυνση...)
 - Θα πηγαίνω να αγοράζω τα υλικά μου μόνος/μόνη μου, οπότε δεν χρειάζομαι υπηρεσίες μεταφοράς
 - Ειδική εταιρεία υπηρεσιών μεταφορών, π.χ. DHL
3. Με βάση την εμπειρία σας, ποιος ρόλος πιστεύετε ότι είναι ο καταλληλότερος για εσάς;
 - Διαχειριστής των ιστοσελίδων και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης
 - Δημιουργός χειροποίητων θηκών τηλεφώνου
 - Υπεύθυνος σχεδιασμού των στρατηγικών
 - Διαχειριστής (για παράδειγμα, υπεύθυνος μισθοδοσίας, πληρωμής γενικά)
 - Ανθρώπινο Δυναμικό (διαχείριση ατόμων που εργάζονται στην εταιρεία σας)
4. Ποιος είναι ο εξοπλισμός που χρειάζεστε για την εκτέλεση της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας;
 - Διαχειριστής των ιστοσελίδων και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης
 - Δημιουργός χειροποίητων θηκών τηλεφώνου
 - Χώρος εργασίας, δηλαδή ένα δωμάτιο για να είμαστε όλοι μαζί και να εργαζόμαστε ομαδικά
 - Υπολογιστής, σύνδεση με το δίκτυο wifi
 - Υλικά όπως μαλλί, ξύλο, πλαστικό, ξυλάκια, χρώματα, τέμπρα, ξύλα

- «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ» (“HARANGUE GAME”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

Ατομική δραστηριότητα (ομιλία και αναστοχασμός) και ομαδική δραστηριότητα (ψηφοφορία)

Διάρκεια: 30 λεπτά

Εστιάζοντας στις απαντήσεις της ερώτησης 3, οι μαθητές χωρίζονται σε ομάδες ανάλογα με το ρόλο που επέλεξαν στην απάντησης της συγκεκριμένης ερώτησης.



Έτσι, αναμένεται να υπάρχουν συνολικά 5 ομάδες, καθώς υπάρχουν 5 ρόλοι στην ερώτηση 3.

Με τη σειρά του, κάθε μέλος της πρώτης ομάδας πρέπει να πείσει τα μέλη των άλλων ομάδων να τον επιλέξουν γι' αυτόν τον ρόλο (όπως συμβαίνει και σε συνθήκες επιχειρηματολογίας).

Αφού επιχειρηματολογήσουν όλα τα μέλη της πρώτης ομάδας, τα μέλη των άλλων ομάδων πρέπει να ψηφίσουν, σηκώνοντας τα χέρια τους.

Ο μαθητής με τον μεγαλύτερο αριθμό ψήφων από την πρώτη ομάδα είναι αυτός που κερδίζει το ρόλο για την ομάδα του.

Αφού ανακηρύξετε τον νικητή, προχωρήστε στην επόμενη ομάδα.

Οι νικητές των ομάδων θα συνθέσουν μια ομάδα εξειδικευμένων ατόμων, όπως συμβαίνει και στην πραγματική ζωή.

- «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΛΙΣΤΑΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ» (“RISK LIST”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

Ατομική δραστηριότητα + ομαδική δραστηριότητα

Διάρκεια: 5 λεπτά + 10 λεπτά για συζήτηση + 5 λεπτά για το σχέδιο κινδύνου

Οι μαθητές πρέπει να γράψουν μια λίστα με τους κινδύνους που πιθανόν να αντιμετωπίσουν κατά τη διάρκεια ζωής της νεοφυούς τους επιχείρησης. Θυμηθείτε ότι οι κίνδυνοι μπορεί να σχετίζονται με πολλές πτυχές. Σε αυτή την άσκηση, οι μαθητές πρέπει να επικεντρωθούν στους φυσικούς, κοινωνικοοικονομικούς, ψυχολογικούς κινδύνους. Δώστε στους μαθητές ένα παράδειγμα για κάθε είδος κινδύνου.

Οι μαθητές πρέπει να γράψουν ένα παράδειγμα για κάθε τύπο κινδύνου. Μετά από αυτό, οι μαθητές θα μοιραστούν τις ιδέες τους με τους συμμαθητές τους. Επιπλέον, όλοι οι μαθητές θα πρέπει να δημιουργήσουν ένα σχέδιο κινδύνου συνοψίζοντας όλους τους κινδύνους σε μια λίστα.

- «ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ» (“CALCULATE GAME”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

4 Ομάδες: 3 άτομα στην καθεμιά

Διάρκεια: 3 λεπτά + 2 λεπτά για κοινοποίηση + 3 λεπτά για διόρθωση

Οι μαθητές πρέπει να συμπληρώσουν την εξίσωση με τα σωστά δεδομένα για να υπολογίσουν την ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ (BREAK-EVEN ANALYSIS).

Δεδομένα:

Μέση τιμή = 50

Πάγια έξοδα = 1.000.000

Μεταβλητό κόστος = 10

Λύση:

Ανάλυση νεκρού σημείου = $1.000.000 : (50-10)$. $1.000.000 : 40 = 25.000$

- «ΑΣ ΠΑΡΑΓΓΕΙΛΟΥΜΕ» (“LET’S ORDER”)

ΟΔΗΓΙΕΣ

Ατομική δραστηριότητα

Κάθε μαθητής πρέπει να έχει ένα φυλλάδιο με τις προτάσεις για να ολοκληρώσει την άσκηση

Διάρκεια: 5 λεπτά

Οι μαθητές πρέπει να διαβάσουν τις παρακάτω προτάσεις και να τις ταξινομήσουν από το 1 έως το 6 προκειμένου να δημιουργήσουν τη σωστή σειρά που θα ακολουθήσουν.

- Καταχώρηση του ονόματος της επιχείρησής σας
- Επιλογή επιχειρηματικής δομής
- Υποβολή αίτησης για εξασφάλιση αδειών
- Εγγραφή στο IRS (Internal Revenue Service)
- Εύρεση τοποθεσίας
- Εγγραφή σε κάποια κρατική και τοπική υπηρεσία

Λύση:

1. Επιλογή επιχειρηματικής δομής
2. Εύρεση τοποθεσίας
3. Καταχώρηση του ονόματος της επιχείρησής σας
4. Εγγραφή στο IRS (Internal Revenue Service)
5. Εγγραφή σε κάποια κρατική και τοπική υπηρεσία
6. Υποβολή αίτησης για εξασφάλιση αδειών

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 2	ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΚΑΦΕΤΕΡΙΑΣ
<p>ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ (START-UP):</p>	<p>Ο γενικός σκοπός της δραστηριότητας είναι να μάθετε τις βασικές θεωρητικές γνώσεις όσον αφορά τον τρόπο λειτουργίας μιας νεοφυούς (start-up) επιχείρησης, αντλώντας αρχικά από πραγματικά παραδείγματα προσομοίωσης νεοφυών επιχειρήσεων.</p>
<p>ΣΤΟΧΟΙ:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Εισαγωγή στο βασικό θεωρητικό πλαίσιο • Αντιμετώπιση δυσμενών οικονομικών και επαγγελματικών συνθηκών • Ανάπτυξη αισθημάτων ανεξαρτησίας και αυτοπεποίθησης • Ανάλυση ρίσκων, αποτελεσματική ομαδική εργασία, αποτελεσματικός σχεδιασμός, στρατηγική σκέψη • Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου, πόρων και σκευών • Γνώση των σχετικών κανονισμών και νομοθεσιών • Ενθάρρυνση των μαθητών να μιλήσουν για τα συναισθήματα και τις εμπειρίες τους



<p>ΜΕΘΟΔΟΙ:</p>	<p>Προσομοιώσεις πραγματικών περιπτώσεων δημιουργίας νεοφυών επιχειρήσεων μέσα από παιχνίδια ρόλων, παρουσιάσεις, συζητήσεις μελετών περίπτωσης, ομαδικές συζητήσεις και παιχνίδια</p>
<p>ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕ Σ ΓΙΑ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ:</p>	<p>Το υλικό είναι γενικά εύκολο να κατανοηθεί, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις, εφόσον αυτό είναι απαραίτητο, θα προσαρμοστεί καταλλήλως με τη χρήση ακουστικών/οπτικών στοιχείων (υπότιτλοι, διερμηνεία στη νοηματικής γλώσσα).</p> <p>Οι υπολογιστές θα έχουν ειδικά προγράμματα ακουστικής διάκρισης και άρθρωσης. Θα παρέχονται επίσης διερμηνείες νοηματικής γλώσσας για τους μαθητές με απώλεια ακοής κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, εάν αυτό είναι απαραίτητο.</p>
<p>ΔΙΑΡΚΕΙΑ:</p>	<p>3 ώρες</p>
<p>ΠΟΡΟΙ:</p>	<p>Βιντεοπροβολέας, έξυπνες τηλεοράσεις (smart TVs), υπολογιστής, χαρτί, μαρκαδόροι, λογισμικό PowerPoint, παιχνίδια, στυλό</p>
<p>ΑΝΑΦΟΡΕΣ:</p>	<p>-</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1</p>	<p>ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ (80 ΛΕΠΤΑ)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>	<p>Ακολουθία 1: Προθέρμανση (5 λεπτά)</p> <p>Ο εκπαιδευτής ζητά από τους μαθητές να σταθούν σε κύκλο και να ονομάσουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ένα είδος επιχείρησης που έρχεται στο μυαλό τους. - ένα χαρακτηριστικό του επιχειρηματία



-Τι θα έκαναν με τα χρήματά τους αν ήταν επιτυχημένοι επιχειρηματίες;

Οι μαθητές καλούνται να παρουσιάσουν τις ιδέες τους μέχρι αυτές να εξαντληθούν.

Sequence 2: Exploring study visit and feedback (50 min)

Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους μαθητές σε ομάδες των 3 – 5 ατόμων.

Ζητά από τους μαθητές να κάνουν μια επίσκεψη εξερεύνησης για σκοπούς μελέτης στη γειτονιά, να δώσουν προσοχή στις καφετέριες, να επισκεφθούν όσο το δυνατόν περισσότερες και να κρατήσουν σημειώσεις σύμφωνα με τις ακόλουθες καθοδηγητικές ερωτήσεις:

-Φαίνεται να είναι επιτυχής/κερδοφόρα;

-Τι σου έδωσε αυτή την εντύπωση;

-Πόσους πελάτες είχε;

-Ποιοι είναι οι πελάτες της (ηλικία, επαγγελματική ομάδα κ.λπ.);

-Τι προϊόντα διαθέτει;

-Μήπως προσφέρει άλλες υπηρεσίες;

-Τι τιμές έχει;

-Ποια είναι η γνώμη σας για τους υπαλλήλους εξυπηρέτησης του καταστήματος;

-Πώς η επιχείρηση αυτή διαφημίζεται;

-Τι σου άρεσε σε αυτό;

-Τι δεν σου άρεσε;

-Τι θα βελτιώνες αν μπορούσες να συμβουλευείς τον ιδιοκτήτη;

Η επίσκεψη εξερεύνησης δεν πρέπει να διαρκεί περισσότερο από 15 λεπτά. Μπορεί να τεκμηριωθεί με φωτογραφίες και βίντεο. Συνιστάται η επίσκεψη σε έναν ελάχιστο αριθμό 3 καφετεριών.

Κατά την επιστροφή των μαθητών, ο εκπαιδευτής ζητά από κάθε ομάδα να παρουσιάσει τα ευρήματά της το πολύ σε 5 λεπτά και να βγάλει συμπεράσματα σχετικά με το πόσο επιτυχημένη είναι μια καφετέρια. Συνιστάται κάθε ομάδα να χρησιμοποιεί διαφορετικούς τρόπους παρουσίασης: τηλεοπτική συνέντευξη, γραφικά και διαγράμματα τα οποία να επεξηγούν, βίντεο, παρουσίαση PowerPoint κ.λπ.

Ο χρόνος προετοιμασίας είναι 10 λεπτά.

Μετά τις παρουσιάσεις όλων των ομάδων, οι εκπαιδευτές ζητούν από τους μαθητές να επιλέξουν την πιο ενδιαφέρουσα και πειστική παρουσίαση και εξάγουν συμπεράσματα σχετικά με σημαντικά χαρακτηριστικά μιας επιτυχημένης καφετέριας.

Ακολουθία 3 (25 λεπτά): Δραστηριότητα τύπου Jigsaw σε νεοφυή επιχείρηση καφετέριας



	<p>Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει τα κύρια βήματα που πρέπει να ληφθούν υπόψη για μια νεοσύστατης επιχείρησης καφετέριας:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Συγκέντρωση πληροφοριών σχετικά με τη βιομηχανία καφέ στον κόσμο και την κουλτούρα του καφέ στη χώρα σας - καθιέρωση την έννοια της καφετέριας -εξαγωγή συμπερασμάτων για το προφίλ του πελάτη -καθορισμός της τοποθεσίας που θα βρίσκεται η καφετέρια (κτίριο, άμεση τοποθεσία, περιοχή, ανταγωνισμός) -κατάρτιση ενός ισχυρού επιχειρηματικού σχεδίου -συγκέντρωση πληροφοριών σχετικά με το κεφάλαιο που χρειάζεται για να το άνοιγμα μιας καφετέριας -λήψη απόφασης σχετικά με το ποια προϊόντα και υπηρεσίες θα διαθέτει η καφετεριά σας -απόφαση για τη λίστα ελέγχου του εξοπλισμού της καφετέριας -επιλογή της διακόσμησης και της ατμόσφαιρας της καφετέριας -συλλογή πληροφοριών σχετικά με τους κανονισμούς των καφετεριών και τις άδειες που πρέπει να εξασφαλιστούν -επιλογή ωρών λειτουργίας -λήψη αποφάσεων για τα αποθέματα και τα προϊόντα -λήψη αποφάσεων για τους τύπους υπηρεσιών που θα προσφέρονται -λήψη αποφάσεων για το προσωπικό της καφετέριας και τη διαχείριση του προσωπικού αυτού -Πρώτωση της καφετεριάς σας (καθιερώστε το εμπορικό σας σήμα, τα διαδικτυακά μέσα, τις ιστοσελίδες για σκοπούς κριτικής που θα χρησιμοποιήσετε, το μάρκετινγκ εκτός σύνδεσης) -αναλογισμός του τι μπορεί να πάει στραβά <p>Κάθε μαθητής λαμβάνει ένα φύλλο εργασίας με πληροφορίες σχετικά με τα παραπάνω στοιχεία (στήλη 2 του Παραρτήματος 1).</p> <p>Αφού το διαβάσει προσεκτικά και το κατανοήσει πλήρως για περίπου 5 λεπτά, κάθε μαθητής θα το παρουσιάσει στην τάξη με τη σωστή σειρά.</p> <p>Οι άλλοι μαθητές μπορούν να κάνουν διευκρινιστικές ερωτήσεις. Ο έμπειρος μαθητής ή ο εκπαιδευτής θα υποβάλει τις ερωτήσεις.</p> <p>Βλ. Παράρτημα 1</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗ ΤΑ 2</p>	<p>ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΦΕΤΕΡΙΑΣ ΑΚΟΛΟΥΘΩΝΤΑΣ ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΔΙΝΟΝΤΑΙ (80 ΛΕΠΤΑ)</p>



**ΣΕΙΡΑ
ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗ
ΤΑΣ**

Ακολουθία 1: (60 λεπτά)

Ο εκπαιδευτής χωρίζει την τάξη σε 2 ομάδες μαθητών και ζητά από κάθε ομάδα να δημιουργήσει ένα έργο νεοφυούς επιχείρησης καφετέριας ακολουθώντας όλα τα βήματα της φόρμας που βρίσκεται στο Παράρτημα 1 που παρουσιάστηκε στην προηγούμενη δραστηριότητα σε περίπου 60 λεπτά. Το να απαντήσουν στις ερωτήσεις της στήλης 3 θα ήταν πολύ χρήσιμο.

Οι μαθητές καλούνται να δώσουν όσο το δυνατόν περισσότερες λεπτομέρειες και να εξατομικεύσουν το έργο τους που αφορά τη νεοφυή επιχείρηση καφετέριας (όνομα, εμπορική επωνυμία, τοποθεσία, φωτογραφίες κ.λπ.).

Οι μαθητές, χωρισμένοι σε ομάδες, θα πρέπει να συζητήσουν και να αναθέσουν εργασίες μεταξύ τους, στη συνέχεια να εργαστούν ατομικά ή σε ζευγάρια/μικρές ομάδες μέχρι να διευθετήσουν όλα τα θέματα.

Ο εκπαιδευτής θα προσφέρει διευκρινίσεις και καθοδήγηση όποτε το ζητούν οι μαθητές.

Κάθε ομάδα μαθητών θα πρέπει να αποφασίσει για το είδος της παρουσίασης που θα κάνει: παρουσίαση με τη χρήση διαφανειών, παρουσίαση στο Canva, χειροποίητο σχέδιο/ κολλάζ και προφορική παρουσίαση, βίντεο, μαγνητοσκοπημένη παρουσίαση κ.λπ.

Ακολουθία 2 (20 λεπτά)

Κάθε ομάδα καλείται να κάνει την παρουσίασή της. Οι παρουσιάσεις αναμένεται να διαρκέσουν το πολύ 8 λεπτά ανά ομάδα.

Οι μαθητές από τις άλλες ομάδες μπορούν να κάνουν ερωτήσεις ή να προσφέρουν συστάσεις ή προτάσεις. Θα ψηφιστεί η πιο εμπειριστατωμένη και καλοσχεδιασμένη νεοσύστατη επιχείρηση καφετέριας.

Ο εκπαιδευτής θα κάνει σχόλια σχετικά με τις καλύτερες πτυχές που καλύπτονται από τις παρουσιάσεις και τα σημεία τα οποία συζητήθηκαν λιγότερο κατά τη διάρκεια των παρουσιάσεων.

**Δραστηριότη
α 3**

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ (20 ΛΕΠΤΑ)

**Αξιολόγηση
Περιεχομένου**

Παρακαλώ απαντήστε στις ακόλουθες ερωτήσεις:

1. Ποια είναι τα κύρια βήματα που πρέπει να λάβετε υπόψη για την ίδρυση μιας νεοφυούς επιχείρησης καφετέριας;

.....

2. Ποιος είναι ο μεγαλύτερος κίνδυνος για την επιχείρηση που σκοπεύετε να δημιουργήσετε;



Παρακαλούμε προσδιορίστε το/την και εξηγήστε γιατί.

.....
.....

- Πώς διαχειριστήκατε τις δυσκολίες που αντιμετωπίσατε;

Ζήτησα τη βοήθεια των συμμαθητών μου

Ζήτησα τη βοήθεια του εκπαιδευτή

Έψαξα στο διαδίκτυο για λύσεις

Περίμενα τους άλλους να λύσουν τις δυσκολίες

- Μετά το τέλος του εργαστηρίου, αισθάνεστε πιο πολλή αυτοπεποίθηση για τις δεξιότητες και τις γνώσεις σας στον οικονομικό και επιχειρηματικό τομέα;

Ναι

Όχι

Άλλες παρατηρήσεις:

.....
.....
.....



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

Νεοφυής επιχείρηση καφετέριας

Κύρια βήματα που πρέπει να ληφθούν υπόψη για τη δημιουργία μιας νεοφυούς επιχείρησης καφετέριας



<p>Συγκέντρωση πληροφοριών σχετικά με τη βιομηχανία καφέ στον κόσμο και την κουλτούρα του καφέ στη χώρα σας</p>	<p>Είναι χρήσιμο να έχετε κάποια βασική γνώση σχετικά με τη λειτουργία του κλάδου πριν εμπλακείτε στον χώρο του καφέ και των καφετεριών, καθώς αυτή η γνώση μπορεί να είναι ιδιαίτερα σημαντική για επίτευξη μακροπρόθεσμης επιτυχίας.</p> <p>Οι καφετέριες συνήθως εμπίπτουν στη δική τους κατηγορία, κάπου ανάμεσα στους κλάδους τροφοδοσίας και φιλοξενίας - και αυτή η αποκαλούμενη «αγορά της καφετέριας» αναπτύσσεται με πολύ γρήγορους ρυθμούς σε όλη την Ευρώπη.</p> <p>Μια σύντομη επισκόπηση της ιστορίας του καφέ μπορεί να σας είναι ιδιαίτερα χρήσιμη. Επίσης, καλό θα είναι να μάθετε για τους διάφορους τύπους καφέ που υπάρχουν, οι οποίοι είναι τουλάχιστον 80, εκ των οποίων μόνο 4 καλλιεργούνται για βιομηχανικούς σκοπούς: Arabica, Robusta, Liberica και Maragogype.</p>	<p>Ποια είναι η διαφορά μεταξύ αυτών των τύπων καφέ;</p> <p>Ποιο είναι το προφίλ του καταναλωτή καφέ στη χώρα σας;</p>
<p>Δημιουργία της βασικής ιδέας της καφετέριάς σας</p>	<p>Με τον ανταγωνισμό να είναι πιο έντονος από ποτέ, το να ξεχωρίζεις είναι αναπόσπαστο στοιχείο για την επιτυχία. Οι σύγχρονες καφετέριες πρέπει να είναι κάτι περισσότερο από ένα μέρος από το οποίο οι πελάτες μπορούν να προμηθευτούν ένα ζεστό</p>	<p>Η καφετέρια σας θα σερβίρει φαγητό ή θα διαθέτει κυρίως από ροφήματα;</p>



ρόφημα, ώστε να τους προσελκύσει η επιχείρηση αυτή. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι με τους οποίους μπορείτε να προσθέσετε κάποιο μοναδικό στοιχείο στην καφετεριά σας: **Ειδικευτείτε** - είτε πρόκειται για ένα συγκεκριμένο είδος ποτού, όπως για παράδειγμα κάποιος συγκεκριμένος εξοπλισμός για την παραγωγή εσπρέσο, είτε για εξειδικευμένη γνώση των χαρακτηριστικών διαφορετικών τύπων κόκκων καφέ, όπως αυτή η καφετερία, το να δώσετε στο καφέ σας κάποιο είδος εξειδίκευσης θα δώσει στους καταναλωτές έναν λόγο να επιλέξουν την καφετεριά σας έναντι άλλων. **Θέμα** - η επιλογή ενός θέματος για την καφετεριά σας προσθέτει έναν παράγοντα καινοτομίας που μπορεί να κερδίσει την περιέργεια ενός πελάτη. Οτιδήποτε – από ένα αφοσιωμένο εμπόριο γατών μέχρι ένα καφέ εμπνευσμένο από αφροαμερικανική soul μουσική – θα μπορούσε να είναι επιτυχημένο, αρκεί το θέμα σας να είναι μοναδικό. **Προϊόντα** - η ιδέα του καφέ σας θα μπορούσε να βασίζεται στα προϊόντα που σερβίρετε, για παράδειγμα, κλασικά cupcakes ή ακόμα και τρόφιμα κατάλληλα προς χορτοφάγους (vegan). **Διακόσμηση και ατμόσφαιρα** - μια ισχυρή αίσθηση στυλ μπορεί μερικές φορές να είναι

Θα προσφέρετε υπηρεσίες σερβιρίσματος ή οι πελάτες θα παραγγείλουν στο ταμείο;

Οι υπηρεσίες που θα προσφέρετε θα είναι σε στυλ takeaway, σε στυλ υπηρεσίας σερβιρίσματος ή και τα δύο;



	<p>αρκετή για να προσελκύσει τους πελάτες.</p>	
<p>Αποφασίστε ποια θα είναι το προφίλ των πελατών σας</p>	<p>Είναι συνήθως καλή πρακτική να έχετε μια ιδέα για το ποιοι είναι πιθανό να είναι οι κύριοι πελάτες σας, ώστε να μπορείτε να προσαρμόσετε την πρόταση της επιχείρησής σας στα γούστα τους. Ο καθορισμός του κοινού-στόχου σας θα απαιτήσει να αναλογιστείτε στοιχεία πέρα από τα παραδοσιακά χαρακτηριστικά όπως η ηλικία και το φύλο, και αντ' αυτού να λάβετε υπόψη τα χαρακτηριστικά των πελατών όπως:</p> <p>Πρόθεση – ένας εργαζόμενος στο μεσημεριανό του διάλειμμα θα θέλει να πάρει έναν καφέ και να φύγει, ενώ κάποιος που συναντά φίλους είναι πιθανό να θέλει να καθίσει και να μείνει για λίγο. Η καφετεριά σας μπορεί να ικανοποιήσει και τις δύο αυτές προθέσεις των πελατών ή να επιλέξει να εστιάσει στη μία έναντι της άλλης.</p> <p>Προτιμήσεις - εάν η καφετεριά σας έχει ένα ισχυρό θέμα ή ιδέα, τότε αυτό πιθανότατα θα καθορίσει τους βασικούς πελάτες σας με βάση τις προτιμήσεις τους προς αυτό το θέμα. Για παράδειγμα, μια</p>	<p>Ποιο θα ήταν το προφίλ ενός πελάτη της καφετερίας σας;</p>



	<p>φιλική προς τους σκύλους καφετέρια θα προσπαθήσει να προσελκύσει τους λάτρεις των σκύλων σχεδόν αποκλειστικά.</p> <p>Τρόπος ζωής - ο τύπος του τρόπου ζωής που έχουν οι καταναλωτές μπορεί να είναι ένας καλός δείκτης του τύπου καφετέριας από την οποία μπορεί να προσελκύνονται. Η τοποθεσία μπορεί να είναι ένας καλός δείκτης του τρόπου ζωής των καταναλωτών, για παράδειγμα:</p> <p>Οι αγροτικές περιοχές θα μπορούσαν να υποδηλώνουν ενεργό, υπαίθριο τρόπο ζωής</p> <p>Μια καλλιτεχνική συνοικία του κέντρου μιας πόλης μπορεί να υποδηλώνει έναν πληθυσμό νεαρής ηλικίας, πιθανότητα φοιτητές.</p> <p>Ένα πολυτελές οικιστικό συγκρότημα θα μπορούσε να σημαίνει ότι οι καταναλωτές είναι πιθανό να είναι συνταξιούχοι ή μεσήλικες</p>	
<p>Καθορίστε την τοποθεσία στην οποία θα βρίσκεται η καφετέρια (κτίριο, άμεση τοποθεσία, περιοχή, ανταγωνισμός)</p>	<p>Είναι σημαντικό να θυμάστε ότι τα πάντα σχετικά με την καφετεριά σας θα επηρεαστούν από το άμεσο περιβάλλον στο οποίο βρίσκεται, συμπεριλαμβανομένου του αριθμού των πελατών που προσελκύετε, καθώς και του θέματος ή άλλων μοναδικών σημείων πώλησης.</p>	<p>Πού θα βρίσκεται η καφετεριά σας;</p> <p>Ποιους πιθανούς πελάτες έχετε εντοπίσει;</p>



	<p>Υπάρχουν πολλά διαφορετικά στοιχεία που πρέπει να λάβετε υπόψη όσον αφορά για την τοποθεσία, όπως:</p> <p>Κτίριο - το φυσικό κτίριο στο οποίο βρίσκεται η καφετέριά σας είναι σημαντικό. Το μέγεθός του θα καθορίσει και τον όγκο των πελατών και τον αριθμό των πελατειακών ροών που μπορεί να χειριστεί η καφετέρια σας και το σχήμα του θα επηρεάσει τη διάταξη, τη ροή και τη λειτουργικότητα των καθημερινών εργασιών σας.</p> <p>Άμεση τοποθεσία - η τοποθεσία του κτιρίου της επιχείρησής σας θα επηρεάσει τον αριθμό των ατόμων που βλέπουν την επιχείρησή σας και τον όγκο των πελατών που προσελκύετε. Για παράδειγμα, στο κέντρο μιας πόλης, η καφετέριά σας βρίσκεται στον κεντρικό δρόμο ή κάτω από έναν ήσυχο παράδρομο;</p>	<p>Ποιοι ανταγωνιστές υπάρχουν γύρω;</p>
<p>Σχεδιάστε ένα ισχυρό επιχειρηματικό σχέδιο</p>	<p>Συμπεριλάβετε τα ακόλουθα βασικά θέματα στο επιχειρηματικό σχέδιο της καφετεριάς σας:</p> <p>Εισαγωγή - μια γενική επισκόπηση της επιχειρηματικής σας πρότασης.</p> <p>Στόχοι - στόχοι που θα επιδιώξει να επιτύχει η επιχείρησή σας και πώς σκοπεύετε να τους «μετρήσετε».</p>	<p>Καταρτίστε ένα συνοπτικό και πειστικό επιχειρηματικό σχέδιο και παρουσιάστε το σε πολλά άτομα. Ρωτήστε τους τι θα βελτίωναν ή τι θα άλλαζαν σε αυτό.</p>



	<p>Αποστολή – ο σκοπός της καφετερίας σας και τι ελπίζετε να επιτύχετε ανοίγοντάς την.</p> <p>Χρηματοδότηση – το σημείο αυτό πρέπει να είναι λεπτομερές και να περιλαμβάνει τα πάντα, από την αρχική επένδυση έως το κόστος διακόσμησης, αγοράς εξοπλισμού και πρόσληψης προσωπικού.</p> <p>Τοποθεσία και εγκαταστάσεις - όπου θα βρίσκεται η καφετέρια σας και οι επιπτώσεις που προκύπτουν από αυτή την τοποθεσία.</p> <p>Προϊόντα – περιγραφή των τροφίμων ή/και ροφημάτων που σκοπεύετε να πουλάτε.</p> <p>Βιομηχανία και ανταγωνισμός - η έρευνά σας για την αγορά και πώς μπορεί η καφετεριά σας να ενσωματωθεί σε αυτήν.</p> <p>Μην ξεχάσετε να το συσχετίσετε με τους στόχους σας.</p> <p>Αγορά-στόχος - μια περιγραφή των βασικών πελατών σας, γιατί στοχεύετε σε αυτούς και με ποιους τρόπους</p>	
<p>Συγκέντρωση πληροφοριών σχετικά με το κεφάλαιο που χρειάζεται για να ανοίξετε μια καφετέρια</p>	<p>Εργαλεία και εξοπλισμός - θα χρειαστείτε διάφορα εργαλεία και εξειδικευμένο εξοπλισμό στις καθημερινές σας εργασίες, από καφετιέρες και ψυγεία έως ταμειακή μηχανή και μηχανή για πιστωτικές κάρτες - τα οποία θα πρέπει να αγοράσετε πριν από την ημέρα έναρξης των εργασιών σας. Βεβαιωθείτε</p>	<p>Πόσο ενοίκιο θα πληρώνετε;</p> <p>Πόσο θα στοιχίσει η τοποθέτηση και η διακόσμηση;</p> <p>Πόσο θα στοιχίσουν τα άλλα γενικά έξοδα;</p>

	<p>οτι θυμάστε επίσης οτι χρειάζεστε εξοπλισμό κουζίνας, εάν σκοπεύετε να σερβίρετε φαγητό. Ίσως θελήσετε να εξετάσετε το ενδεχόμενο αγοράς μεταχειρισμένου εξοπλισμού σε μια προσπάθεια να διατηρήσετε το κόστος σας χαμηλό.</p> <p>Απόθεμα - εκτός από τα προϊόντα που θα πουλάτε στους πελάτες, αυτό περιλαμβάνει όλα τα υλικά που μπορεί να χρειαστείτε για να φτιάξετε πραγματικά αυτά τα προϊόντα.</p> <p>Εμπόρευμα - αυτό περιλαμβάνει κύπελλα, κανάτες, κούπες, πιάτα, μπολ, μαχαιροπίρουνα και σχεδόν οτιδήποτε άλλο είναι απαραίτητο για να σερβίρετε στην πραγματικότητα τα προϊόντα σας στους πελάτες.</p>	<p>Τι θα γίνει με τα αποθέματα, τον εξοπλισμό, τα εργαλεία και το εμπόρευμα;</p>
<p>Αποφασίστε ποια προϊόντα και υπηρεσίες θα διαθέτει η καφετεριά σας</p>	<p>Πριν ανοίξετε την καφετεριά σας, θα πρέπει να επιλέξετε ποια προϊόντα πρόκειται να πουλήσετε. Για παράδειγμα, θα πρέπει να αποφασίσετε αν πρόκειται να σερβίρετε ένα μενού που βασίζεται κυρίως σε ποτά ή αν θα έχετε ένα πλήρες μενού φαγητού και μια πλήρως λειτουργική κουζίνα. Μερικά μόνο από τα προϊόντα που μπορεί να θέλετε να εξετάσετε είναι τα εξής:</p> <p>Ποτά:</p>	<p>Τι ποτά θα έχετε στο μενού σας; Τι κόκκους καφέ θα χρησιμοποιήσετε; Εδώ μπορείτε να βρείτε ένα χρήσιμο οδηγό: https://kuissential.com/guides/selecting-whole-coffee-beans-guide/</p> <p>Τι γίνεται με τα ποτά;</p>



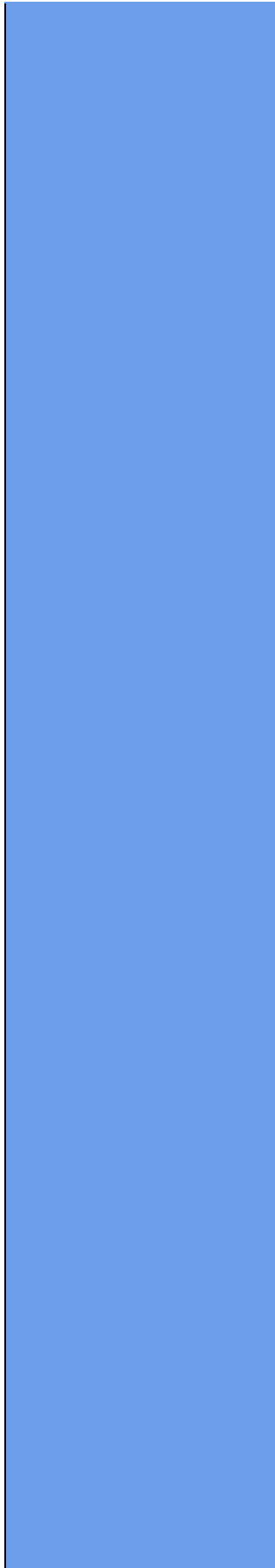
	<p>Ζεστά ροφήματα - τσάγια, καφέδες, ζεστές σοκολάτες κ.λπ.</p> <p>Ποτά ψυγείου - εμφιαλωμένο νερό, χυμοί κ.λπ. Παγωμένα τσάγια και καφέδες, Μιλκσέικ και smoothies, Αλκοόλ - οينوπνευματώδη ποτά, λικέρ ή απλά εμφιαλωμένες μπίρες</p> <p>Τρόφιμα:</p> <p>Σάντουιτς, μπαγκέτες και rapinis, Αρτοσκευάσματα και πίτες, Κέικ και μπισκότα, Σούπες και μαγειρευτά φαγητά, Πατατάκια, ξηροί καρποί και άλλα σνακ</p> <p>Συνιστάται να διατηρήσετε το μενού σας σύντομο και απλό, για αρχή. Είναι πάντα δυνατό να επανεξετάσετε το μενού σας αργότερα και να προσθέσετε προϊόντα σε αυτό εάν αισθάνεστε ικανοί να χειριστείτε περισσότερα.</p>	
<p>Αποφασίστε για τη λίστα ελέγχου που αφορά τον εξοπλισμό καφετέριας</p>	<p>Θα χρειαστείτε πολύ εξειδικευμένο εξοπλισμό για να λειτουργήσει η καφετέριά σας. Είναι σημαντικό να κάνετε σωστό προϋπολογισμό για την αγορά αυτού του εξοπλισμού, καθώς το κόστος μπορεί να αυξηθεί εύκολα. Η παρακάτω λίστα περιγράφει μερικά από τα πιο συνηθισμένα είδη εξοπλισμού καφετέριας που μπορεί να θέλετε να λάβετε υπόψη για την επιχείρησή σας:</p>	<p>Βρείτε ποιες είναι περίπου οι τιμές για κάθε είδος εξοπλισμού παρασκευής ποτών. Υπολογίστε ένα συνολικό ποσό που απαιτείται.</p> <p>Βρείτε ποιες είναι οι μέσες τιμές για κάθε είδος εξοπλισμού που</p>



	<p>Εξοπλισμός παρασκευής ποτών</p> <p>Μηχανή εσπρέσο, Μύλος κόκκων καφέ, καφετιέρα καφέ φίλτρου, παρασκευαστής/βραστήρας τσαγιού, ψυγείο, Καταψύκτης, Μπλέντερ, Παγομηχανή,</p> <p>Εξοπλισμός σχετικός με τα τρόφιμα</p> <p>Τοστιέρα Φούρνος μικροκυμάτων, τοστιέρα για σάντουιτς με rapini, Φούρνος, Εστία, Πλυντήριο πιάτων Ψυγείο/καταψύκτης Φριτέζα Άλλος εξοπλισμός Ταμειακή μηχανή Μηχάνημα για πιστωτικές κάρτες Σύστημα POS Τηλεόραση Συνδρομή σε αθλητικά τηλεοπτικά κανάλια Δρομολογητής WiFi Τηλέφωνο/φορητός υπολογιστής Σημεία φόρτισης</p> <p>Θυμηθείτε ότι θα πρέπει επίσης να συμπεριλάβετε στον προϋπολογισμό άλλα εργαλεία και εξοπλισμό, όπως: Μονάδες αποθήκευσης και προβολής, Τηγάνια και κατσαρόλες κουζίνας, Σκεύη παρασκευής φαγητού, όπως μαχαίρια και σπάτουλες</p>	<p>σχετίζεται με τρόφιμα.</p> <p>Υπολογίστε ένα συνολικό ποσό που απαιτείται.</p> <p>Βρείτε τις μέσες τιμές για κάθε άλλο είδος εξοπλισμού.</p> <p>Υπολογίστε ένα συνολικό ποσό που απαιτείται.</p> <p>Ποιο είναι το ποσό που πιστεύετε ότι πρέπει να προϋπολογίσετε για άλλα εργαλεία και εξοπλισμό; Πόσο κοστίζουν όλα;</p> <p>Πόσο θα κόστιζε αν αγοράζατε τον εξοπλισμό αυτό μεταχειρισμένο;</p> <p>Βρείτε τις μέσες τιμές για κάθε άλλο είδος εξοπλισμού.</p> <p>Υπολογίστε ένα συνολικό ποσό που απαιτείται.</p>
--	--	--



	<p>Σκεύη σερβιρίσματος, μαχαιροπίρουνα και άλλα επιτραπέζια σκεύη</p> <p>Είδη όπως πιάτα και μπολ, Είδη μπαρ όπως αναδευτήρες, και μίξερ</p>	
<p>Επιλέξτε τη διακόσμηση και την ατμόσφαιρα της καφετερίας</p>	<p>Η κατάλληλη διακόσμηση της καφετερίας σας μπορεί να σας βοηθήσει να βελτιώσετε την εμπειρία που οι πελάτες σας λαμβάνουν στην επιχείρησή σας, προσφέροντάς τους κάτι πολύ περισσότερο από τα προϊόντα που τους σερβίρετε. Η καφετερία σας θα πρέπει να είναι διακοσμημένη σύμφωνα με τη γενική ιδέα ή το θέμα σας. Ωστόσο, υπάρχουν μερικά πράγματα που αξίζει να λάβετε υπόψη κατά τη διακόσμηση:</p> <p>Χρώματα - σκεφτείτε την εμπειρία που θέλετε να προσφέρετε στους πελάτες στην καφετερία σας και επιλέξτε τα κύρια χρώματα του καφέ σας με βάση αυτό. Για παράδειγμα, εάν σκοπεύετε να προσελκύσετε πολλές νεαρές μητέρες στο καφέ σας, τότε ίσως θελήσετε να εξετάσετε τη φωτεινή και πολύχρωμη διακόσμηση με την οποία είναι συνηθισμένες, έχοντας μικρά παιδιά.</p> <p>Φωτισμός - εξετάστε όχι μόνο τα φωτιστικά αλλά και τα πραγματικά επίπεδα φωτός στο δωμάτιο. Μπορεί να θέλετε το καφέ σας να είναι φωτεινό και διαμπερές ή μπορεί να θέλετε να δημιουργήσετε μια ατμόσφαιρα με χαμηλό φωτισμό.</p>	<p>Ποια ιδέα και θέμα έχετε επιλέξει για την καφετερία σας;</p> <p>Τι σκέφτεστε να κάνετε με τα χρώματα και τον φωτισμό;</p> <p>Τι μουσική θα αναπαράγετε στην καφετερία σας;</p> <p>Η χρήση ιστοσελίδων οπτικού περιεχομένου όπως το Pinterest μπορεί να σας βοηθήσει να εμπνευστείτε.</p> <p>Μπορεί να σας φανεί χρήσιμο να χρησιμοποιήσετε εργαλεία όπως το FloorPlanner.com για να σας βοηθήσει να απεικονίσετε τον καλύτερο τρόπο διάταξης στην καφετερία σας, καθώς και την</p>



Ήχος - η μουσική που παίζετε στην καφετέρια σας προσθέτει στην συνολική

Ατμόσφαιρα - σκεφτείτε προσεκτικά το είδος μουσικής που αναπαράγετε, καθώς και την ένταση στην οποία την αναπαράγετε.

Θερμοκρασία - θα πρέπει να διατηρείτε την καφετεριά σας σε μια άνετη θερμοκρασία, έτσι ώστε οι πελάτες να μην ζεσταίνονται ούτε να κρυώνουν.

Καθαριότητα - το να διασφαλίζετε ότι η καφετέρια σας είναι πάντα καθαρή - ιδιαίτερα στις τουαλέτες - αποτελεί σημαντικό μέρος της διασφάλισης μιας θετικής εμπειρίας για τους πελάτες σας.

Έπιπλα και σκεύη - τα τραπέζια, οι καρέκλες, τα μαχαιροπίρουνα, ακόμη και τα φλιτζάνια και τα πιατάκια της καφετεριάς σας πρέπει όλα να αντικατοπτρίζουν το θέμα του ευρύτερου σχεδιασμού και διακόσμησης.

Εάν διαθέτετε τα χρήματα σύμφωνα με τον προϋπολογισμό σας, ίσως θελήσετε να εξετάσετε το ενδεχόμενο να ζητήσετε τη βοήθεια ενός σχεδιαστή εσωτερικών χώρων για να σας βοηθήσει να διακοσμήσετε την καφετεριά σας.

υλικοτεχνική υποστήριξη όσον αφορά τη σειρά αναμονής των πελατών και τους διαδρόμους.



Συγκέντρωση
πληροφοριών
σχετικά με
τους
κανονισμούς
που αφορούν
τις καφετέριες
και τις άδειες
που πρέπει να
εξασφαλίσετε

Ίσως χρειαστεί να βεβαιωθείτε ότι η καφετέρια σας συμμορφώνεται με ορισμένους κανονισμούς και ότι έχετε εξασφαλίσει ορισμένες άδειες για να την λειτουργήσετε. Ορισμένες από αυτές τις άδειες θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν:

Εγγραφή της επιχείρησής σας ως επιχείρηση διάθεσης τροφίμων - εάν σκοπεύετε να μαγειρεύετε ή να πουλάτε τρόφιμα στο κοινό, τότε θα πρέπει να αποκτήσετε άδεια διάθεσης τροφίμων.

Άδεια πώλησης αλκοολούχων ποτών - θα τη χρειαστείτε μόνο εάν σκοπεύετε να πουλάτε αλκοόλ στις εγκαταστάσεις της επιχείρησής σας.

Άδεια υποστατικού ψυχαγωγίας - αυτό θα σας επιτρέψει να αναπαράγετε μουσική στην καφετεριά σας.

Υγεία και ασφάλεια - η Αρχή Δημόσιας Υγείας / Τροφίμων

Η Υπηρεσία Τυποποίησης μπορεί να χρειαστεί να πραγματοποιήσει επιθεώρηση υγείας και ασφάλειας στις εγκαταστάσεις της καφετεριάς σας και να σας εκδώσει πιστοποιητικό αξιολόγησης όσον αφορά την υγιεινή των τροφίμων.

Υπηρεσία Περιβαλλοντικής Υγείας - πιθανότατα θα σας ζητηθεί να καταχωρίσετε την

Ποιες είναι οι υποχρεωτικές άδειες για τον τύπο καφετερίας σας;

Πώς μπορείτε να τις εξασφαλίσετε;



	<p>επιχειρήσή σας στην Υπηρεσία Περιβαλλοντικής Υγείας πριν ανοίξετε τις πόρτες σας στο κοινό.</p> <p>Ασφάλιση - μπορεί να σας ζητηθεί να έχετε ορισμένες μορφές ασφάλισης πριν ξεκινήσετε τη λειτουργία σας, ανάλογα με τις συνθήκες της επιχείρησής σας.</p>	
<p>Επιλογή του ωραρίου λειτουργίας</p>	<p>Μια καφετέρια που βρίσκεται σε μια ήσυχη περιοχή μπορεί να είναι σε θέση να εξοικονομήσει χρήματα ανοίγοντας γύρω στο μεσημέρι - και όχι το πρωί - εάν υπάρχουν λίγοι δυνητικοί πελάτες τριγύρω νωρίς το πρωί.</p> <p>Ομοίως, μια καφετέρια που εξυπηρετεί νέους επαγγελματίες θα μπορούσε να επωφεληθεί από το να παραμείνει ανοιχτό - ή να ανοίξει ξανά - το βράδυ για να αξιοποιήσει στο έπακρο την κοινωνική τους δραστηριότητα.</p>	<p>Ποιες είναι οι κατάλληλες ώρες λειτουργίας για την καφετεριά σας;</p>
<p>Λήψη αποφάσεων για τα αποθέματα και τα προϊόντα</p>	<p>Η επανεξέταση των προϊόντων και των τεχνικών διαχείρισης αποθεμάτων θα μπορούσε να σας βοηθήσει να εξοικονομήσετε χρήματα μειώνοντας τα απόβλητα, καθώς και να αυξήσετε τις πωλήσεις σας.</p> <p>Εάν το μενού σας είναι εκτεταμένο, δοκιμάστε να αφαιρέσετε μη δημοφιλή αντικείμενα και να</p>	<p>Τι σχέδια έχετε για τα αποθέματα και τα προϊόντα;</p>



	<p>επικεντρωθείτε σε αυτά που σημειώνουν τις περισσότερες πωλήσεις. Αυτό σημαίνει ότι θα είστε σε θέση να μειώσετε τον αριθμό των προϊόντων που έχετε επιτόπου και να περιορίσετε την ποσότητα του αχρησιμοποίητου αποθέματος το οποίο και σπαταλιέται - ιδιαίτερα όσον αφορά τα τρόφιμα.</p>	
<p>Λήψη αποφάσεων όσον αφορά τον τύπο του σερβιρίσματος</p>	<p>Οι καφετέριες μπορούν να υιοθετήσουν διαφορετικά στυλ σερβιρίσματος με βάση τις μοναδικές προτάσεις τους. Για παράδειγμα, εάν δεν προσφέρετε αυτήν τη στιγμή μια υπηρεσία παράδοσης σε πακέτο, σκεφτείτε να την κάνετε μελλοντικά μέρος της πρότασής σας.</p> <p>Εναλλακτικά, θα μπορούσατε να προσθέσετε περισσότερες επιλογές καθισμάτων για να εξυπηρετήσετε άτομα που θέλουν να «καθίσουν» αντί να πάρουν τα προϊόντα τους ως takeaway.</p> <p>Πολλές καφετέριες χρεώνουν διαφορετικές τιμές όταν πρόκειται να καθίσουν οι πελάτες στις εγκαταστάσεις τους και όταν επισκέπτονται για να πάρουν τα προϊόντα τους ως takeaway.</p>	<p>Ποιος είναι ο τύπος σερβιρίσματος της καφετερίάς σας;</p>



<p>Λήψη αποφάσεων σχετικά με το προσωπικό της καφετερίας και τη διαχείριση προσωπικού</p>	<p>Εκπαιδεύστε το προσωπικό σας πολύ πριν ξεκινήσουν να εργάζονται, ώστε να γνωρίζουν τι αναμένεται από αυτούς και ανταμείψτε τη σωστή συμπεριφορά τους για να διασφαλίσετε ότι δεν θα ξεφύγουν από τα πρότυπα.</p> <p>Πέρα από την πρόσληψη του προσωπικού, θα πρέπει να έχετε αποτελεσματικές στρατηγικές κατάρτισης και διαχείρισης, καθώς και να καταρτίσετε πειθαρχικές διαδικασίες σε περίπτωση που αντιμετωπίσετε προβλήματα.</p> <p>Βεβαιωθείτε ότι έχετε καθορίσει συγκεκριμένους στόχους που θα θέλατε να έχει επιτύχει ο εργαζόμενος μέχρι το τέλος της περιόδου εκπαίδευσης, ώστε να μπορείτε να μετρήσετε την πρόοδό του.</p>	<p>Χρειάζεστε επιπλέον προσωπικό στην καφετεριά σας ή μπορείτε να τη διαχειριστείτε μόνοι σας;</p> <p>Τι είδους προσωπικό θα προσλάβετε; Μπαρίστες; Σερβιτόρους; Πόσους;</p> <p>Θα εργάζονται με πλήρη ή μερική απασχόληση;</p> <p>Πόσο θα τους πληρώνετε;</p>
<p>Πρώθηση της καφετερίας σας (καθιέρωση της επωνυμίας σας, των διαδικτυακών σας μέσων, των ιστοσελίδων όπου θα χρησιμοποιείτε για τη συλλογή κριτικών, του μάρκετινγκ εκτός σύνδεσης)</p>	<p>Υπάρχουν τρεις κύριοι τομείς στους οποίους πρέπει να εστιάσετε κατά την εμπορική προώθηση της καφετερίας σας.</p> <p>1. Σκεφτείτε την επωνυμία σας</p> <p>Το εμπορικό σήμα της καφετερίας σας - το όνομα, το λογότυπό του και οποιαδήποτε άλλα χαρακτηριστικά αναγνώρισης - θα βρίσκεται στο επίκεντρο κάθε εμπορικής καμπάνιας που κάνετε, οπότε πρέπει να είναι ξεκάθαρο,</p>	<p>Πώς σκοπεύετε να διαφημίσετε την καφετεριά σας;</p> <p>Ποια εργαλεία και μηνύματα θα χρησιμοποιήσετε;</p>



μοναδικό και εύκολα
αναγνωρίσιμο.

2. Διαδικτυακό μάρκετινγκ

Μια ιστοσελίδα: Σε περίπτωση που η καφετέριά σας δεν διαθέτει ήδη ιστοσελίδα, τότε θα πρέπει να εξετάσετε σοβαρά το ενδεχόμενο να αποκτήσετε μία - είναι συχνά ένα σχετικά φθηνό μέσο και σχετικά εύκολο να δημιουργηθεί.

Τα **μέσα κοινωνικής δικτύωσης (ΜΚΔ)** είναι πολύ σημαντικά στον σύγχρονο κόσμο και είναι το κανάλι μέσω του οποίου συνδέονται πολλές επιχειρήσεις τόσο με τους υφιστάμενους όσο και με τους δυνητικούς τους πελάτες. Θα μπορούσατε για παράδειγμα να χρησιμοποιήσετε το Facebook, το Twitter, το Instagram κ.λπ.

Ιστοσελίδες για τη συλλογή κριτικών: Καταχωρίστε την επιχείρησή σας σε ιστοσελίδες όπως [το TripAdvisor](#), το [SquareMeal](#) και [το Zomato](#) και, στη συνέχεια, προσπαθήστε να παρακολουθείτε τα σχόλια που λαμβάνει η καφετέριά σας.

3. Το μάρκετινγκ εκτός σύνδεσης στα πλαίσια του οποίου μπορείτε να χρησιμοποιήσετε είναι αφίσες, φυλλάδια, εκδηλώσεις, επιβράβευση της αφοσίωσης των πελατών σας, δικτύωση με άλλες επιχειρήσεις, προώθηση από στόμα σε στόμα



Αναλογισμός του τι μπορεί να πάει στραβά

Υπάρχουν ορισμένοι κίνδυνοι για τους οποίους πρέπει να προετοιμάσετε σενάρια δημιουργίας αντιγράφων ασφαλείας:

-Καθυστερημένη ή λανθασμένη παράδοση μπορεί να σημαίνει ότι δεν έχετε το σωστό απόθεμα ή τα κατάλληλα προϊόντα προς πώληση.

-Τα πρότυπα εξυπηρέτησης μπορούν να πέσουν εύκολα όταν μια επιχείρηση είναι υποστελεχωμένη.

-Το μηχάνημα ή ο εξοπλισμός από τον οποίο εξαρτάται η καφετεριά σας μπορεί να υποστεί βλάβη ανά πάσα στιγμή.

-Σωματικές βλάβες – εσείς, ένα μέλος του προσωπικού ή ένα μέλος του κοινού θα μπορούσατε να τραυματιστείτε στις εγκαταστάσεις της επιχείρησής σας.

Ποιοι νομίζετε ότι θα μπορούσαν να είναι οι μεγαλύτεροι κίνδυνοι για την καφετεριά σας;

<p>ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 3</p>	<p>ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΑ ΤΗΛΕΦΩΝΑ</p>
<p>ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ (START-UP):</p>	<p>Ο γενικός στόχος της παρούσας δραστηριότητας είναι να δημιουργήσετε μια εφαρμογή για κινητά και να μάθετε πώς να αποκομίσετε κέρδος από αυτήν.</p>
<p>ΣΤΟΧΟΙ:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Να μάθετε και να εμπεδώσετε τη θεωρία για το πώς να δημιουργήσετε μια νεοσύστατη επιχείρηση ● Να είστε σε θέση να αναγνωρίσετε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του να ιδρύσει κανείς μια νεοσύστατη επιχείρηση ● Θα σας δοθούν μερικές συμβουλές σχετικά με στρατηγικές για την προσέλκυση πελατών ● Θα μάθετε για τους διάφορους τρόπους αποτίμησης μιας εφαρμογής για κινητά σε χρήματα.
<p>ΜΕΘΟΔΟΙ:</p>	<p>Μέσα από διαφορετικές δραστηριότητες τόσο σε ζευγάρια όσο και σε ομάδες, οι συμμετέχοντες θα μπορέσουν να δημιουργήσουν μια εφαρμογή για κινητά από το μηδέν, μαθαίνοντας αναλυτικά τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν για τη δημιουργία της.</p>
<p>ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ:</p>	<p>Το υλικό που δημιουργείται πρέπει να είναι εύκολο να κατανοηθεί, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις, αν χρειαστεί, θα προσαρμοστεί ανάλογα με τη χρήση ακουστικών/οπτικών στοιχείων (υπότιτλοι, μετάφραση στη νοηματική γλώσσα).</p> <p>Οι υπολογιστές θα έχουν ειδικά προγράμματα ακουστικής διάκρισης και άρθρωσης. Θα παρέχονται επίσης διερμηνείς νοηματικής γλώσσας για τους μαθητές με απώλεια ακοής κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, εάν αυτό είναι απαραίτητο.</p>
<p>ΔΙΑΡΚΕΙΑ:</p>	<p>3 ώρες</p>

<p>ΠΟΡΟΙ:</p>	<p>How to create an app from scratch: How to Create an App From Scratch (2023): 11 Steps to Success (builder.ai) Strategies to attract customers: 10 Marketing Strategies To Attract and Retain Customers Indeed.com Strategies for monetising an app: App Monetization Guide: The Best Strategies in 2023 (topflightapps.com)</p>
<p>ΑΝΑΦΟΡΕΣ:</p>	<p>-</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1</p>	<p>ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ (60 ΛΕΠΤΑ)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΑΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>	<p>Ακολουθία 1: (60 λεπτά) Ο εκπαιδευτής θα δώσει μια εκπαιδευτική κάρτα (flashcard) σε κάθε ζευγάρι (Παράρτημα 1). Κάθε ζευγάρι θα έχει 45 λεπτά στη διάθεσή του για να προετοιμάσει το απαραίτητο υλικό για την παρουσίαση κάθε βήματος του επιχειρηματικού του σχεδίου στο τέλος του μαθήματος. Η θεωρία μπορεί να χρησιμοποιηθεί με όποιον τρόπο οι μαθητές επιθυμούν. Τυχόν ερωτήσεις που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της διαδικασίας ανάπτυξης της ιδέας θα απαντώνται από τον εκπαιδευτή. Ο εκπαιδευτής θα φροντίσει ώστε η θεωρία να είναι διαθέσιμη στους μαθητές.</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2</p>	<p>ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΝΕΟΣΥΣΤΑΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΚΟΛΟΥΘΩΝΤΑΣ ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΔΙΝΟΝΤΑΙ (90 ΛΕΠΤΑ)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΑΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>	<p>Ακολουθία 2: (30 λεπτά) Σε 2 ομάδες των 6 ατόμων, σκεφτείτε τις ακόλουθες προτάσεις:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Πρώτον: Σκεφτείτε ένα πλεονέκτημα και ένα μειονέκτημα της δημιουργίας της δικής σας επιχείρησης, σε αυτήν την περίπτωση, μιας διαδικτυακής εφαρμογής. - Δεύτερον: Σκεφτείτε 2 στρατηγικές για να προσελκύσετε πελάτες. - Στη συνέχεια, συζητήστε και τα δύο αυτά ζητήματα. <p>Ακολουθία 1: (30 λεπτά) Σε ζευγάρια, σκεφτείτε ποια λειτουργικότητα θέλετε να έχει η</p>

	<p>εφαρμογή και ποιο είναι το καλύτερο σχέδιο προκειμένου να τη δημιουργήσετε. Προσπαθήστε να σκεφτείτε διάφορα ζητήματα, από το ποια μορφή θα έχει η κύρια προβολή της εφαρμογής έως το πιθανό μενού ή σχέδιό της. Στο τέλος, επινοήστε ένα πειστικό όνομα για την εφαρμογή. Για παράδειγμα, θα μπορούσατε να δημιουργήσετε μια εφαρμογή για την παραγγελία φαγητού και θα πρέπει να εξηγήσετε πώς θα μοιάζει η κύρια οθόνη της και ποιες δυνατότητες θα πρέπει να έχει.</p> <p>Ακολουθία 2: (30 λεπτά) Σε ομάδες των 4 ατόμων, σκεφτείτε μια εφαρμογή που χρησιμοποιείτε συχνά και μοιραστείτε με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας τις στρατηγικές που χρησιμοποιείτε για να κερδίσετε χρήματα. Πώς νομίζετε ότι θα ήταν δυνατόν να κερδίσετε χρήματα ως δημιουργός μιας εφαρμογής για κινητά τηλέφωνα;</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3</p>	<p>ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ (15-30 ΛΕΠΤΑ)</p>
<p>Αξιολόγηση περιεχομένου</p>	<p>Ακολουθία 1. Αξιολόγηση του εργαστηρίου (20 λεπτά)</p> <p>1. Αναφέρετε ένα από τα βήματα για τη δημιουργία μιας νεοφυούς επιχείρησης (startup).</p> <p>2. Γράψτε μία από τις στρατηγικές για την προσέλκυση πελατών.</p> <p>3. Σημειώστε μία από τις στρατηγικές για την παρακολούθηση μιας εφαρμογής για κινητά τηλέφωνα.</p>
<p>Αυτοαξιολόγηση & ομαδική αξιολόγηση, απολογισμός και αναστοχασμός</p>	<p>Ακολουθία 2. Γενική Αξιολόγηση (10 λεπτά)</p> <p>Κυκλώστε τις απαντήσεις σας ή γράψτε τις στις γραμμές που προσφέρονται.</p> <p>- Πώς νιώσατε κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου; Ενθουσιασμό Εμπλοκή Περιέργεια Κούραση Άλλο: _____</p>



- Σας εξηγήθηκαν επαρκώς οι πληροφορίες που λάβατε;
Ναι Όχι
- Υπάρχει κάτι που πιθανώς δεν καταλάβατε καλά και
χρειάζεστε περισσότερα παραδείγματα/εξηγήσεις;
-
- Πώς ήταν η συνεργασία σας με τα άτομα που ήταν στην
ομάδα σας;
Πολύ καλή Καλή Αναποτελεσματική
Ανύπαρκτη
- Η συμμετοχή σας ήταν ενεργή;
Ναι Όχι
- Θα συνιστούσατε αυτό το εργαστήριο σε άλλους μαθητές;
Σίγουρα Θα το σκεφτόμουν
- Ποιο θέμα ή δραστηριότητα βρήκατε πιο ενδιαφέρουσα;
Παρακαλούμε προσδιορίστε το/την και εξηγήστε γιατί.
-
- Πώς διαχειριστήκατε τις δυσκολίες που αντιμετωπίσατε;
ζήτησα τη βοήθεια των συναδέλφων μου
ζήτησα τη βοήθεια του εκπαιδευτή
έψαξα στο διαδίκτυο για λύσεις
περίμενα τους άλλους να λύσουν τις δυσκολίες
- Μετά το τέλος του εργαστηρίου, αισθάνεστε πιο πολλή
αυτοπεποίθηση για τις δεξιότητες και τις γνώσεις σας στον
οικονομικό και επιχειρηματικό τομέα;
Ναι Όχι
- Άλλες παρατηρήσεις:
-
-
-
-



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Οι εκπαιδευτικές κάρτες (flashcards) για χρήση κατά τις ομαδικές δραστηριότητες των μαθητών είναι διαθέσιμες εδώ.

1. Η περιγραφή της επιχείρησης αναδεικνύει την επιχειρηματική ιδέα και τη δραστηριότητα που θα αναπτυχθεί ώστε να ικανοποιήσει τις ανάγκες μιας συγκεκριμένης αγοράς. Περιλαμβάνει με σύντομο αλλά κατατοπιστικό τρόπο την ιστορία, τον βασικό χαρακτήρα και τον στόχο της επιχείρησης, καθώς επίσης γιατί αναμένεται να είναι επιτυχής.

2. Ένα σχέδιο μάρκετινγκ (marketing plan) είναι ένας στρατηγικός χάρτης πορείας που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις για να οργανώσουν, να εκτελέσουν και να παρακολουθήσουν τη στρατηγική μάρκετινγκ που ακολουθούν σε μια δεδομένη περίοδο. Τα σχέδια μάρκετινγκ μπορούν να περιλαμβάνουν διαφορετικές στρατηγικές μάρκετινγκ για διάφορες ομάδες-στόχους σε όλους τους τομείς της εταιρείας, ενώ όλες οι στρατηγικές αυτές προορίζονται προς την εκπλήρωση των ίδιων επιχειρηματικών στόχων.

3. Το σχέδιο παραγωγής (production plan) καθορίζει και προσδιορίζει το σύνολο των διαδικασιών, στρατηγικών, μεθόδων ή τεχνικών που καθιστούν δυνατή την απόκτηση ενός προϊόντος ή την παροχή μιας υπηρεσίας. Στο σχέδιο παραγωγής πρέπει να καθορίσετε ποιο προϊόν πρόκειται να κατασκευάσετε ή πώς θα παρέχετε την υπηρεσία που θέλετε να προσφέρετε στην αγορά.

4. Το σχέδιο διαχείρισης (management plan) είναι ένας σχεδιασμός για τον καλύτερο τρόπο διαχείρισης του οργανισμού σας κατά τη διάρκεια των καθημερινών και μακροπρόθεσμων δραστηριοτήτων του. Περιλαμβάνει τις συμβατικές μεθόδους που μπορείτε να ακολουθήσετε για να κάνετε διάφορα πράγματα - να διαχειριστείτε τα χρήματά σας, να θέσετε εις πέρας τα τρέχοντα καθήκοντα του οργανισμού, να χειριστείτε το ζήτημα που αφορά τον τρόπο με τον οποίο τα άτομα που εργάζονται στον οργανισμό εκτελούν την εργασία τους – καθώς επίσης και το συνολικό φιλοσοφικό και πνευματικό πλαίσιο εντός του οποίου λειτουργούν αυτές οι μέθοδοι.



5. Ένα οικονομικό σχέδιο (financial plan) είναι ένα έγγραφο που καθορίζει τους οικονομικούς στόχους μιας εταιρείας (βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους ή μακροπρόθεσμους), τι χρειάζεται να γίνει για να τους επιτευχθούν οι στόχοι αυτοί, καθώς και την οικονομική κατάσταση της εταιρείας: από πού λαμβάνει χρήματα, ποια είναι τα έσοδα και τα κέρδη της, πόσο χρέος έχει και την κερδοφορία της εταιρείας.

6. Η διαδικασία καταχώρισης μιας νεοσύστατης επιχείρησης στο Εμπορικό Μητρώο αποτελεί μέρος των τυπικών διαδικασιών που απαιτούνται για τη σύσταση μιας νέας εταιρείας και είναι η στιγμή κατά την οποία οι εταιρείες αποκτούν τη νομική τους υπόσταση.

<p>ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 4</p>	<p>Δημιουργία μιας νεοφυούς επιχείρησης η οποία παρέχει υπηρεσίες «ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ»</p>
<p>START-UP GENERAL GOAL(S):</p>	<p>Ο γενικός σκοπός της δραστηριότητας είναι η δημιουργία μιας επιχείρησης «Διοργάνωσης εκδηλώσεων»</p>
<p>ΣΤΟΧΟΙ:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Εισαγωγή στο βασικό θεωρητικό πλαίσιο ● Αντιμέτωπιση δυσμενών οικονομικών και επαγγελματικών συνθηκών ● Ανάπτυξη αισθημάτων ανεξαρτησίας και αυτοπεποίθησης ● Ανάλυση ρίσκων, αποτελεσματική ομαδική εργασία, αποτελεσματικός σχεδιασμός, στρατηγική σκέψη ● Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου, πόρων και σκευών ● Γνώση των σχετικών κανονισμών και νομοθεσιών ● Ενθάρρυνση των μαθητών να μιλήσουν για τα συναισθήματα και τις εμπειρίες τους
<p>ΜΕΘΟΔΟΙ:</p>	<p>Προσομοιώσεις πραγματικών περιπτώσεων δημιουργίας νεοφυών επιχειρήσεων μέσα από παιχνίδια ρόλων, παρουσιάσεις, συζητήσεις μελετών περίπτωσης, ομαδικές συζητήσεις και παιχνίδια</p>
<p>ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ:</p>	<p>Το υλικό είναι γενικά εύκολο να κατανοηθεί, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις, εφόσον αυτό είναι απαραίτητο, θα προσαρμοστεί καταλλήλως με τη χρήση ακουστικών/οπτικών στοιχείων (υπότιτλοι, διερμηνεία στη νοηματική γλώσσα).</p> <p>Οι υπολογιστές θα έχουν ειδικά προγράμματα ακουστικής διάκρισης και άρθρωσης. Θα παρέχονται επίσης διερμηνείς νοηματικής γλώσσας για τους μαθητές με απώλεια ακοής κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, εάν αυτό είναι απαραίτητο.</p>

<p>ΔΙΑΡΚΕΙΑ:</p>	<p>3 ώρες</p>
<p>ΠΟΡΟΙ:</p>	<p>Βιντεοπροβολέας, έξυπνες τηλεοράσεις (smart TVs), υπολογιστής, χαρτί, μαρκαδόροι, λογισμικό PowerPoint, παιχνίδια, στυλό</p>
<p>ΑΝΑΦΟΡΕΣ:</p>	<p>https://eventacademy.com/news/types-of-events/ https://www.sba.gov/business-guide/10-steps-start-your-business https://www.kaip-uzsidirbti.lt/kaip-pradeti-versla/ https://www.businessnewsdaily.com/4686-how-to-start-a-business.html</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1</p>	<p>Θεωρητική εισαγωγή (15 λεπτά)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>	<p>Ακολουθία 1: (10 λεπτά)</p> <p>Θεωρητική εισαγωγή</p> <p>Οι εκδηλώσεις αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της κοινωνίας στο σύνολό της. Ιστορικά, οι εκδηλώσεις έχουν προσθέσει νόημα στην καθημερινή ζωή και είχαν μια συνεχώς αυξανόμενη επιρροή στον ελεύθερο χρόνο των ανθρώπων, ειδικά στους τομείς του αθλητισμού, του πολιτισμού και του τουρισμού, καθώς και στον τομέα των επιχειρήσεων, την πολιτική και τις φιλανθρωπικές οργανώσεις.</p> <p>Μεγάλες πόλεις και άλλες περιοχές διοργανώνουν μαζικές εκδηλώσεις, συναυλίες και άλλα είδη ψυχαγωγικών γεγονότων. Οι επιχειρήσεις εκτιμούν όλο και περισσότερο τα γεγονότα και τα ενσωματώνουν στις στρατηγικές μάρκετινγκ τους. Σημαντικά γεγονότα όπως γάμοι, γενέθλια, συγχαρητήριες εκδηλώσεις και αποφοιτήσεις έχουν μακροπρόθεσμη επιρροή στην προσωπική ζωή ενός ατόμου. Στην καταναλωτική κοινωνία, η οποία περιλαμβάνει πολλές δυτικές χώρες, οι εκδηλώσεις ή τα γεγονότα αυτά δεν αποτελούν μόνο μια μορφή ανάπαυσης από την καθημερινή εργασία, η οποία δείχνει τις αξίες του ατόμου, αλλά και ένας τρόπος συνάντησης κατά τη διάρκεια της εργασίας ή μετά το τέλος της με άτομα με τα οποία οι άνθρωποι μοιράζονται παρόμοιες ιδέες και απόψεις, ένας τρόπος βελτίωσης κλπ.</p> <p>Τύποι γεγονότων:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Επαγγελματικές εκδηλώσεις <ol style="list-style-type: none"> α) Εσωτερικές εταιρικές εκδηλώσεις β) Εξωτερικές εταιρικές εκδηλώσεις 2. Δημόσιες εκδηλώσεις <ol style="list-style-type: none"> α) Δημόσιες αργίες

- β) Χριστουγεννιάτικες και Πρωτοχρονιάτικες εκδηλώσεις
- γ) Εθνικές εορτές και εορτασμοί
- δ) Συναυλίες
- ε) Φεστιβάλ
- στ) Ψυχαγωγικές εκδηλώσεις

3. Προσωπικά γεγονότα

- α) Γάμοι
- β) Επέτειοι
- γ) Αποφοιτήσεις από το σχολείο ή το πανεπιστήμιο
- δ) Βαπτίσεις

Ακολουθία 2: (5 λεπτά)

ΒΗΜΑΤΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΜΙΑΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ) START-UP):



1. Ανάλυση αγοράς

Προσπαθήστε να είστε μπροστά από τους ανταγωνιστές σας.

2. Αναζήτηση μιας επιχειρηματικής ιδέας

Μόλις προσδιορίσετε την αγορά-στόχο και το κοινό της επιχείρησής σας, ξεκινήστε να δημιουργείτε την επιχειρηματική σας ιδέα και τις συνεδρίες καταιγισμού ιδεών.

3. Αξιολόγηση των Ανταγωνιστών σας

Κάντε μια σύντομη ανάλυση των κύριων πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων τους. Προσδιορίστε κάθε μία από τις αδυναμίες τους και προσπαθήστε να τις μετατρέψετε σε πλεονέκτημα για τη δική σας επιχείρηση.

Αυτό μπορεί να αφορά οτιδήποτε: την τιμή του προϊόντος ή της υπηρεσίας, την προθεσμία ή την ίδια ποιότητα υπηρεσίας.

4. Κατάρτιση ενός επιχειρηματικού σχεδίου

Τι πρόκειται να κάνετε - επιχειρηματικός στόχος / πρόβλημα που χρειάζεται να λυθεί.

Για ποιον θα το κάνετε - ο χρήστης-στόχος.

Πώς θα το κάνετε - υλικά, τιμολόγηση, συσκευασία, αποστολή κ.λπ.

Πώς θα αναπτύξετε την επιχείρησή σας - σχέδιο μάρκετινγκ.

5. Εύρεση συνεργατών

Δύο κεφάλια είναι καλύτερα από ένα

	<p>Μοιραστείτε τις ευθύνες και τα καθήκοντα σύμφωνα με το τι γνωρίζει ο καθένας σας καλύτερα.</p> <p>6. Εκκίνηση της επιχείρησής σας</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2</p>	<p>Δημιουργία μιας νεοσύστατης επιχείρησης ακολουθώντας τα βήματα που δίνονται (2 ώρες και 35 λεπτά)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΤΩΝ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>	<p>Ακολουθία 1: Ανάλυση αγοράς (20 λεπτά) Εργασία για τους μαθητές: 1.1. Επιλέξτε μια συγκεκριμένη περιοχή (πόλη, νομό, περιοχή, χώρα) και ονομάστε συγκεκριμένες επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες διοργάνωσης εκδηλώσεων. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διάφορες πηγές πληροφόρησης (Google, υλικό εκτύπωσης, βιβλιοθήκες, κλήση σε φίλους κλπ.). Δώστε τα χαρακτηριστικά των υπηρεσιών και συμπληρώστε τον πίνακα 1. - Βλ. τον Πίνακα 1</p> <p>Οι μαθητές πρέπει να συζητήσουν, να βρουν παρόχους υπηρεσιών διοργάνωσης εκδηλώσεων και να συμπληρώσουν τον πίνακα.</p> <p>1.2. Αξιολογήστε τους ανταγωνιστές σας από τον πίνακα 1. Κάντε μια σύντομη ανάλυση των κύριων πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων τους. Προσδιορίστε κάθε μία από τις αδυναμίες τους και προσπαθήστε να τις μετατρέψετε σε πλεονεκτήματα για τη δική σας επιχείρηση. - Βλ. τον Πίνακα 2</p> <p>Ακολουθία 2: Αναζήτηση επιχειρηματικής ιδέας (20 λεπτά) Εργασίες για τους μαθητές: Μετά την ανάλυση της αγοράς, οι μαθητές πρέπει να αποφασίσουν τι είδους εκδηλώσεις θα οργανώσουν. Οι μαθητές εργάζονται σε ομάδες. Οι εκπαιδευτές χωρίζουν τους μαθητές σε μικρές ομάδες 3-5 άτομα η καθεμιά. Μέθοδος: Οι μαθητές αναλύουν πληροφορίες από τους πίνακες 1 και 2 Καταιγισμός ιδεών, παρουσίαση. Κύριο ερώτημα για όλες τις ομάδες: Για τι είδους εκδηλώσεις</p>



υπάρχει έλλειψη όσον αφορά τις επιχειρήσεις που προσφέρουν υπηρεσίες διοργάνωσης εκδηλώσεων στην περιοχή σας; Θυμηθείτε - πρέπει να είστε ένα βήμα πιο μπροστά από τους ανταγωνιστές σας, και η ιδέα σας να είναι πρωτότυπη και απαραίτητη για την περιοχή σας.

Ακολουθία 3: Κατάρτιση ενός σχεδίου μάρκετινγκ (20 λεπτά)

Εργασίες για τους μαθητές: Όταν επιλέγετε τον τύπο εκδηλώσεων που θα διοργανώνετε για τους πελάτες σας, πρέπει να καταρτίσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο.

Οι μαθητές συνεχίζουν να εργάζονται στις ίδιες ομάδες.

Κεφάλαια σχεδίου μάρκετινγκ:

1. Επιχειρηματικός στόχος, όραμα
2. Για ποιον θα το υλοποιήσετε - ο χρήστης-στόχος.
3. Πώς θα το κάνετε αυτό - υλικά, τιμολόγηση, συσκευασία, αποστολή κ.λπ.
4. Πώς θα αναπτύξετε την επιχείρησή σας

Συμπληρώστε τον πίνακα 3.

- Βλ. τον Πίνακα 3

Κάθε ομάδα παρουσιάζει το σχέδιό της.
Συζητήσεις.

Ακολουθία 4 Δημιουργήστε αποτελεσματική διαφήμιση για τη νεοσύστατη επιχείρησή σας (20 λεπτά):

Εργασία για μαθητές:

Δημιουργήστε και προετοιμάστε ένα διαφημιστικό πακέτο για υπηρεσίες εκδηλώσεων. Οι μαθητές μπορούν να χρησιμοποιήσουν εργαλεία τεχνολογίας πληροφοριών, όπως Canva, Adobe XD, Sketch App ή άλλα. Επίσης μπορούν να χρησιμοποιήσουν χαρτί, μολύβια, χρώματα, μαρκαδόρους.

1. Γράψτε ένα διαφημιστικό κείμενο για μια εκδήλωση στο Facebook,
2. Χρησιμοποιήστε γραφικά προγράμματα για να δημιουργήσετε μια διαφημιστική ανακοίνωση ή αφίσα για την εκδήλωση,
3. Δημιουργήστε ένα σκίτσο μιας αφίσας ή φυλλαδίου.

Ακολουθία 5 - ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ (45 λεπτά)

Οι μαθητές εργάζονται σε ομάδες.

Εργασία για τους μαθητές:

- 1.1. Υπολογισμός του κόστους της εκδήλωσης.

Για τη διοργάνωση εκδηλώσεων, είναι πολύ σημαντικό να προβλεφθούν με ακρίβεια τα συστατικά στοιχεία της εκδήλωσης, να δικαιολογηθεί το χρηματικό κόστος της εκδήλωσης, έτσι ώστε το υπολογισμένο κόστος της

εκδήλωσης να μπορεί να δικαιολογηθεί ενώπιον του πελάτη. Κατάσταση/σενάριο: Διοργανώνεται ένα πρωτοχρονιάτικο πάρτι για 20 άτομα. Το πάρτι θα πραγματοποιηθεί σε αγροτουριστική κατοικία. Η διάρκεια του πάρτι θα είναι περίπου 6 ώρες.

Με βάση τα στοιχεία που παρουσιάζονται στον πίνακα, υπολογίστε την τιμή του Πρωτοχρονιάτικου αυτού πάρτι, γνωρίζοντας το κόστος των συστατικών του στοιχείων:

1. Υπολογίστε το κόστος ανά συμμετέχοντα στο πάρτι.
2. Υπολογίστε το ποσό του ΦΠΑ.
3. Εισαγάγετε τους υπολογισμούς που προκύπτουν σε έναν πίνακα.

- Το περιθώριο κέρδους που ορίζεται από την νεοφυή επιχείρηση προσφοράς υπηρεσιών διοργάνωσης εκδηλώσεων είναι 50%.

- Συντελεστής ΦΠΑ – 21%
 - Βλ. τον Πίνακα 4

1.2. Επιχειρηματική Έκθεση

Μια ομάδα μαθητών υποδύονται τον ρόλο των πελατών.

Απευθύνονται σε όλες τις άλλες ομάδες και παραγγέλνουν μια εκδήλωση για κάθε μία.

Καθήκοντα του διοργανωτή της εκδήλωσης:

- Συγγραφή ενός σεναρίου
- Δημιουργία μιας διαφημιστικής αφίσας
- Κατάρτιση του προϋπολογισμού της εκδήλωσης

Στη συνέχεια, κάθε ομάδα παρουσιάζει την εκδήλωσή της.

Όλοι οι μαθητές ψηφίζουν για να αναδείξουν την καλύτερα προγραμματισμένη εκδήλωση.

Ακολουθία 6 – Οικονομικό σχέδιο (20 λεπτά)

Εργασία για τους μαθητές: Καθορίστε τον προϋπολογισμό της επιχείρησής σας:

Καθορίστε τον προκαταρκτικό προϋπολογισμό που απαιτείται:

α) Για την έναρξη μιας επιχείρησης (γραφείο, εργαλεία και άλλος εξοπλισμός)

β) Για την επιχειρηματική υποστήριξη (εργαζόμενοι, ενοικίαση χώρων, εξοπλισμός, διάφορες υπηρεσίες κ.λπ.).

- Βλ. τον Πίνακα 5

Ακολουθία 7: Εγγραφή της νεοσύστατης επιχείρησής σας (10 λεπτά)

Βήματα για την εγγραφή της επιχείρησης:

1. Προετοιμασία του καταστατικού, μαζί με την ιδρυτική πράξη/ ιδρυτική συμφωνία.



	<p>Ναι Όχι</p> <p>Άλλες παρατηρήσεις:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
--	---

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Αρ.	Είδος υπηρεσίας	Επωνυμία της επιχείρησης	Περιγραφή των υπηρεσιών

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Εταιρεία	Πλεονεκτήματα	Μειονεκτήματα

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Αρ.	Κεφάλαια	Περιγραφή
1.	Επιχειρηματικός στόχος, όραμα	
2.	Χρήστες-στόχοι	

3.	Υγιοκοί πόροι	
4.	Ανθρώπινο δυναμικό	
5.	Κανάλια διάδοσης	

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

Αρ.	Έξοδα	Κόστος σε ευρώ
1.	Συγγραφή ενός σχεδίου εκδήλωσης	80
2.	Συγγραφή σεναρίου	130
3.	Ενοικίαση χώρων	500
4.	Έξοδα μεταφοράς	215
5.	Έξοδα του διοργανωτή της εκδήλωσης	520
6.	Οπτικός σχεδιασμός της εκδήλωσης (ή διακοσμήσεις εκδηλώσεων)	30
7.	Υπηρεσίες Τροφοδοσίας	640
8.	Κόστος διαφήμισης της εκδήλωσης	25
9.	Ενοικίαση εξοπλισμού αναπαραγωγής ήχου και εξοπλισμού φωτισμού	320
10.	Μέτρα τεχνικής φύσεως (πυροτεχνήματα, καπνός, χιόνι κ.λπ.)	175
	Σύνολο εξόδων:	
	Προσαύξηση:	
	ΦΠΑ:	
	Συνολικό κόστος εκδήλωσης:	

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

Έξοδα	Ανά μήνα	Ανά έτος
Ενοίκια γραφείου		
Εξοπλισμός		
Μέτρα		



Μισθοί εργαζομένων		
...		
Σύνολο:		

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 5	ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΜΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΑΡΤΟΠΟΙΑΣ (3 ώρες)
ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ:	Ο γενικός σκοπός της δραστηριότητας είναι να μάθετε τα βήματα που απαιτούνται για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση στην πραγματική ζωή.
ΣΤΟΧΟΙ:	<ul style="list-style-type: none"> ● Εισαγωγή στο βασικό θεωρητικό πλαίσιο ● Αντιμέτωπιση δυσμενών οικονομικών και επαγγελματικών συνθηκών ● Ανάπτυξη αισθημάτων ανεξαρτησίας και αυτοπεποίθησης ● Ανάλυση ρίσκων, αποτελεσματική ομαδική εργασία, αποτελεσματικός σχεδιασμός, στρατηγική σκέψη ● Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου, πόρων και σκευών ● Γνώση των σχετικών κανονισμών και νομοθεσιών ● Ενθάρρυνση των μαθητών να μιλήσουν για τα συναισθήματα και τις εμπειρίες τους
ΜΕΘΟΔΟΙ:	Προσομοιώσεις πραγματικών περιπτώσεων δημιουργίας νεοφυών επιχειρήσεων μέσα από παιχνίδια ρόλων, παρουσιάσεις, συζητήσεις μελετών περίπτωσης, ομαδικές συζητήσεις και παιχνίδια



<p>ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ:</p>	<p>Το υλικό είναι γενικά εύκολο να κατανοηθεί, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις, εφόσον αυτό είναι απαραίτητο, θα προσαρμοστεί καταλλήλως με τη χρήση ακουστικών/οπτικών στοιχείων (υπότιτλοι, διερμηνεία στη νοηματική γλώσσα).</p> <p>Οι υπολογιστές θα έχουν ειδικά προγράμματα ακουστικής διάκρισης και άρθρωσης. Θα παρέχονται επίσης διερμηνείς νοηματικής γλώσσας για τους μαθητές με απώλεια ακοής κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, εάν αυτό είναι απαραίτητο.</p>
<p>ΔΙΑΡΚΕΙΑ:</p>	<p>3 ώρες</p>
<p>ΠΟΡΟΙ:</p>	<p>Υπολογιστής, σύνδεση στο διαδίκτυο, βιντεοπροβολέας, χαρτί, μαρκαδόροι, στυλό, εικόνες</p>
<p>ΑΝΑΦΟΡΕΣ:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ghid pentru întocmirea unui plan de afaceri https://www.ub.ro/fsec/files/facultati/fsec/proform/fisiere/GHID_pentru_intocmirea_planului_de_afaceri-POCU_124981.pdf - Cum să începi o afacere https://business.tutsplus.com/ro/tutorials/how-to-start-a-business--cms-25638 - Εκκίνηση Ghid Edu https://startarium.ro/curs/startup-edu
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1</p>	<p>Θεωρητική εισαγωγή (60 λεπτά)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ Σ</p>	<p>Ακολουθία 1: (20 λεπτά) Ο εκπαιδευτής εισάγει τους συμμετέχοντες στις βασικές έννοιες και τα έξι διαφορετικά βήματα για την σύσταση μιας νέας επιχείρησης, χρησιμοποιώντας το θεωρητικό υλικό και το διάγραμμα που παρέχονται στην ενότητα <i>Παρουσίαση: Θεωρητική εισαγωγή</i>.</p> <p>Ακολουθία 2: (40 λεπτά) Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει αναλυτικά τα έξι βήματα που απαιτούνται για την σύσταση μιας νέας επιχείρησης, χρησιμοποιώντας το θεωρητικό υλικό που παρέχεται στην</p>

	<p><i>ενότητα Παρουσίαση Βημάτων.</i></p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2</p>	<p>Παιχνίδι μίμησης ρόλων – Σύσταση μιας επιχείρησης ακολουθώντας τα έξι βήματα (105 λεπτά)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΑΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>	<p>Ακολουθία 1: (15 λεπτά)</p> <p>Ο εκπαιδευτής εισάγει τους συμμετέχοντες στο παιχνίδι μίμησης ρόλων και τους εξηγεί πως παίζεται.</p> <p>Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε έξι ζευγάρια ή σε ομάδες. Δώστε σε κάθε ζευγάρι δύο κάρτες με τις πληροφορίες οι οποίες είναι συγκεκριμένες για κάθε ρόλο. Σε κάθε ζευγάρι, ένας συμμετέχοντας θα υποδυθεί το ρόλο ενός επιχειρηματία και ο άλλος θα υποδυθεί το ρόλο ενός ειδικού ή υπαλλήλου. Σε κάθε βήμα, ο επιχειρηματίας πηγαίνει σε έναν ειδικό για να λάβει οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να ξεκινήσει μια επιχείρηση με είδη αρτοποιίας.</p> <p>Ο επιχειρηματίας θα διαβάσει τις ερωτήσεις στο φυλλάδιό του (επισημασμένο με έντονα γράμματα) και ο ειδικός θα διαβάσει τις απαντήσεις στο φυλλάδιό του (επισημασμένο με έντονα γράμματα). Τα παιχνίδια ρόλων θα διεξαχθούν διαδοχικά, όχι ταυτόχρονα. Κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού ρόλων, συνιστάται η προβολή του σεναρίου του ειδικού στον βιντεοπροβολέα (ή κάποιο παρόμοιο εργαλείο).</p> <p>Ένα τραπέζι και δύο καρέκλες τοποθετούνται στην αίθουσα. Το έμβλημα του ειδικού υπαλλήλου τοποθετείται στο τραπέζι. Κάθε συμμετέχοντας θα λάβει ένα φυλλάδιο με το σενάριο του ρόλου που θα υποδυθεί. Ο εκπαιδευτής, με τη βοήθεια ενός συναδέλφου του (ο οποίος υποδύεται το ρόλο του ειδικού), παίζει επιδεικτικά το ρόλο του επιχειρηματία και υποδεικνύει στους συμμετέχοντες τι πρέπει να κάνουν:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ο επιχειρηματίας βγαίνει από το δωμάτιο, χτυπά την πόρτα, μπαίνει στο δωμάτιο, χαιρετά, κάθεται στην καρέκλα και αναφέρει στον ειδικό ότι θέλει να ξεκινήσει μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας. 2. Ο ειδικός κάθεται στο τραπέζι, στη συνέχεια σηκώνεται

όταν ο επιχειρηματίας μπαίνει στο δωμάτιο, χαιρετά επίσης, κάθεται στην καρέκλα και ρωτά τον επιχειρηματία σε τι μπορεί να τον βοηθήσει.

3. Οι δυο τους αρχίζουν να διαβάζουν εναλλάξ τις ερωτήσεις και τις απαντήσεις στο φυλλάδιο που τους δόθηκε.
4. Στο τέλος, οι δυο τους λένε αντίο. Ο επιχειρηματίας ευχαριστεί τον ειδικό και ο τελευταίος του εύχεται κάθε επιτυχία.

Ακολουθία 2: (15 λεπτά)

Παιχνίδι μίμησης ρόλων 1 – Ο Ειδικός σε θέματα που αφορούν Νεοφυείς Επιχειρήσεις και ο Επιχειρηματίας

- Δείτε το Σενάριο 1

Ο επιχειρηματίας πηγαίνει στον ειδικό σε θέματα που αφορούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις για να λάβει οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να ξεκινήσει ο ίδιος μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας.

Ο επιχειρηματίας θα διαβάσει τις ερωτήσεις που υπάρχουν στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα) και ο ειδικός στις νεοφυείς επιχειρήσεις θα διαβάσει τις απαντήσεις που υπάρχουν στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα).

Ακολουθία 3: (15 λεπτά)

Παιχνίδι μίμησης ρόλων 2 – Ο Ειδικός σε θέματα Μάρκετινγκ και ο Επιχειρηματίας

- Δείτε το Σενάριο 2

Ο επιχειρηματίας πηγαίνει στον ειδικό σε θέματα μάρκετινγκ για να λάβει οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να ξεκινήσει μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας.

Ο επιχειρηματίας θα διαβάσει τις ερωτήσεις που υπάρχουν στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα) και ο ειδικός μάρκετινγκ θα διαβάσει τις απαντήσεις που υπάρχουν στο δικό του φυλλάδιο (επισημασμένες με έντονα γράμματα).

Ακολουθία 4: (15 λεπτά)

Παιχνίδι μίμησης ρόλων 3 – Ο ειδικός στα ζητήματα Τεχνολογιών Παραγωγής και ο Επιχειρηματίας

- Δείτε το Σενάριο 3

Ο επιχειρηματίας απευθύνεται στον ειδικό στα ζητήματα Τεχνολογιών Παραγωγής για να λάβει οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να ξεκινήσει μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας.

Ο επιχειρηματίας θα διαβάσει τις ερωτήσεις που βρίσκονται στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα) και ο

ειδικός στα ζητήματα Τεχνολογιών Παραγωγής θα διαβάσει τις απαντήσεις που βρίσκονται στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα).

Ακολουθία 5: (15 λεπτά)

Παιχνίδι μίμησης ρόλων 4 – Ο Ειδικός σε θέματα Διαχείρισης και ο Επιχειρηματίας

- Δείτε το Σενάριο 4

Ο επιχειρηματίας απευθύνεται στον ειδικό σε θέματα Διαχείρισης για να λάβει οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να ξεκινήσει μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας. Ο επιχειρηματίας θα διαβάσει τις ερωτήσεις που βρίσκονται στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα) και ο ειδικός σε θέματα Διαχείρισης θα διαβάσει τις απαντήσεις που βρίσκονται στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα).

Ακολουθία 6: (15 λεπτά)

Παιχνίδι μίμησης ρόλων 5 – Ο Λογιστής και ο Επιχειρηματίας

- Δείτε το Σενάριο 5

Ο Επιχειρηματίας απευθύνεται στον Λογιστή για να λάβει οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να ξεκινήσει μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας.

Ο Επιχειρηματίας θα διαβάσει τις ερωτήσεις που βρίσκονται στο φύλλο του (επισημασμένες με έντονα γράμματα) και ο Λογιστής θα διαβάσει τις απαντήσεις στο που βρίσκονται στο δικό του φύλλο (επισημασμένες με έντονα γράμματα).

Ακολουθία 7: (15 λεπτά)

Παιχνίδι μίμησης ρόλων 6 – Ο Υπάλληλος του Εμπορικού Μητρώου και ο Επιχειρηματίας

- Δείτε το Σενάριο 6

Ο Επιχειρηματίας απευθύνεται στον υπάλληλο του Εμπορικού Μητρώου για να λάβει οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να ξεκινήσει μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας.

Ο Επιχειρηματίας θα διαβάσει τις ερωτήσεις που βρίσκονται στο φυλλάδιό του (επισημασμένες με έντονα γράμματα) και ο Υπάλληλος του Εμπορικού Μητρώου θα διαβάσει τις απαντήσεις που βρίσκονται στο δικό του φυλλάδιο (επισημασμένες με έντονα γράμματα).

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ
3

Αξιολόγηση (15 λεπτά)



ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ

Απαντήστε στις ακόλουθες ερωτήσεις:

1. Γράψτε τουλάχιστον ένα ΒΗΜΑ από τα έξι βήματα για την σύσταση μιας επιχείρησης:

.....
.....
.....

2. Στα αρχικά βήματα μιας επιχείρησης είναι καλύτερο να εργάζεστε μόνοι σας ή να έχετε πολλούς υπαλλήλους;

.....
.....
.....

3. Πού πρέπει να απευθυνθούμε για να καταχωρήσουμε την επιχείρησή μας;

.....
.....
.....

ΑΤΟΜΙΚΗ & ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ, ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΣΤΟΧΑΣΜΟΣ

Κυκλώστε τις απαντήσεις ή γράψτε τις στις διακεκομμένες γραμμές που δίνονται:

- Πώς νιώσατε κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου;

Ενθουσιασμό Εμπλοκή Περιέργεια Κούραση

Άλλο:.....

- Σας ξηγήθηκαν επαρκώς οι πληροφορίες που λάβατε;

Ναι

Όχι

- Υπάρχει κάτι που πιθανώς δεν καταλάβατε καλά και χρειάζεστε περισσότερα παραδείγματα/εξηγήσεις;.....
.....
.....

- Πώς ήταν η συνεργασία σας με τα άτομα που ήταν στην ομάδα σας;

Πολύ καλή

Καλή

Αναποτελεσματική

Ανύπαρκτη

- Η συμμετοχή σας ήταν ενεργή;

Ναι

Όχι

- Θα συνιστούσατε αυτό το εργαστήριο σε άλλους μαθητές;

Σίγουρα

Θα το σκεφτόμουν

- Ποιο θέμα ή δραστηριότητα βρήκατε πιο ενδιαφέρουσα;
Παρακαλούμε προσδιορίστε το/την και εξηγήστε γιατί.

.....

...

.....

...

- Πώς διαχειριστήκατε τις δυσκολίες που αντιμετωπίσατε;

Ζήτησα τη βοήθεια των συμμαθητών μου

Ζήτησα τη βοήθεια του εκπαιδευτή

Έψαξα στο διαδίκτυο για λύσεις

Περίμενα τους άλλους να λύσουν τις δυσκολίες

- Μετά το τέλος του εργαστηρίου, αισθάνεστε πιο πολλή
αυτοπεποίθηση για τις δεξιότητες και τις γνώσεις σας στον
οικονομικό και επιχειρηματικό τομέα;

Ναι

Όχι

Άλλες παρατηρήσεις:

.....

.....

.....



ΣΕΝΑΡΙΟ 1

Βήμα 1 – Περιγραφή της επιχείρησης

Οι ερωτήσεις του **Επιχειρηματία**

Πώς μπορώ να ξεκινήσω μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;

Κάθε επιχείρηση ξεκινά με την εύρεση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας. Μια επιχειρηματική ευκαιρία αφορά τον εντοπισμό μιας ανάγκης που έχουν οι καταναλωτές, μιας ανάγκης που δεν καλύπτεται επαρκώς από τις υπάρχουσες επιχειρήσεις στην αγορά. Για παράδειγμα, η ανάγκη για **βιολογικά γλυκά**.

Τι γλυκά χρειάζεται να προσφέρω;

Είναι καλό να προσφέρουμε μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων, τόσο παραδοσιακών όσο και νέων προϊόντων, τα οποία άλλα αρτοποιεία δεν προσφέρουν. Εκτός από τα παραδοσιακά γλυκά, θα μπορούσατε επίσης να δημιουργήσετε μια πιο ακριβή σειρά βιολογικών προϊόντων. Για παράδειγμα, θα μπορούσατε να δημιουργήσετε βιολογικά κέικ για παιδιά (χωρίς ζάχαρη και γλουτένη).

Ποιοι πρέπει να είναι οι στόχοι μου για αρχή;

Ο κύριος στόχος σας πρέπει να είναι η επίτευξη ενός ελάχιστου μηνιαίου κέρδους, προκειμένου να καταστεί δυνατή η συνέχιση της δραστηριότητάς σας. Για παράδειγμα, επιτυγχάνοντας ένα μηνιαίο εισόδημα περίπου 13.000 λεί. Δηλαδή, ένα

ημερήσιο εισόδημα περίπου 500 λεί. Αυτό συνεπάγεται με ένα μηνιαίο κέρδος 3.000 λεί.

Τι είδους επιχείρηση ενδείκνυται για μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;

Οι επιχειρηματίες μπορούν να λάβουν εξουσιοδότηση ως εξουσιοδοτημένο φυσικό πρόσωπο, οικογενειακή επιχείρηση, ατομική επιχείρηση ή μπορούν να ιδρύσουν εταιρεία περιορισμένης ευθύνης. Η ίδρυση μιας ατομικής επιχείρησης είναι ένας από τους ευκολότερους τρόπους εγγραφής για φορολογικούς σκοπούς, προκειμένου η επιχείρηση να είναι σε θέση να ασκεί οικονομικές δραστηριότητες.

Βήμα 1 – Περιγραφή επιχείρησης

Οι απαντήσεις του Ειδικού σε θέματα που αφορούν τις Νεοφυείς Επιχειρήσεις

Πώς μπορώ να ξεκινήσω μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;

Κάθε επιχείρηση ξεκινά με την εύρεση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας. Μια επιχειρηματική ευκαιρία αφορά τον εντοπισμό μιας ανάγκης που έχουν οι καταναλωτές, μιας ανάγκης που δεν καλύπτεται επαρκώς από τις υπάρχουσες επιχειρήσεις στην αγορά. Για παράδειγμα, η ανάγκη για βιολογικά γλυκά.

Τι γλυκά πρέπει να προσφέρω;

Είναι καλό να προσφέρουμε μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων, τόσο παραδοσιακών όσο και νέων προϊόντων, τα οποία άλλα αρτοποιεία δεν προσφέρουν. Εκτός από τα παραδοσιακά γλυκά, θα μπορούσατε επίσης να δημιουργήσετε μια πιο ακριβή σειρά βιολογικών προϊόντων. Για παράδειγμα, θα μπορούσατε να δημιουργήσετε βιολογικά κέικ για παιδιά (χωρίς ζάχαρη και γλουτένη).

Ποιοι πρέπει να είναι οι στόχοι μου για αρχή;

Ο κύριος στόχος σας πρέπει να είναι η επίτευξη ενός ελάχιστου μηνιαίου κέρδους, προκειμένου να καταστεί δυνατή η συνέχιση της δραστηριότητάς σας. Για παράδειγμα, επιτυγχάνοντας ένα μηνιαίο εισόδημα περίπου 13.000 λεί. Δηλαδή, ένα ημερήσιο εισόδημα περίπου 500 λεί. Αυτό συνεπάγεται με ένα μηνιαίο κέρδος 3.000 λεί.

Τι είδους επιχείρηση ενδείκνυται για μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;

Οι επιχειρηματίες μπορούν να λάβουν εξουσιοδότηση ως εξουσιοδοτημένο φυσικό πρόσωπο, οικογενειακή επιχείρηση, ατομική επιχείρηση ή μπορούν να ιδρύσουν εταιρεία περιορισμένης ευθύνης. Η ίδρυση μιας ατομικής επιχείρησης είναι ένας από τους ευκολότερους τρόπους εγγραφής για φορολογικούς σκοπούς, προκειμένου η επιχείρηση να είναι σε θέση να ασκεί οικονομικές δραστηριότητες.

ΣΕΝΑΡΙΟ 2



Βήμα 2 - Σχέδιο Μάρκετινγκ (διαφήμιση)

Οι ερωτήσεις του Επιχειρηματία

Σε ποια κατηγορία πληθυσμού πρέπει να απευθύνω τα προϊόντα που προσφέρω;

Αρχικά, η προσφορά παραδοσιακών/κοινών προϊόντων θα πρέπει να απευθύνεται σε παιδιά και νεαρούς ενήλικες, καθώς οι ηλικιωμένοι αγοράζουν σε μικρότερο βαθμό ψημένα προϊόντα (συνήθως αποφεύγουν προϊόντα που περιέχουν αλάτι και ζάχαρη). Αντιθέτως, η πιο ακριβή σειρά βιολογικών προϊόντων θα πρέπει να απευθύνεται σε ενήλικες υψηλού εισοδήματος.

Πώς μπορώ να διαφοροποιηθώ από τους υφιστάμενους ανταγωνιστές στην αγορά προϊόντων αρτοποιίας;

Τα αρτοσκευάσματα είναι μια εύκολη πηγή ενέργειας για όσους πηγαίνουν προς ή επιστρέφουν από το σχολείο ή την δουλειά τους. Οι πωλήσεις της επιχείρησής σας θα αυξηθούν εάν διαφοροποιηθείτε από άλλους ανταγωνιστές στην αγορά. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο μια σειρά βιολογικών προϊόντων είναι συχνά πιο καλοδεχούμενη από το αγοραστικό κοινό.

Χρειάζεται να διαθέτω τα προϊόντα μου προς πώληση μόνο στον τόπο παραγωγής τους ή και μέσω υπηρεσιών τροφοδοσίας (catering);

Είναι καλύτερο να προσφέρετε τα προϊόντα προς πώληση τόσο στον τόπο όπου τα παράγετε όσο και μέσω τροφοδοσίας (catering).

Ποιοι είναι οι πιο αποτελεσματικοί τρόποι διαφήμισης/προώθησης των προϊόντων που πουλάω;

Οι πιο αποτελεσματικοί τρόποι είναι οι εξής:

1. Χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και των μέσων μαζικής ενημέρωσης (Facebook, Google, YouTube, Instagram) για τη προώθηση διαφημίσεων και τη δημοσίευση διαφημιστικού υλικού σε τοπικές εφημερίδες.
2. Εκτύπωση και διανομή φυλλαδίων (είτε σε γραμματοκιβώτια είτε απευθείας στο χέρι) και αφισών (με διαφημίσεις σε χώρους με μεγάλη κυκλοφορία ή πάνω σε λεωφορεία και αυτοκίνητα).

Βήμα 2 - Σχέδιο Μάρκετινγκ (προώθηση ή διαφήμιση)

Οι απαντήσεις του Ειδικού σε θέματα Μάρκετινγκ

Σε ποια κατηγορία πληθυσμού πρέπει να απευθύνω τα προϊόντα που προσφέρω;



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LICEUL TEHNOLOGIC SPECIAL
„JASLE PAVELCU” - IASI
ȘCOALA DE ÎNȚEBERE
ȘI ÎNȚEBERE DE ÎNȚEBERE



DOM SPAIN



CITIZENS
IN POWER



Αρχικά, η προσφορά παραδοσιακών/κοινών προϊόντων θα πρέπει να απευθύνεται σε παιδιά και νεαρούς ενήλικες, καθώς οι ηλικιωμένοι αγοράζουν σε μικρότερο βαθμό ψημένα προϊόντα (συνήθως αποφεύγουν προϊόντα που περιέχουν αλάτι και ζάχαρη). Αντιθέτως, η πιο ακριβή σειρά βιολογικών προϊόντων θα πρέπει να απευθύνεται σε ενήλικες υψηλού εισοδήματος.

Πώς μπορώ να διαφοροποιηθώ από τους υφιστάμενους ανταγωνιστές στην αγορά προϊόντων αρτοποιίας;

Τα αρτοσκευάσματα είναι μια εύκολη πηγή ενέργειας για όσους πηγαίνουν προς ή επιστρέφουν από το σχολείο ή την δουλειά τους. Οι πωλήσεις της επιχείρησής σας θα αυξηθούν εάν διαφοροποιηθείτε από άλλους ανταγωνιστές στην αγορά. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο μια σειρά βιολογικών προϊόντων είναι συχνά πιο καλοδεχούμενη από το αγοραστικό κοινό.

Χρειάζεται να προσφέρω τα προϊόντα μου προς πώληση μόνο στον τόπο παραγωγής τους ή και μέσω υπηρεσιών τροφοδοσίας (catering);

Είναι καλύτερο να προσφέρετε τα προϊόντα προς πώληση τόσο στον τόπο όπου τα παράγετε όσο και μέσω τροφοδοσίας (catering).

Ποιοι είναι οι πιο αποτελεσματικοί τρόποι διαφήμισης/προώθησης των προϊόντων που πουλάω;

Οι πιο αποτελεσματικοί τρόποι είναι οι εξής:

1. Χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και των μέσων μαζικής ενημέρωσης (Facebook, Google, YouTube, Instagram) για τη μετάδοση διαφημίσεων, τη δημοσίευση διαφημίσεων σε τοπικές εφημερίδες.

2. Εκτύπωση και διανομή φυλλαδίων (είτε σε γραμματοκιβώτια είτε απευθείας στο χέρι) και αφισών (με διαφημίσεις σε χώρους με μεγάλη κυκλοφορία ή σε λεωφορεία και αυτοκίνητα).

ΣΕΝΑΡΙΟ 3

Βήμα 3 – Σχέδιο Παραγωγής

Οι ερωτήσεις του Επιχειρηματία

Τι εξοπλισμό χρειάζομαι για να ξεκινήσω μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;

Αρχικά, θα χρειαστεί να επενδύσετε μέρος των χρημάτων στον ακόλουθο εξοπλισμό: έναν επαγγελματικό φούρνο, ένα επαγγελματικό μίξερ, νεροχύτη κουζίνας με λεκάνη, στολή μαγειρικής, συμπεριλαμβανομένου ποδιός και σκούφου, δίσκους, καλάθια και διάφορα άλλα αξεσουάρ ζαχαροπλαστικής.

Από πού μπορώ να προμηθευτώ τις πρώτες ύλες;

Πρώτες ύλες όπως αλεύρι, μαγιά, ζάχαρη και άλλα λαμβάνονται από προμηθευτές ή χονδρέμπορους. Τα υλικά αυτά συνήθως τα αγοράζετε σε μεγαλύτερες ποσότητες για να επωφεληθείτε από τις χαμηλότερες τιμές. Προκειμένου να αποφευχθούν ασυνέχειες στις πρώτες ύλες, η προμήθεια θα γίνεται από διάφορους εναλλακτικούς προμηθευτές με τους οποίους θα δημιουργηθεί μια σταθερή επαγγελματική σχέση.

Τι ποιότητα πρέπει να έχουν οι πρώτες ύλες;

Παρόλο που η τιμή των πρώτων υλών έχει σημασία, η ποιότητα της ζύμης εξαρτάται από την ποιότητα των πρώτων υλών που χρησιμοποιούνται. Επομένως, η ποιότητα πρέπει να είναι ανώτερης κλάσης. Οι πελάτες που είναι ευχαριστημένοι με τα προϊόντα σας θα επιστρέψουν και θα αγοράσουν ξανά από εσάς.

Από τι εξαρτάται η ποιότητα των αρτοσκευασμάτων;

Η ποιότητα των προϊόντων ζαχαροπλαστικής εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη δεξιότητα ή την ικανότητά σας σε αυτόν τον τομέα. Ως εκ τούτου, υπάρχει ανάγκη για συνεχή βελτίωση, μάθηση και εφεύρεση νέων συνταγών.

Πόσο σημαντική είναι η ποικιλία των προϊόντων που προσφέρω;

Είναι καλό να προσφέρουμε μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων, τόσο παραδοσιακών όσο και νέων προϊόντων, τα οποία άλλα αρτοποιεία δεν προσφέρουν. Για παράδειγμα, μπορείτε επίσης να δημιουργήσετε μια σειρά βιολογικών προϊόντων τα οποία είναι και πιο ακριβά, λόγω του ότι σήμερα ολοένα και περισσότεροι πελάτες στρέφονται σε υγιεινά προϊόντα διατροφής.

Βήμα 3 – Σχέδιο Παραγωγής

Οι απαντήσεις του Ειδικού σε θέματα που αφορούν τις Τεχνολογίες Παραγωγής

Τι εξοπλισμό χρειάζομαι για να ξεκινήσω μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;

Αρχικά, θα χρειαστεί να επενδύσετε μέρος των χρημάτων στον ακόλουθο εξοπλισμό: έναν επαγγελματικό φούρνο, ένα επαγγελματικό μίξερ, νεροχύτη κουζίνας με λεκάνη, στολή μαγειρικής, συμπεριλαμβανομένου ποδιός και σκούφου, δίσκους, καλάθια και διάφορα άλλα αξεσουάρ ζαχαροπλαστικής.

Από πού μπορώ να προμηθευτώ τις πρώτες ύλες;



Πρώτες ύλες όπως αλεύρι, μαγιά, ζάχαρη και άλλα λαμβάνονται από προμηθευτές ή χονδρέμπορους. Τα υλικά αυτά συνήθως τα αγοράζετε σε μεγαλύτερες ποσότητες για να επωφεληθείτε από τις χαμηλότερες τιμές. Προκειμένου να αποφευχθούν ασυνέχειες στις πρώτες ύλες, η προμήθεια θα γίνεται από διάφορους εναλλακτικούς προμηθευτές με τους οποίους θα δημιουργηθεί μια σταθερή επαγγελματική σχέση.

Τι ποιότητα πρέπει να έχουν οι πρώτες ύλες;

Παρόλο που η τιμή των πρώτων υλών έχει σημασία, η ποιότητα της ζύμης εξαρτάται από την ποιότητα των πρώτων υλών που χρησιμοποιούνται. Επομένως, η ποιότητα πρέπει να είναι ανώτερης κλάσης. Οι πελάτες που είναι ευχαριστημένοι με τα προϊόντα σας θα επιστρέψουν και θα αγοράσουν ξανά από εσάς.

Από τι εξαρτάται η ποιότητα των προϊόντων αρτοποιίας;

Η ποιότητα των προϊόντων ζαχαροπλαστικής εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη δεξιότητα ή την ικανότητά σας σε αυτόν τον τομέα. Ως εκ τούτου, υπάρχει ανάγκη για συνεχή βελτίωση, μάθηση και εφεύρεση νέων συνταγών.

Πόσο σημαντική είναι η ποικιλία των προϊόντων που προσφέρω;

Είναι καλό να προσφέρουμε μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων, τόσο παραδοσιακών όσο και νέων προϊόντων, τα οποία άλλα αρτοποιεία δεν προσφέρουν. Για παράδειγμα, μπορείτε επίσης να δημιουργήσετε μια σειρά βιολογικών προϊόντων τα οποία είναι και πιο ακριβά, λόγω του ότι σήμερα ολοένα και περισσότεροι πελάτες στρέφονται σε υγιεινά προϊόντα διατροφής.

ΣΕΝΑΡΙΟ 4

Βήμα 4 – Σχέδιο Διαχείρισης (Οργανωτικό σχέδιο)

Οι ερωτήσεις του Επιχειρηματία

Πόσα άτομα χρειάζομαι για να ξεκινήσω μια επιχείρηση αρτοποιίας;

Στην αρχή είναι καλύτερο να εργάζεστε μόνοι σας, επειδή οι πωλήσεις σας δεν θα είναι υψηλές και έτσι μπορείτε να μειώσετε το κόστος. Μετά από μερικούς μήνες, εάν οι πωλήσεις σας αρχίσουν να αυξάνονται, μπορείτε να προσλάβετε ένα ακόμη άτομο στην επιχείρησή σας, και αργότερα περισσότερα άτομα.

Τι πρέπει να κάνω για να ελαχιστοποιήσω τους κινδύνους αυτού του τύπου επιχείρησης;

Καταρχάς, πρέπει να προσδιοριστούν οι μείζονες κίνδυνοι στους οποίους εκτίθεται αυτό το είδος επιχείρησης, τους οποίους μπορούμε να συμπεριλάβουμε σε δύο κατηγορίες.

Ο **εμπορικός ή επιχειρηματικός κίνδυνος (commercial risk)** αφορά τις απώλειες που μπορεί να υποστεί η εταιρεία λόγω αλλαγών που σημειώνονται στις πελατειακές τους σχέσεις και στις σχέσεις τους με τους προμηθευτές, όπως για παράδειγμα:

- Πολύ μικρός αριθμός πελατών – Λύσεις: ενοικίαση ενός χώρου σε πολυσύχναστη τοποθεσία, η οποία προσελκύει πολύ κόσμο, διαφήμιση στο Facebook.
- Ξαφνική μείωση του όγκου της ζήτησης - Λύσεις: διαφοροποίηση της προσφοράς προϊόντων (προσφορά νέων προϊόντων).
- Είσοδος στην αγορά άλλων ανταγωνιστών-επιχειρήσεων - Λύσεις: μείωση της τιμής ορισμένων κοινών προϊόντων.
- Ασυνέχειες στον εφοδιασμό - Λύσεις: προμήθεια πρώτων υλών από διάφορους εναλλακτικούς προμηθευτές και δημιουργία μιας σταθερής σχέσης συνεργασίας μαζί τους.

Ο **χρηματοοικονομικός κίνδυνος (financial risk)** αναφέρεται στις απώλειες που μπορεί να υποστεί η εταιρεία σας όταν:

- Η τράπεζα αυξάνει το επιτόκιο – Λύσεις: μείωση κόστους και αύξηση τιμών.

Βήμα 4 – Σχέδιο Διαχείρισης (Οργανωτικό σχέδιο)

Οι απαντήσεις του **Ειδικού σε θέματα Διαχείρισης**

Πόσα άτομα χρειάζομαι για να ξεκινήσω μια επιχείρηση αρτοποιίας;

Στην αρχή είναι καλύτερο να εργάζεστε μόνοι σας, επειδή οι πωλήσεις σας δεν θα είναι υψηλές και έτσι μπορείτε να μειώσετε το κόστος. Μετά από μερικούς μήνες, εάν οι πωλήσεις σας αρχίσουν να αυξάνονται, μπορείτε να προσλάβετε ένα ακόμη άτομο στην επιχείρησή σας, και αργότερα περισσότερα άτομα.

Τι πρέπει να κάνω για να ελαχιστοποιήσω τους κινδύνους αυτού του τύπου επιχείρησης;

Καταρχάς, πρέπει να προσδιοριστούν οι μείζονες κίνδυνοι στους οποίους εκτίθεται αυτό το είδος επιχείρησης, τους οποίους μπορούμε να συμπεριλάβουμε σε δύο κατηγορίες.

Ο **εμπορικός ή επιχειρηματικός κίνδυνος (commercial risk)** αφορά τις απώλειες που μπορεί να υποστεί η εταιρεία λόγω αλλαγών που σημειώνονται στις πελατειακές τους σχέσεις και στις σχέσεις τους με τους προμηθευτές, όπως για παράδειγμα:



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LICEUL TEHNOLOGIC SPECIAL
„VASILE PAVELCU” - IASI
ȘCOALA DE ÎNȚEBERE
ȘI ÎNȚEBĂTORI DE ÎNȚEBĂTORI



DOM SPAIN



CITIZENS
IN POWER



- Πολύ μικρός αριθμός πελατών – Λύσεις: ενοικίαση ενός χώρου σε πολυσύχναστη τοποθεσία, η οποία προσελκύει πολύ κόσμο, διαφήμιση στο Facebook.

- Ξαφνική μείωση του όγκου της ζήτησης - Λύσεις: διαφοροποίηση της προσφοράς προϊόντων (προσφορά νέων προϊόντων).

- Είσοδος στην αγορά άλλων ανταγωνιστών-επιχειρήσεων - Λύσεις: μείωση της τιμής ορισμένων κοινών προϊόντων.

- Ασυνέχειες στον εφοδιασμό - Λύσεις: προμήθεια πρώτων υλών από διάφορους εναλλακτικούς προμηθευτές και δημιουργία μιας σταθερής σχέσης συνεργασίας μαζί τους.

Ο **χρηματοοικονομικός κίνδυνος (financial risk)** αναφέρεται στις απώλειες που μπορεί να υποστεί η εταιρεία σας όταν:

- Η τράπεζα αυξάνει το επιτόκιο – Λύσεις: μείωση κόστους και αύξηση τιμών.



ΣΕΝΑΡΙΟ 5

Βήμα 5 – Οικονομικό Σχέδιο

Οι ερωτήσεις του Επιχειρηματία

1. Κόστος έναρξης και λειτουργίας μιας επιχείρησης με προϊόντα αρτοποιίας

- Ποιο είναι το συνολικό χρηματικό ποσό που απαιτείται για την έναρξη της επιχείρησης (χρήματα που αφορούν τις επενδύσεις και λειτουργικά έξοδα);

Για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση αρτοποιίας (χωρίς την πρόσληψη υπαλλήλων στην αρχή), το κατά προσέγγιση κόστος θα ανερχόταν στα 50.000 λέι.

- Δεν διαθέτω όλα τα χρήματα που απαιτούνται για να ξεκινήσω την επιχείρηση, από πού μπορώ να δανειστώ χρήματα;

Το είδος δανείου το οποίο θα σας κοστίσει λιγότερο είναι αυτό που μπορείτε να ζητήσετε από συγγενείς ή φίλους που θα ήταν πρόθυμοι να σας βοηθήσουν. Εάν δεν έχετε κανέναν από τον οποίο να μπορείτε να δανειστείτε χρήματα, η εναλλακτική σας επιλογή θα ήταν το δάνειο από την τράπεζα.

- Ποιο είναι το επιτόκιο στις τράπεζες;

Τα ετήσια επιτόκια για προσωπικά δάνεια είναι περίπου 15%. Μετά από μια περίοδο 5 ετών θα πληρώσετε συνολικά 70.000 λέι, με μηνιαία τιμή 1.100 λέι.

2. Πρόβλεψη ταμειακών ροών (εισπραχθέντα και καταβληθέντα μετρητά)

- Ποιο είναι τα μηνιαία επίπεδα εισοδημάτων που μπορώ να λάβω;

Το προβλεπόμενο μηνιαίο εισόδημα ανέρχεται περίπου στα 13.000 λέι. Αυτό συνεπάγεται με ένα ημερήσιο εισόδημα περίπου 500 λέι. Αυτό σημαίνει ότι καθημερινά πωλείτε 50 τυρόπιτες για 10 λέι την καθεμία. Αυτό συνεπάγεται επίσης με ένα μηνιαίο κέρδος το οποίο ανέρχεται στα 3.000 λέι, για αρχή.

- Ποιο είναι το κόστος των αγαθών ή των πρώτων υλών που απαιτούνται για την επίτευξη του παραπάνω εισοδήματος;

Το κόστος των πρώτων υλών πρέπει να είναι χαμηλό, πρέπει όμως ταυτόχρονα οι πρώτες ύλες να είναι καλής ποιότητας.

- Ποιες είναι οι μισθολογικές δαπάνες που απαιτούνται για την επίτευξη των παραπάνω εσόδων;

Στην αρχή είναι καλύτερο να εργάζεστε μόνοι σας επειδή οι πωλήσεις σας δεν θα είναι υψηλές, προκειμένου να αποφύγετε το υψηλό κόστος.



- Ποια είναι τα έξοδα μεταφοράς, ηλεκτρικού ρεύματος, θέρμανσης, ενοικίου, τηλεφώνου, ασφάλισης και άλλων ειδών εξόδων που προβλέπονται;

Όσο χαμηλότερα είναι αυτά τα έξοδα, τόσο υψηλότερο θα είναι το κέρδος. Ως εκ τούτου, οι επιχειρηματίες αναζητούν τρόπους μείωσης των εξόδων.

Βήμα 5 – Οικονομικό Σχέδιο Οι απαντήσεις του Λογιστή

1. Κόστος έναρξης και λειτουργίας μιας επιχείρησης με προϊόντα αρτοποιίας

- Ποιο είναι το συνολικό χρηματικό ποσό που απαιτείται για την έναρξη της επιχείρησης (χρήματα που αφορούν τις επενδύσεις και λειτουργικά έξοδα);

Για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση αρτοποιίας (χωρίς την πρόσληψη υπαλλήλων στην αρχή), το κατά προσέγγιση κόστος θα ανερχόταν στα 50.000 λέι.

- Δεν έχω όλα τα χρήματα που απαιτούνται για να ξεκινήσω την επιχείρηση, από πού μπορώ να δανειστώ χρήματα;

Το είδος δανείου το οποίο θα σας κοστίσει λιγότερο είναι αυτό που μπορείτε να ζητήσετε από συγγενείς ή φίλους που θα ήταν πρόθυμοι να σας βοηθήσουν. Εάν δεν έχετε κανέναν από τον οποίο να μπορείτε να δανειστείτε χρήματα, η εναλλακτική σας επιλογή θα ήταν το δάνειο από την τράπεζα.

- Ποιο είναι το επιτόκιο στις τράπεζες;

Τα ετήσια επιτόκια για προσωπικά δάνεια είναι περίπου 15%. Μετά από μια περίοδο 5 ετών θα πληρώσετε συνολικά 70.000 λέι, με μηνιαία τιμή 1.100 λέι.

2. Πρόβλεψη ταμειακών ροών (cash flow) (εισπραχθέντα και καταβληθέντα ποσά)

- Ποιο είναι τα μηνιαία επίπεδα εισοδημάτων που μπορώ να λάβω;

Το προβλεπόμενο μηνιαίο εισόδημα ανέρχεται περίπου στα 13.000 λέι. Αυτό συνεπάγεται με ένα ημερήσιο εισόδημα περίπου 500 λέι. Αυτό σημαίνει ότι καθημερινά πωλείτε 50 τυρόπιτες για 10 λέι την καθεμία. Αυτό συνεπάγεται επίσης με ένα μηνιαίο κέρδος το οποίο ανέρχεται στα 3.000 λέι, για αρχή.

- Ποιο είναι το κόστος των αγαθών ή των πρώτων υλών που απαιτούνται για την επίτευξη του παραπάνω εισοδήματος;

Το κόστος των πρώτων υλών πρέπει να είναι χαμηλό, πρέπει όμως ταυτόχρονα οι πρώτες ύλες να είναι καλής ποιότητας.

- Ποιες είναι οι μισθολογικές δαπάνες που απαιτούνται για την επίτευξη των παραπάνω εσόδων;

Στην αρχή είναι καλύτερο να εργάζεστε μόνοι σας επειδή οι πωλήσεις σας δεν θα είναι υψηλές, προκειμένου να αποφύγετε το υψηλό κόστος.

- Ποια είναι τα έξοδα μεταφοράς, ηλεκτρικού ρεύματος, θέρμανσης, ενοικίου, τηλεφώνου, ασφάλισης και άλλων ειδών εξόδων που προβλέπονται;



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LICEUL TEHNOLOGIC SPECIAL
„JASLE PAVELICI” - IASI
ȘCOLA DE ÎNȚEBUTURI
TEHNOLOGICE ȘI DE
INFORMATICĂ



DOM SPAIN



CITIZENS
IN POWER



Όσο χαμηλότερα είναι αυτά τα έξοδα, τόσο υψηλότερο θα είναι το κέρδος. Ως εκ τούτου, οι επιχειρηματίες αναζητούν τρόπους μείωσης των εξόδων.

ΣΕΝΑΡΙΟ 6

Βήμα 6 – Εγγραφή της επιχείρησης στο Εμπορικό Μητρώο και στο Μητρώο Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης

Οι ερωτήσεις του **Επιχειρηματία**

Τι πρέπει να κάνω για να ξεκινήσω μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;
Προκειμένου η επιχειρηματική δραστηριότητα (επιχείρηση) να είναι νόμιμη, ο επιχειρηματίας πρέπει να ιδρύσει τη δική του εταιρεία.

Ποια είναι η απλούστερη και φθηνότερη μορφή επιχείρησης με την οποία μπορώ να εγγράψω την επιχείρησή μου για την παραγωγή και πώληση προϊόντων αρτοποιίας;

Η εγγραφή της επιχείρησής σας ως Μεμονωμένη Επιχείρηση είναι μια απλή μέθοδος εγγραφής για φορολογικούς σκοπούς, προκειμένου να μπορείτε να ασκήσετε οικονομικές δραστηριότητες.

Πού πρέπει να απευθυνθώ και ποια έγγραφα πρέπει να συμπληρώσω για να καταχωρήσω την επιχείρησή μου;

Μεταβείτε στην υπηρεσία του Εμπορικό Μητρώο. Στην υπηρεσία αυτή πρέπει να συμπληρώσετε το όνομα της εταιρείας, την αίτηση εγγραφής και τους απαιτούμενους κωδικούς CAEN που αντιστοιχούν στην επιθυμητή δραστηριότητα. Στην περίπτωση της εταιρείας σας που παράγει και εμπορεύεται προϊόντα αρτοποιίας, απαιτείται κωδικός CAEN 1071.

Τι πτυχία ή πιστοποιητικά χρειάζομαι για να μπορώ να παράγω και να πουλάω προϊόντα αρτοποιίας;

Αυτά μπορεί να είναι διπλώματα που αποκτήθηκαν μετά από μαθήματα προσόντων, έγγραφα σπουδών, πιστοποιητικά που πιστοποιούν επαγγελματική εμπειρία. Δελτίο ταυτότητας (πρωτότυπο και αντίγραφο).

Τι είδους φόρους πρέπει να πληρώσω για την εγγραφή εταιρείας;

Το κόστος για τη δημιουργία IP στο εμπορικό μητρώο φτάνει τα 500-600 λεί.

Μετά την Υπηρεσία Εμπορικό Μητρώου, χρειάζεται να απευθυνθώ οπουδήποτε αλλού;

Ναι, στην Υπηρεσία Δημοσιονομικής Διοίκησης.

Έχω επίσης εγγράψει την εταιρεία μου στην Υπηρεσία Οικονομικής Διοίκησης, τι άλλο πρέπει να κάνω;

Μετά την εγγραφή της εταιρείας σας στην Υπηρεσία Οικονομικής Διοίκησης, θα χρειαστεί να αγοράσετε τα υποχρεωτικά λογιστικά μητρώα (Μητρώο Εγγραφών



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LICEUL TEHNOLOGIC SPECIAL
'JASLE PAVELCU' - IASI
ȘCOALA DE ÎNȚEBĂRI
ȘI ÎNȚEBĂRI ȘI ÎNȚEBĂRI



DOM SPAIN



CITIZENS
IN POWER



Εισπράξεων και Πληρωμών; Μητρώο Απογραφής) και φορολογικό μητρώο, για την έκδοση της φορολογικής σας απόδειξης.

Βήμα 6 – Εγγραφή της επιχείρησης στο Εμπορικό Μητρώο και στο Μητρώο Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης

Οι απαντήσεις του Υπαλλήλου του Εμπορικού Μητρώου

Τι πρέπει να κάνω για να ξεκινήσω μια επιχείρηση με προϊόντα αρτοποιίας;
Προκειμένου η επιχειρηματική δραστηριότητα (επιχείρηση) να είναι νόμιμη, ο επιχειρηματίας πρέπει να ιδρύσει τη δική του εταιρεία.

Ποια είναι η απλούστερη και φθηνότερη μορφή επιχείρησης με την οποία μπορώ να εγγράψω την επιχείρησή μου για την παραγωγή και πώληση προϊόντων αρτοποιίας;

Η εγγραφή της επιχείρησής σας ως Μεμονωμένη Επιχείρηση είναι μια απλή μέθοδος εγγραφής για φορολογικούς σκοπούς, προκειμένου να μπορείτε να ασκήσετε οικονομικές δραστηριότητες.

Πού πρέπει να απευθυνθώ και ποια έγγραφα πρέπει να συμπληρώσω για να καταχωρήσω την επιχείρησή μου;

Μεταβείτε στην υπηρεσία του Εμπορικού Μητρώου. Στην υπηρεσία αυτή πρέπει να συμπληρώσετε το όνομα της εταιρείας, την αίτηση εγγραφής και τους απαιτούμενους κωδικούς CAEN που αντιστοιχούν στην επιθυμητή δραστηριότητα. Στην περίπτωση της εταιρείας σας που παράγει και εμπορεύεται προϊόντα αρτοποιίας, απαιτείται κωδικός CAEN 1071.

Τι πτυχία ή πιστοποιητικά χρειάζομαι για να μπορώ να παράγω και να πουλάω προϊόντα αρτοποιίας;

Αυτά μπορεί να είναι διπλώματα που αποκτήθηκαν μετά από μαθήματα προσόντων, έγγραφα σπουδών, πιστοποιητικά που πιστοποιούν επαγγελματική εμπειρία. Δελτίο ταυτότητας (πρωτότυπο και αντίγραφο).

Τι είδους φόρους πρέπει να πληρώσω για την εγγραφή εταιρείας;

Το κόστος για τη δημιουργία IP στο εμπορικό μητρώο φτάνει τα 500-600 λέι.

Μετά την Υπηρεσία Εμπορικό Μητρώου, χρειάζεται να απευθυνθώ οπουδήποτε αλλού;

Ναι, στην Υπηρεσία Δημοσιονομικής Διοίκησης.

Έχω επίσης εγγράψει την εταιρεία μου στην Υπηρεσία Οικονομικής Διοίκησης, τι άλλο πρέπει να κάνω;

Μετά την εγγραφή της εταιρείας σας στην Υπηρεσία Οικονομικής Διοίκησης, θα χρειαστεί να αγοράσετε τα υποχρεωτικά λογιστικά μητρώα (Μητρώο Εγγραφών Εισπράξεων και Πληρωμών; Μητρώο Απογραφής) και φορολογικό μητρώο, για την έκδοση της φορολογικής σας απόδειξης.

<p>ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 6</p>	<p>ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ (START-UP) ΜΕ ΜΗΧΑΝΗΜΑ ΑΥΤΟΜΑΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΒΙΒΛΙΩΝ</p>
<p>ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:</p>	<p>Ο γενικός σκοπός της δραστηριότητας είναι η δημιουργία μιας επιχείρησης με μηχάνημα αυτόματης πώλησης βιβλίων.</p>
<p>ΣΤΟΧΟΙ:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Εισαγωγή στο βασικό θεωρητικό πλαίσιο • Αντιμέτωπιση δυσμενών οικονομικών και επαγγελματικών συνθηκών • Ανάπτυξη αισθημάτων ανεξαρτησίας και αυτοπεποίθησης • Ανάλυση ρίσκων, αποτελεσματική ομαδική εργασία, αποτελεσματικός σχεδιασμός, στρατηγική σκέψη • Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου, πόρων και σκευών • Γνώση των σχετικών κανονισμών και νομοθεσιών • Ενθάρρυνση των μαθητών να μιλήσουν για τα συναισθήματα και τις εμπειρίες τους
<p>ΜΕΘΟΔΟΙ:</p>	<p>Παιχνίδια ρόλων, παρουσιάσεις, μελέτες περίπτωσης, συζητήσεις, ομαδικές συζητήσεις, προσομοιώσεις πραγματικών καταστάσεων δημιουργίας νεοφυών επιχειρήσεων μέσα από παιχνίδια</p>
<p>ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ:</p>	<p>Το υλικό είναι γενικά εύκολο να κατανοηθεί, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις, εφόσον αυτό είναι απαραίτητο, θα προσαρμοστεί καταλλήλως με τη χρήση ακουστικών/οπτικών στοιχείων (υπότιτλοι, διερμηνεία στη νοηματική γλώσσα).</p> <p>Οι υπολογιστές θα έχουν ειδικά προγράμματα ακουστικής</p>

	<p>διάκρισης και άρθρωσης. Θα παρέχονται επίσης διερμηνείς νοηματικής γλώσσας για τους μαθητές με απώλεια ακοής κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, εάν αυτό είναι απαραίτητο.</p>
ΔΙΑΡΚΕΙΑ:	3 ώρες (180 λεπτά)
ΠΟΡΟΙ:	Βιντεοπροβολέας, έξυπνες τηλεοράσεις (Smart TVs), υπολογιστής, χαρτί, δείκτες, λογισμικό PowerPoint, παιχνίδια, στυλό
ΑΝΑΦΟΡΕΣ:	<p>https://youtu.be/3RueLFJbAyg https://www.ito.org.tr/tr/hizmetler/ticaret-sicili-islemleri/limited-sirket-kurulus-sureci https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tHifLUh3lCfr7CYyL922P II9gnpDGZot/edit?usp=sharing&ouid=112139369206560249382&rtpof=true&sd=true</p>
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	Θεωρητική εισαγωγή (45 λεπτά)
ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	<p>Ακολουθία 1: (20 λεπτά)</p> <p>Παρουσιάζοντας ορισμένες διαφάνειες, ο εκπαιδευτής:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Εξηγεί στους μαθητές τις έννοιες της επιχείρησης, της νεοφυούς επιχείρησης και της επιχειρηματικότητας. - Εξηγεί τη διαφορά μεταξύ νεοφυούς επιχείρησης και επιχειρηματικότητας. - Ζητά από τους μαθητές να αναφέρουν παραδείγματα νεοφυών επιχειρήσεων που γνωρίζουν και καταγράφει τις ιδέες τους. - Παρέχει στους μαθητές παραδείγματα νεοσύστατων επιχειρήσεων από την Τουρκία αλλά και από όλο τον κόσμο. <p>Ακολουθία 2: (25 λεπτά)</p> <p>Ο Εκπαιδευτής:</p>

	<ul style="list-style-type: none">- Ζητά από τους μαθητές να επινοήσουν μια ιδέα νεοσύστατης επιχείρησης δίνοντάς τους 10 λεπτά για να σκεφτούν.-Κάθε μαθητής γράφει στον πίνακα της τάξης το όνομά του και την ιδέα της νεοσύστατης επιχείρησης που έχει.- Αφού καταγραφούν όλες οι ιδέες όσον αφορά τις νεοσύστατες επιχειρήσεις των μαθητών, οι ιδέες αυτές συζητούνται με τους μαθητές από την άποψη της νεοσύστατης επιχείρησης και της επιχειρηματικότητας.-Ο εκπαιδευτής ενθαρρύνει τους μαθητές παρέχοντας ανατροφοδότηση καθ' όλη τη διάρκεια της δραστηριότητας.- Λαμβάνεται η απόφαση για τη δημιουργία μιας νεοσύστατης επιχείρησης με αυτόματο μηχάνημα πώλησης βιβλίων.
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2</p>	<p>Δημιουργία νεοσύστατης επιχείρησης ακολουθώντας τα βήματα που δίνονται και υλοποίηση των εργασιών ίδρυσης της εταιρείας με τη μέθοδο της δραματοποίησης (45 λεπτά)</p>
	<p>Ακολουθία 1 (20 λεπτά)</p> <ul style="list-style-type: none">-Για την έναρξη υλοποίησης της ιδέας της νεοφυούς επιχείρησης με αυτόματο μηχάνημα πώλησης βιβλίων, το ερωτηματολόγιο που περιέχεται στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 διανέμεται στους μαθητές και οι μαθητές καλούνται να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο αυτό με βάση τις προσωπικές τους σκέψεις.- Το ερωτηματολόγιο συλλέγεται και πραγματοποιείται καταιγισμός ιδεών με τους μαθητές με βάση τις απαντήσεις τους, ενώ παράλληλα ενθαρρύνονται να σκεφτούν ιδέες σχετικά με τον τύπο της εταιρείας που θα δημιουργήσουν, το ποσό του κεφαλαίου που διαθέτουν, το μάρκετινγκ και τα σχετικά οικονομικά σχέδια.- Τα εκτιμώμενα μηνιαία έσοδα και έξοδα της εταιρείας καθορίζονται μαζί με τους μαθητές με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας, καθώς και το απαραίτητο κεφάλαιο για την εταιρεία με μηχάνημα αυτόματης πώλησης βιβλίων, ενώ παράλληλα προσδιορίζεται το είδος της εταιρείας που θα ιδρυθεί, ο τρόπος προμήθειας των βιβλίων, ο τρόπος διανομής τους, το μάρκετινγκ, η διαφήμιση της εταιρείας, όπως τα θέματα αυτά αναφέρονται στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2. <p>-Το έγγραφο Excel της εταιρείας, το οποίο περιλαμβάνεται στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 4, https://docs.google.com/spreadsheets/d/1G9dyxGjaCvte2m</p>

[GJh5dTtAxXS&list=PL12139369206560249382](https://www.youtube.com/watch?v=GJh5dTtAxXS&list=PL12139369206560249382) είναι ήδη επεξεργασμένο, καθώς τα έσοδα και τα έξοδα υποβάλλονται σε επεξεργασία στη μηνιαία κατάσταση εξόδων-εσόδων. Ο πίνακας Excel προβάλλεται στον βιντεοπροβολέα και οι μαθητές έρχονται στον πίνακα της τάξης ένας προς έναν και ζητούν να κάνουν αλλαγές στα έσοδα και τα έξοδα που είναι αναγραφμένα στον πίνακα.

- Ως αποτέλεσμα των αλλαγών που πραγματοποιούνται από τους μαθητές, διασφαλίζεται ότι οι μαθητές γνωρίζουν τις αλλαγές που έχουν πραγματοποιηθεί στα συνολικά έσοδα και έξοδα, καθώς και την αναμενόμενη κερδοφορία της επιχείρησης.

Ακολουθία 2 (25 λεπτά)

- Ο εκπαιδευτής λέει στους μαθητές ότι η εταιρεία πρέπει, για σκοπούς νομιμότητας, να εμπίπτει σε έναν τύπο εταιριών. Όπως αναφέρεται στην έρευνα, είναι εύκολο να δημιουργηθεί μια ιδιωτική εταιρεία, αλλά λαμβάνοντας υπόψη ότι η εταιρεία θα αναπτυχθεί σε μελλοντικό στάδιο, αυτό θα είναι ανεπαρκές, και γι' αυτό θα είναι ακριβέστερη η ίδρυση μιας εταιρείας περιορισμένης ευθύνης.

- Εξηγεί τα στάδια ίδρυσης μιας εταιρείας περιορισμένης ευθύνης στους μαθητές μέσω μιας παρουσίασης.

-Εξηγεί επίσης ότι η εταιρεία πρέπει να υποβάλει έγγραφα σχετικά με την εταιρεία σε επίσημους οργανισμούς κατά το στάδιο της σύστασής της. Στο πλαίσιο αυτό, η Διεύθυνση Ανάπτυξης και Στήριξης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (KOSGEB) εξηγεί ότι πρέπει να ενημερωθεί ο Φορέας Κοινωνικής Ασφάλισης (SGK), η Εφορία, το Εμπορικό Επιμελητήριο και ο Δήμος στον οποίο η επιχείρηση εμπίπτει, και ότι κάθε εταιρεία πρέπει να διαθέτει έναν οικονομικό σύμβουλο (λογιστή).

- Το φυλλάδιο ίδρυσης της εταιρείας, το οποίο περιλαμβάνεται στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3, παρέχεται στους μαθητές. Παρακολουθήστε το βίντεο στην ακόλουθη διεύθυνση: <https://youtu.be/3RueLFJbAyg>

- Κατατάξτε τους μαθητές στις παραπάνω κυβερνητικές αρχές, ομαδοποιώντας τους. Τα σχετικά έγγραφα μοιράζονται στους μαθητές. 2 μαθητές επισκέπτονται τις κυβερνητικές αρχές που αναφέρονται πιο πάνω και ιδρύουν μια εταιρεία



	<p>χρησιμοποιώντας τη μέθοδο της δραματοποίησης.</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3</p>	<p>Δημιουργία ενός πλάνου Νεκρού Σημείου ακολουθώντας τα βήματα που δίνονται (45 λεπτά)</p>
<p>ΣΕΙΡΑ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ Σ</p>	<p>Ακολουθία 1 (20 λεπτά)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ο εκπαιδευτής κάνει ερωτήσεις στους μαθητές σχετικά με τις έννοιες των όρων όπως εισόδημα, έξοδα, δαπάνες, κόστος, κέρδος, ζημιά, και λαμβάνει υπόψη να δώσει τυχόν ανατροφοδότηση. - Ο εκπαιδευτής κάνει μια παρουσίαση στους μαθητές σχετικά με τα πάγια έξοδα, τα μεταβλητά έξοδα, τα έξοδα, το κόστος, και τις έννοιες των νεκρών σημείων. - Ο εκπαιδευτής εξηγεί στους μαθητές ότι το νεκρό σημείο είναι το σημείο καμπής του κέρδους, και ότι μετά από αυτό το σημείο η επιχείρηση αρχίζει να έχει κέρδος, τονίζοντας τη σημασία του σημείου αυτού για κάθε επιχείρηση. - Ο εκπαιδευτής υποβάλλει στους μαθητές μια ερώτηση σχετικά με τα συναισθήματά τους όταν η νεοσύστατη επιχείρησή τους υποστεί κάποια ζημιά και τι πρέπει να κάνουν για να αποφύγουν ή να ανακάμψουν από αυτές τις απώλειες και να αποκομίσουν ξανά κέρδος. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής λαμβάνει τα σχόλια των μαθητών. <p>Ακολουθία 2 (25 λεπτά)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ο εκπαιδευτής καθορίζει με τους μαθητές με τη μορφή με την οποία θα διεξαχθεί η διαδικασία καταιγισμού ιδεών σχετικά με το ποια θα είναι τα μηνιαία έσοδα και έξοδα της επιχείρησης. <p>Ο εκπαιδευτής, ανοίγοντας τον πίνακα στην Excel (Παράρτημα 5) που βρίσκεται στον σύνδεσμο στην παρένθεση (https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tHifLUh3lCfr7CYyL922PII9gnpDGZot/edit#gid=205191765), προσδιορίζει το</p>

	νεκρό σημείο της επιχείρησης εισάγοντας τα δεδομένα σε αυτόν τον πίνακα μαζί με τους μαθητές. Αλλάζοντας τα δεδομένα, οι μαθητές αναμένεται να εντοπίσουν τα σημεία στα οποία η επιχείρηση αποφέρει κέρδη ή ζημιές, καθορίζοντας τόσο το ποσό όσο και τον βαθμό στον οποίο αυτό συμβαίνει.
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 4	Αξιολόγηση (45 λεπτά)
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ	Συστάσεις: <ol style="list-style-type: none"> 1. Πώς μπορείτε να επινοήσετε μια ιδέα για τη δημιουργία μιας νεοσύστατης επιχείρησης; 2. Ποιος πιστεύετε ότι είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που επηρεάζει την κατάσταση κερδών και ζημιών μιας εταιρείας; 3. Μετά τη μεγιστοποίηση του κέρδους της εταιρείας, τι πρέπει να γίνει για να διασφαλιστεί ότι η εταιρεία είναι σε θέση να διατηρήσει αυτά τα επίπεδα κερδοφορίας;
ΑΤΟΜΙΚΗ & ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ, ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΣΤΟΧΑΣΜΟΣ	<p>Κυκλώστε τις απαντήσεις ή γράψτε τις στις διακεκομμένες γραμμές που δίνονται:</p> <p>Πώς νιώσατε κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου;</p> <p>Ενθουσιασμό Εμπλοκή Περιέργεια</p> <p>Εργατικότητα</p> <p>Άλλο:.....</p> <p>- Σας ξηγήθηκαν επαρκώς οι πληροφορίες που λάβατε;</p> <p style="text-align: center;">Ναι Όχι</p> <p>- Υπάρχει κάτι που πιθανώς δεν καταλάβατε καλά και χρειάζεστε περισσότερα παραδείγματα/εξηγήσεις;.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>- Πώς ήταν η συνεργασία σας με τα άτομα που ήταν στην ομάδα σας;</p> <p>Πολύ καλή Καλή Αναποτελεσματική</p> <p>Ανύπαρκτη</p> <p>- Η συμμετοχή σας ήταν ενεργή;</p>

Ναι

Όχι

- Θα συνιστούσατε αυτό το εργαστήριο σε άλλους μαθητές;

Σίγουρα

Θα το σκεφτόμουν

- Ποιο θέμα ή δραστηριότητα βρήκατε πιο
ενδιαφέρουσα;

Παρακαλούμε προσδιορίστε το/την και εξηγήστε γιατί.

.....
.....
.....
.....

- Πώς διαχειριστήκατε τις δυσκολίες που
αντιμετωπίσατε;

Ζήτησα τη βοήθεια των συναδέλφων μου

Ζήτησα τη βοήθεια του εκπαιδευτή

Έψαξα στο διαδίκτυο για λύσεις

Περίμενα τους άλλους να λύσουν τις δυσκολίες

- Μετά το τέλος του εργαστηρίου, αισθάνεστε πιο πολλή
αυτοπεποίθηση για τις δεξιότητες και τις γνώσεις σας
στον οικονομικό και επιχειρηματικό τομέα;

Ναι

Όχι

Άλλες παρατηρήσεις:

.....
.....
.....



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: Αρχική έρευνα για τη δημιουργία της Νεοφυούς Επιχείρησης με Μηχάνημα Αυτόματης Πώλησης Βιβλίων

1. Πόσο πρέπει να είναι το αρχικό κεφάλαιο της εταιρείας και από πού πρέπει να αντληθεί αυτό το κεφάλαιο?.....
Ποσό αρχικού κεφαλαίου:
Η μορφή παροχής: Πίστωση <input type="checkbox"/> Επιχορήγηση <input type="checkbox"/> Πίστωση + επιχορήγηση <input type="checkbox"/> Άλλες μορφές:.....
2. Ποιος πρέπει να είναι ο τύπος της εταιρείας; Εταιρεία <input type="checkbox"/> Προσωπική Εταιρεία <input type="checkbox"/> Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης <input type="checkbox"/> (Η ίδρυση μιας μεμονωμένης εταιρείας είναι εύκολη, αλλά καθίσταται ανεπαρκής σε περίπτωση που η εταιρεία αυτή μεγαλώσει.)
3. Πώς πρέπει να παρέχεται το μηχάνημα της αυτόματης πώλησης βιβλίων; Αγορά <input type="checkbox"/> Ενοικίαση <input type="checkbox"/>
4. Πόσα μηχανήματα αυτόματης πώλησης βιβλίων χρειάζονται; Πού πρέπει να τοποθετηθούν τα μηχανήματα αυτά;
.....
5. Πόσοι εργαζόμενοι πρέπει να απασχολούνται στην εταιρεία;
6. Χρειάζεται η χρήση κάποιου γραφειακού χώρου για τη διεξαγωγή των λειτουργιών της επιχείρησης; Ναι <input type="checkbox"/> Όχι <input type="checkbox"/> Εάν η απάντηση είναι ναι, πόσο θα είναι το μηνιαίο κόστος ενοικίασης;
7. Σε ποιο ποσό αναμένεται να ανέρχονται τα διάφορα γενικά έξοδα; (νερό, ρεύμα,



φυσικό αέριο, γραφική ύλη, έξοδα καθαριότητας);

.....

8. Πώς θα γίνεται η τροφοδοσία των βιβλίων στα μηχανήματα αυτόματης πώλησης; Θα ενοικιάζεται κάποιο αυτοκινήτου; Μήπως θα χρειαστεί να γίνει η αγορά κάποιου οχήματος;

Ενοικίαση

Αγορά

Μηνιαίο κόστος ενοικίασης αυτοκινήτου..... Κόστος αγοράς.....

9. Πώς και πόσο συχνά πρέπει να ελέγχονται τα βιβλία στα μηχανήματα αυτόματης πώλησης;

.....

10. Πού πρέπει να γίνει η διαφήμιση της εταιρείας;

.....
.....

.....
.....

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: Η κατάσταση που προέκυψε από την αρχική έρευνα της ιδέας για τη νεοφυή επιχείρηση ε μηχανήματα αυτόματης πώλησης βιβλίων

Ποσό κεφαλαίου: 150.000 TL με την υποστήριξη του KOSGEB (50.000 TL επιχορήγηση, 100.000 TL δάνειο από KOSGEB: Το πρώτο έτος είναι χωρίς χάρη, τα επόμενα χρόνια θα πληρωθούν 22.000 TL για διάστημα 5 ετών, στο τέλος κάθε έτους.)

Είδος Εταιρείας: Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης

Τύπος και κόστος προμήθειας μηχανημάτων αυτόματης πώλησης βιβλίων: Ενοικίαση (Μηνιαία τιμή ενοικίασης: 5.000TL)

Πού θα τοποθετηθούν τα μηχανήματα αυτά;

Αεροδρόμιο Κογηά 1	Σιδηροδρομικός Σταθμός	Σταθμός
Πολιτιστικό Κέντρο Μεβλανά	Ικονίου 1	Λεωφορείων Ικονίου
1	Πλατεία Zafer 1	1
Σελτζούκινη	Πανεπιστημιούπολη	Νοσοκομείο Πόλης 1
Πανεπιστημιούπολη 1	Necmettin Erbakan 1	
	Εμπορικό Κέντρο Real 1	
Εμπορικό Κέντρο Kule Site 1		

Απαιτούμενος αριθμός μηχανημάτων αυτόματης πώλησης βιβλίων: 10

Ενοίκιο χώρου για την τοποθέτηση των μηχανημάτων: Μηνιαίο: 2.500 TL

Πόσοι εργαζόμενοι χρειάζεται να απασχοληθούν: θα απασχοληθεί 1 εργαζόμενος, κόστος: 11.760 TL

Κόστος ενοικίασης γραφειακού χώρου: 10.000 TL ανά μήνα

Ενοικίαση αυτοκινήτου: Κόστος κυκλοφορίας αυτοκινήτου για διανομή βιβλίων στα σημεία που βρίσκονται τα μηχανήματα αυτόματης πώλησης: 10.000 TL ανά μήνα

Γενικά έξοδα;

Πληρωμή λογαριασμού νερού, ηλεκτρικού ρεύματος, τηλεφώνου, φυσικού αερίου: 1.000 TL

Έξοδα γραφικής ύλης: 500 TL

Έξοδα για σκοπούς καθαριότητας: 500 TL

Τα βιβλία στα μηχανήματα αυτόματης πώλησης θα ελέγχονται κάθε 3 ημέρες και τα βιβλία που λείπουν θα συμπληρώνονται.

Κόστος διαφήμισης εταιρείας: 3.000 TL ανά μήνα

Συνολικά μηνιαία έξοδα: 44.260 TL



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Κόστος αγοράς βιβλίου: 30 TL

Κέρδος ανά βιβλίο: 30 TL

Τιμή πώλησης: 60 TL

Συνολικές μηνιαίες πωλήσεις βιβλίων: 10 μηχανές αυτόματης πώλησης x 150 τεμάχια = 1500 τεμάχια (κατά τους πρώτους 2 μήνες)

10 μηχανήματα αυτόματης πώλησης x 300 τεμάχια = 3000 τεμάχια

Άλλοι μήνες

(Σχεδιάζεται να πωλούνται 5 βιβλία την ημέρα ανά μηχανήματα αυτόματης πώλησης για τους πρώτους 2 μήνες και 10 βιβλία για τους επόμενους μήνες)

Συνολικό ποσό κέρδους: 1500 x 30 = 45.000 TL (πρώτοι 2 μήνες)

3000 x 30 = 90.000 TL (επόμενοι μήνες)



Υπηρεσία Ενιαίας Εξυπηρέτησης για ίδρυση Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης

Σε σύντομο χρονικό διάστημα, ίδρυσα γρήγορα τη δική μου εταιρεία, άρχισα να εργάζομαι και να βγάζω χρήματα. Με ποιον τρόπο όμως;

Κατέθεσα τα έγγρατά μου στο αρμόδιο προσωπικό, το οποίο διενήργησε τους απαραίτητους ελέγχους μέσω του MERSIS.

Έκανα την αίτησή μου στο σύστημα MERSIS και πέρασα από τη Διεύθυνση Εμπορικού Μητρώου της Κων/νούπολης με τα έγγραφα της αίτησής μου.

Μετά από αυτή τη διαδικασία, υπογράφηκαν τα έγγραφα για την ίδρυση της εταιρείας μου.

Χωρίς να χρειαστεί να πληρώσω το τέλος του εμπορικού μητρώου έλαβα την απόδειξη και έκανα άλλες πληρωμές.

Σε ένα μόνο σημείο στη Διεύθυνση Εμπορικού Μητρώου, η εταιρεία μου ιδρύθηκε και έγινε νομική οντότητα. Εγγράφηκε στην εφορία και στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, και το προσωπικό ειδοποιήθηκε αυτόματα μέσω του MERSIS. Οι εμπορικοί τίτλοι πιστοποιήθηκαν και ολοκληρώθηκε η εγγραφή.



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 4: Μηχάνημα αυτόματης πώλησης βιβλίων – Μηνιαία δήλωση εξόδων-

ΜΗΝΙΑΙΑ ΔΗΛΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ-ΕΞΟΔΩΝ ΚΑΙ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΜΕ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΑΥΤΟΜΑΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΒΙΒΛΙΩΝ

ΔΕΔΟΜΕΝΑ	
Αριθμός Μηχανημάτων Αυτόματης Πώλησης	10
Αριθμός βιβλίων που πωλούνται ανά μηχανήμα αυτόματης πώλησης ανά μήνα	150
Αριθμός βιβλίων που αγοράζονται ανά μήνα	1500
Τιμή αγοράς βιβλίου	30 €
Αριθμός βιβλίων που πωλούνται ανά μήνα	1500
Τιμή πώλησης βιβλίου	60 €

ΕΣΟΔΑ	
Κόστος ενοικίασης μηχανημάτων αυτόματης πώλησης	5,000 €
Χρέωση ενοικίασης του χώρου που βρίσκονται τα μηχανήματα αυτόματης πώλησης	2,500 €
Μηνιαίο κόστος απασχόλησης	11,760 €
Κόστος ενοικίασης γραφείου	10,000 €
Κόστος ενοικίασης οχήματος	10,000 €
Μηνιαίοι λογαριασμοί νερού, ηλεκτρικού ρεύματος, τηλεφώνου, φυσικού αερίου	1,000 €
Έξοδα γραφικής ύλης	500 €
Έξοδα καθαριότητας	500 €
Έξοδα διαφήμισης	3,000 €
Εισπραχθέν ποσό από τα βιβλία	45,000 €
Συνολικά μηνιαία έξοδα	89,260 €

ΕΣΟΔΑ	
Μηνιαία ποσότητα πωλήσεων βιβλίων	90,000 €

Μηνιαία κατάσταση κέρδους και ζημιών	740 €
--------------------------------------	--------------

εσόδων της νεοφυούς επιχείρησης

Τιμή Πώλησης ανά τεμάχιο	€90	Ποσότητα Πωλήσεων (Τιμή)	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600	650	700	750	800	850	900	950	1000
Μεταβλητή Δαπάνη ανά τεμ.	€60	Έσοδα από Πωλήσεις €	€9.000	€13.500	€18.000	€22.500	€27.000	€31.500	€36.000	€40.500	€45.000	€49.500	€54.000	€58.500	€63.000	€67.500	€72.000	€76.500	€81.000	€85.500	€90.000
Πάγια Έξοδα	€15.000	Πάγια Έξοδα €	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000
		Μεταβλητά Έξοδα €	€6.000	€9.000	€12.000	€15.000	€18.000	€21.000	€24.000	€27.000	€30.000	€33.000	€36.000	€39.000	€42.000	€45.000	€48.000	€51.000	€54.000	€57.000	€60.000
		Συνολικά Έξοδα €	€21.000	€24.000	€27.000	€30.000	€33.000	€36.000	€39.000	€42.000	€45.000	€48.000	€51.000	€54.000	€57.000	€60.000	€63.000	€66.000	€69.000	€72.000	€75.000
Νεκρό Σημείο	€500																				



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 5: Ανάλυση Νεκρού Σημείου

<p>ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 7</p>	<p>ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ (E-COMMERCE)</p>
<p>ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:</p>	<p>Ο γενικός στόχος της δραστηριότητας είναι να γίνετε ιδιοκτήτες μιας επιχείρησης η οποία δραστηριοποιείται στην εξατομίκευση και πώληση προϊόντων μέσω του διαδικτύου. Αυτό το εργαστήριο περιλαμβάνει την παραγωγή, την προώθηση του εμπορικού σήματος (branding), το μάρκετινγκ και την πώληση ενός προϊόντος.</p>
<p>ΣΤΟΧΟΙ:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Εισαγωγή στο βασικό θεωρητικό πλαίσιο • Αντιμετώπιση δυσμενών οικονομικών και επαγγελματικών συνθηκών • Ανεξαρτησία, αυτοπεποίθηση • Ανάλυση κινδύνων, αποτελεσματική ομαδική εργασία, αποτελεσματικός σχεδιασμός και στρατηγική σκέψη • Αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου, των πόρων και των εργαλείων • Ενημέρωση για τους κανόνες και τους κανονισμούς • Ενθάρρυνση των μαθητών να μιλήσουν για τα συναισθήματα και τις εμπειρίες τους
<p>ΜΕΘΟΔΟΙ:</p>	<p>Προσομοιώσεις πραγματικών περιπτώσεων σύστασης νεοφυών επιχειρήσεων μέσω παιχνιδιών μίμησης ρόλων, παρουσιάσεων, συζητήσεων βασισμένων σε περιπτωσιολογικές μελέτες, ομαδικές συζητήσεις και παιχνίδια.</p>
<p>ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ:</p>	<p>Το υλικό που δημιουργήθηκε έχει σχεδιαστεί και διαμορφωθεί ώστε να είναι εύληπτο, ωστόσο, σε ορισμένες περιπτώσεις (αν χρειαστεί) θα προσαρμοστεί με ακουστικές/οπτικές πληροφορίες (υπότιτλους, μετάφραση στη νοηματική γλώσσα).</p> <p>Οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές θα διαθέτουν προγράμματα για την ακουστική διάκριση και άρθρωση. Θα παρέχονται διερμηνείς της νοηματικής γλώσσας για μαθητές με απώλεια ακοής κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, εάν χρειαστεί.</p>

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:	3 ώρες
ΠΟΡΟΙ:	Βιντεοπροβολέας, έξυπνες τηλεοράσεις, υπολογιστής, χαρτί, δείκτες, λογισμικό PowerPoint, παιχνίδια, στυλό
ΑΝΑΦΟΡΕΣ:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Πηγή: https://sell.amazon.com/learn/start-ecommerce-business ➤ Πηγή: https://www.entrepreneur.com/leadership/6-ways-to-help-your-kid-start-a-business-and-learn-about/276753 ➤ https://www.entrepreneur.com/leadership/5-ways-to-teach-your-children-to-be-kidpreneurs/232607 ➤ https://www.calendar.com/blog/9-ways-to-teach-your-kids-entrepreneurship-early-in-life/ ➤ Δραστηριότητες στην τάξη: https://www.aeseducation.com/blog/high-school-business-activities ➤ Παιχνίδια LinkedIn: https://www.linkedin.com/pulse/11-active-learning-activities-your-business-class-renae-kuhl/ ➤ Πηγή: https://www.investopedia.com/terms/b/business.asp ➤ Πηγή: https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-a-startup#:~:text=A%20startup%20is%20a%20new%20business%20that%20aims,period%20of%20time%20and%20to%20expand%20production%20rapidly. © 2023 Πράγματι · 6433 Champion Grandview Way Building 1, Ώστιν, TX 78750 ➤ Πηγή: Hattie, John (2017). «Visible Learning Effect Sizes». ➤ Πηγή: https://www.readingrockets.org/strategies/jigsaw
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ (60 ΛΕΠΤΑ)

ΣΕΙΡΑ ΤΩΝ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

ΜΑΘΑΙΝΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΘΕΩΡΙΑ ΜΕΣΩ ΣΥΖΗΤΗΣΗΣ – ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΕ ΜΙΑ ΝΕΟΦΥΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Ακολουθία 1: Εισαγωγή στις νεοφυείς επιχειρήσεις (30 λεπτά)

Ο εκπαιδευτής εξηγεί τις έννοιες μιας «επιχείρησης» και μιας «νεοφυούς επιχείρησης». Ο εκπαιδευτής κάνει εισαγωγή στις επιχειρήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου ρωτώντας τους μαθητές τις πιο κάτω ερωτήσεις. Σε κάθε ερώτηση υπάρχει και ένας ορισμός ή άλλες προτρεπτικές ερωτήσεις για να πυροδοτήσουν τη συζήτηση. Αυτή η δραστηριότητα εφαρμόζει μια μαθητοκεντρική/κονστрукτιβιστική προσέγγιση όπου οι μαθητές κατασκευάζουν τη γνώση, χωρίς να γίνονται μόνο παθητικοί δέκτες των πληροφοριών. Ο εκπαιδευτής καλείται να δώσει τους ακόλουθους ορισμούς μέσω της συζήτησης με τους μαθητές. Επιπλέον, ο εκπαιδευτικός μπορεί να δημιουργήσει μια παρουσίαση με εικόνες για να εντείνει τη συζήτηση και να την καταστήσει πιο συμπεριληπτική για τους μαθητές με απώλεια ακοής και, γενικότερα, για να αυξήσει το ενδιαφέρον των μαθητών. Οι παρακάτω σύνδεσμοι παραπέμπουν σε πρόσθετους εκπαιδευτικούς πόρους, τους οποίους ίσως θα θέλατε να χρησιμοποιήσετε ως παραδείγματα και προτροπές.

([Σύνδεσμος παρουσίασης στο Canva](#).)

([Σύνδεσμος για τις κάρτες παιχνιδιού μίμησης ρόλων στο Canva](#))

Τι γνωρίζετε από επιχειρήσεις;

- **Ορισμός:** Μια επιχείρηση ορίζεται ως ένας οργανισμός ή μια επιχειρηματική οντότητα που ασχολείται με εμπορικές, βιομηχανικές ή επαγγελματικές δραστηριότητες (Adam Hayes, 2022).

Τι νομίζετε ότι είναι μια νεοφυής επιχείρηση;

- **Ορισμός:** Ο όρος startup ή «νεοφυής επιχείρηση» αναφέρεται σε μια εταιρεία στα πρώτα στάδια της σύστασής της.
- Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις ιδρύονται από έναν ή περισσότερους **επιχειρηματίες** που θέλουν να αναπτύξουν **ένα προϊόν** ή μια **υπηρεσία** για την οποία **πιστεύουν ότι υπάρχει ζήτηση**.

Τι είναι ένας επιχειρηματίας;

- **Ορισμός:** Ένας επιχειρηματίας είναι κάποιος που έχει μια ιδέα και ο οποίος εργάζεται για να δημιουργήσει ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που θα βρει απήχηση σε ένα αγοραστικό κοινό καθώς και μια οργάνωση για να υποστηρίξει αυτή την προσπάθεια.

Αγοράζετε προϊόντα από το διαδίκτυο; Τι είδους προϊόντα αγοράζετε;

- **Προτροπές:** Μόδα /προϊόντα προσωπικής φροντίδας & ομορφιάς/ οικιακά προϊόντα /προϊόντα παιδικής φροντίδας /προϊόντα για κατοικίδια/προϊόντα γραφείου.

Ποια ηλεκτρονικά καταστήματα γνωρίζετε;

- **Προτροπές:** Σκεφτείτε πρώτα φυσικά καταστήματα και αν αυτά διαθέτουν το κατάστημά τους και στο διαδίκτυο. Γνωρίζετε την Amazon; Έχετε ακούσει για το Etsy, eBay; Τι ισχύει στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης; Μπορείτε να πουλήσετε προϊόντα εκεί; Πού διαφημίζετε τα προϊόντα σας;

Ακολουθία 2: Συνέχιση της συζήτησης με πιο συγκεκριμένες ερωτήσεις (20 λεπτά)

Οι εκπαιδευόμενοι πρέπει να αρχίσουν να εισάγουν το θέμα μιας εταιρείας ηλεκτρονικού εμπορίου μέσω πιο συγκεκριμένων ερωτήσεων και προτροπών. Όπως και πριν έτσι και τώρα, εφαρμόζεται η ίδια μαθητοκεντρική μέθοδος διδασκαλίας ενώ και πάλι, η χρήση μιας παρουσίασης με εικόνες θα κάνει τη δραστηριότητα πιο συμπεριληπτική και ενδιαφέρουσα για τους μαθητές.

Πιστεύετε ότι η εκκίνηση μιας νεοφυούς επιχείρησης που δραστηριοποιείται στο ηλεκτρονικό εμπόριο είναι μια καλή ιδέα την οποία μπορείτε να δοκιμάσετε;

Το ηλεκτρονικό εμπόριο μπορεί να οριστεί ως η αγορά και πώληση αγαθών ηλεκτρονικά στο διαδίκτυο. Είναι δημοφιλής λόγω των πολλών πλεονεκτημάτων του ηλεκτρονικού επιχειρείν - μάρκετινγκ στο διαδίκτυο, ηλεκτρονική μεταφορά κεφαλαίων, κινητό εμπόριο - αυτό χωρίζεται σε δύο μέρη. **Πηγή:**

<https://sell.amazon.com/learn/start-ecommerce-business>

- **Προτροπές:** Υπάρχει ανάγκη γι' αυτό/ην το προϊόν/υπηρεσία, ζήτηση στην περιοχή σας;
- **Οφέλη:** 1. Ταχύτερη διαδικασία αγοράς

2. Δημιουργία καταστήματος και καταλόγου προϊόντων
3. Μείωση εξόδων
4. Προσιτή διαφήμιση και μάρκετινγκ
5. Ευελιξία για τους πελάτες
6. Κανένας περιορισμός ως προς την εμβέλεια στην στόχευση πελατών
7. Σύγκριση προϊόντων και τιμών
8. Ταχύτερη ανταπόκριση στις απαιτήσεις των/ της αγοραστών/αγοράς
9. Διάφοροι τρόποι πληρωμής
10. Επιτρέπει τις εύκολες εξαγωγές

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης;

Πλεονεκτήματα

- Περισσότερες ευκαιρίες για μάθηση
- Αυξημένη υπευθυνότητα
- Προσαρμοστικότητα
- Εργασιακά οφέλη
- Ενθάρρυνση της καινοτομίας
- Ευέλικτο ωράριο

Μειονεκτήματα

- Κίνδυνος αποτυχίας
- Ανάγκη άντλησης κεφαλαίων
- Υψηλά επίπεδα άγχους
- Ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον

Ποια είναι τα βήματα για τη σύσταση μιας νεοφυούς επιχείρησης;

Συζήτηση των βημάτων για τη σύσταση μιας νεοφυούς επιχείρησης με τους μαθητές.

1. **Βήμα 1: Περιγραφή της επιχείρησης** (ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας – πώς προέκυψε η επιχειρηματική ιδέα/ευκαιρία και από τι αποτελείται)
2. **Βήμα 2: Σχέδιο Μάρκετινγκ** (αγορά-στόχος – ποιοι και πόσοι είναι οι τρέχοντες και πιθανοί πελάτες;)
3. **Βήμα 3: Προγραμματισμός Παραγωγής** (Προμηθευτές, οργάνωση παραγωγής, εξοπλισμός και τεχνολογίες)
4. **Βήμα 4: Σχέδιο Διαχείρισης** (οργάνωση και διαχείριση της εταιρείας – σε συνεργασία με κάποιον άλλο ή μόνος)
5. **Βήμα 5: Οικονομικό Σχέδιο** (εκτιμώμενο κόστος και έσοδα, διασφάλιση ρευστότητας, πιθανές πηγές χρηματοδότησης. Η εκκίνηση μιας επιχείρησης χρειάζεται δαπάνες, μπορείτε να τις καλύψετε;)
6. **Βήμα 6: Εγγραφή της νεοφυούς σας επιχείρησης** (Τι πρέπει να κάνετε για να την καταχωρήσετε στο



Εμπορικό Μητρώο και την Οικονομική Διοίκηση,
επωνυμία εταιρείας, φόροι που πρέπει να πληρώσετε)

Θα θέλατε αποκτήσετε τη δική σας επιχείρηση μια μέρα;

Ακολουθία 3: Επεξήγηση των ρόλων σε μια επιχείρηση (10 λεπτά)

Ήρθε η ώρα να παίξουμε!!! Ήρθε η ώρα να αναλάβετε έναν ρόλο εργασίας!!

Ο εκπαιδευτής εδώ καλείται να εξηγήσει τη δραστηριότητα τύπου "Jigsaw" που έπεται της Δραστηριότητας 2. Οι μαθητές χωρίζονται σε αρχικές ομάδες και τους δίνεται ένας τομέας ειδίκευσης (θέση εργασίας). Κάθε αρχική ομάδα καλείται να συλλάβει μια επιχειρηματική ιδέα ηλεκτρονικού εμπορικού καταστήματος.

Γνωρίζετε για την ιεραρχική διοικητική δομή που πρέπει να διέπει μια επιχείρηση;

Ιεραρχική διοικητική δομή:

- 1. Ο Διευθύνων Σύμβουλος ή CEO (Chief Executive Officer) – Ο CEO είναι το κορυφαίο στέλεχος σε μια επιχειρηματική οντότητα. Είναι υπεύθυνος για τη λήψη των διοικητικών αποφάσεων.**
- 2. Ο Γενικός Οικονομικός Διευθυντής ή CFO (Chief Financial Officer) – Ο CFO είναι υπεύθυνος για τον οικονομικό προγραμματισμό, παρακολουθεί τη ρευστότητα και πραγματοποιεί άλλες οικονομικές δραστηριότητες.**
- 3. Ο Γενικός Διευθυντής Τεχνολογίας ή CTO (Chief Technology Officer) – Ο CTO είναι το ανώτερο στέλεχος στο τμήμα τεχνολογίας μιας εταιρείας. Είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση και την επίβλεψη της συντήρησης του τεχνολογικού εξοπλισμού και των αναπτυξιακών ζητημάτων της εταιρείας.**
- 4. Ο Διευθύνων Νομικός Σύμβουλος ή CLO (Chief Legal Officer) – Ο CLO ενεργεί ως το ανώτερο νομικό στέλεχος και είναι υπεύθυνος για τη μείωση των νομικών κινδύνων σε μια εταιρεία. Το κύριο καθήκον ενός CLO είναι να παρέχει νομική γνώματευση για τα ενδιαφερόμενα μέρη/εργαζόμενους της εταιρείας σε σχέση με τα ρυθμιστικά και νομικά θέματα. Μειώνει τους ενδεχόμενους κινδύνους αγωγών εναντίον της εταιρείας.**
- 5. Ο Γενικός Διευθυντής Μάρκετινγκ ή CMO (Chief Marketing Officer) – ο CMO είναι υπεύθυνος για τη**



	<p>διαχείριση εκστρατειών εμπορίας (μάρκετινγκ), την ενίσχυση της εμπορικής φήμης της επιχείρησης κλπ. Επιπλέον, ο Διευθυντής Μάρκετινγκ συνεργάζεται άμεσα με το τμήμα μάρκετινγκ και πωλήσεων για την υλοποίηση στρατηγικών και πολιτικών εμπορίας (μάρκετινγκ).</p> <p>*Σε αυτό το σημείο, συστήνουμε οι μαθητές να κάνουν ένα σύντομο διάλειμμα και, στη συνέχεια, να προχωρήσουν με την υλοποίηση της Δραστηριότητας 2.</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2</p>	<p>ΙΔΡΥΣΗ ΜΙΑΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΚΟΛΟΥΘΩΝΤΑΣ ΤΑ ΠΙΟ ΠΑΝΩ ΒΗΜΑΤΑ (90 ΛΕΠΤΑ)</p>
<p>Η ΣΕΙΡΑ ΤΩΝ ΑΚΟΛΟΥΘΙΩΝ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>	<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΜΕΘΟΔΟΥ JISGAW ΓΙΑ ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ</p> <p>Ακολουθία 1: Ανάθεση ευθυνών (20 λεπτά)</p> <p>Η δραστηριότητα 2 εμπνέεται από τη συνεργατική μέθοδο μάθησης Jigsaw (Hattie J., 2017). Εφαρμόζοντας αυτή τη μέθοδο, κάθε μαθητής από τις αρχικές ομάδες θα έχει την ευκαιρία να ειδικευτεί σε μια πτυχή ενός θέματος. Κάθε μια από τις ομάδες καλείται να μελετήσει ένα από τα ακόλουθα θέματα – μάρκετινγκ, χρηματοοικονομικά, διοίκηση, νομικοί κανονισμοί, προϊόντα και ιδέες. Οι μαθητές συναντιούνται με τους συμμαθητές τους από άλλες ομάδες στους οποίους έχει ανατεθεί το ίδιο θέμα, και αφού έχουν κατανοήσει επαρκώς το υλικό, επιστρέφουν στις αρχικές τους ομάδες για να διδάξουν στα υπόλοιπα μέλη αυτά που έμαθαν. Με τη μέθοδο αυτή, κάθε μαθητής από τις αρχικές ομάδες χρησιμεύει ως ένα κομμάτι του παζλ στο όλο θέμα, και αφού όλοι έχουν συνεισφέρει σε αυτό, δημιουργούν ως σύνολο το πλήρες παζλ (“jigsaw”).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους μαθητές σε 3 «αρχικές ομάδες» των 5-6 ατόμων στους οποίους ανατίθενται διαφορετικές θέσεις εργασίας. 2. Ο εκπαιδευτής καθορίζει ένα σύνολο σχετικών κειμένων για κάθε θέση εργασίας και αναθέτει ένα σε κάθε μαθητή. 3. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής σχηματίζει «ομάδες ειδικών» που αποτελούνται από τους μαθητές των αρχικών ομάδων που διάβασαν το ίδιο κείμενο. 4. Ο εκπαιδευτής δίνει στους μαθητές ένα πλαίσιο αναφοράς για τη διαχείριση του χρόνου κατά τα διάφορα στάδια της δραστηριότητας τύπου “jigsaw”.

5. Ο εκπαιδευτής δίνει στους μαθητές βασικά ερωτήματα για να βοηθήσει τις «ομάδες ειδικών» να συλλέξουν πληροφορίες στον τομέα που ειδικεύονται.
6. Ο εκπαιδευτής παρέχει εκπαιδευτικό υλικό και πόρους που θα βοηθήσει τους μαθητές να εξοικειωθούν με τα θέματά τους και να γίνουν «ειδικοί» στον τομέα τους.
7. Ο εκπαιδευτής συζητά τους κανόνες όσον αφορά την επανένωση των μαθητών στις αρχικές τους ομάδες και δίνει οδηγίες για το τι πρέπει να κάνει κάθε ειδικός σε σχέση με αυτά που διάβασε και έμαθε.
8. Ο εκπαιδευτής προετοιμάζει ένα συνοπτικό διάγραμμα ή μια γραφική αναπαράσταση που θα βοηθήσει τους μαθητές να οργανώσουν αυτά που θα ακούσουν από την ενημερωτική έκθεση των ειδικών.
9. Ο εκπαιδευτής υπενθυμίζει στους μαθητές ότι καλούνται να μάθουν για όλα τα θέματα ο ένας από τον άλλο.

Αναφορά:

<https://www.readingrockets.org/strategies/jigsaw>

Ακολουθία 2: Ομάδα Ειδικών - «Γίνε Ειδικός» - Ανάγνωση κειμένων (30 λεπτά)

Οι μαθητές πρέπει να εγκαταλείψουν την ομάδα τους και να συναντηθούν με τα μέλη από τις άλλες ομάδες που ειδικεύονται στο ίδιο θέμα σχηματίζοντας μαζί την ομάδα των ειδικών. Διαβάζουν από κοινού το υλικό που τους δίνεται και σημειώνουν τα σημεία εκείνα στα οποία θα πρέπει να ειδικευτούν. Πρέπει να ενημερωθούν κατάλληλα και, στη συνέχεια, να μεταφέρουν τις γνώσεις τους στις ομάδες τους. Υπάρχουν 5 ομάδες «ειδικών» και 3 «αρχικές ομάδες».

Το υλικό για κάθε ομάδα «ειδικών» αναπτύσσεται εδώ. ([Σύνδεσμος Canva](#))

Ακολουθία 3: Αρχικές Ομάδες - Ανάπτυξη της Επιχειρηματικής Ιδέας (30 λεπτά)

Αφού οι μαθητές περάσουν 30 λεπτά στις ομάδες των ειδικών, τους ζητείται να επιστρέψουν στις αρχικές τους ομάδες και να αναπτύξουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες. Αρχικά, οι μαθητές καλούνται να σκεφτούν ιδέες και να αποφασίσουν για το Μοναδικό Σημείο Πώλησης (UPS) της επιχείρησής τους ως ομάδα. Στη συνέχεια, οι μαθητές δημιουργούν μια προφορική παρουσίαση της



επιχειρηματικής τους ιδέας για το ηλεκτρονικό εμπόριο στις υπόλοιπες «αρχικές ομάδες». Η παρουσίασής τους θα πρέπει να περιλαμβάνουν πτυχές όπως ο επιχειρηματικός σχεδιασμός, η διοίκηση, ο οικονομικός προγραμματισμός, οι στρατηγικές εμπορίας (μάρκετινγκ) και τις νομικές ρυθμίσεις της επιχείρησής τους.

Το υλικό για τις αρχικές ομάδες αναπτύσσεται εδώ. ([Σύνδεσμος Canva](#))

Καταιγισμός ιδεών ([Σύνδεσμος Canva](#))

Ακολουθία 4: Παρουσίαση της Επιχειρηματικής Ιδέας (10 λεπτά)

Τα τελευταία 10 λεπτά αφιερώνονται στις παρουσιάσεις των επιχειρηματικών ιδεών των μαθητών – κάθε αρχική ομάδα έχει 2-3 λεπτά στη διάθεσή της για να παρουσιάσει την επιχειρηματική της ιδέα. Εάν μια ομάδα δεν έχει καταφέρει να αναπτύξει πλήρως την ιδέα της, προτείνεται η παρουσίαση οποιουδήποτε υλικού που έχει αναπτύξει μέχρι στιγμής. Όλες οι αρχικές ομάδες θα πρέπει να παρουσιάσουν.



<p>Δραστηριότητα 3</p>	<p>ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ (15-30 ΛΕΠΤΑ)</p>
<p>Αξιολόγηση περιεχομένου</p>	<p><i>Για κάθε εργαστήριο, κάθε εταίρος θα δημιουργήσει 3 ερωτήσεις αξιολόγησης σχετικά με το περιεχόμενο των δραστηριοτήτων.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Πώς μπορείτε να βρείτε μια ιδέα νεοφυούς επιχείρησης; 2. Ποιος είναι ο μεγαλύτερος κίνδυνος για την επιχείρηση που σκοπεύετε να ιδρύσετε; 3. Γιατί η ομάδα-στόχος των πελατών είναι σημαντική για την επιχείρησή σας;
<p>Αυτο-αξιολόγηση και ομαδική αξιολόγηση, ενημέρωση και αναστοχασμός</p>	<p>Κυκλώστε τις απαντήσεις σας ή γράψτε τις στις διακεκομμένες γραμμές που δίνονται:</p> <p>➤ Πώς αισθανθήκατε στο σεμινάριο;</p> <p>Ενθουσιασμό Εμπλοκή Περιέργεια Το σεμινάριο με βοήθησε</p> <p>Άλλο:</p> <p>➤ Οι πληροφορίες που λάβατε εξηγήθηκαν επαρκώς;</p> <p>Ναι Όχι</p> <p>➤ Τι <u>δεν</u> καταλάβατε επαρκώς για τα οποία ίσως να χρειάζεστε περισσότερα παραδείγματα/ εξηγήσεις;</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>



➤ Πώς ήταν η συνεργασία με τους συμμαθητές σας;
Πολύ καλή Καλή Αναποτελεσματική Ανύπαρκτη

➤ Η συμμετοχή σας ήταν ενεργή;
Ναι Όχι

➤ Θα συνιστούσατε αυτό το σεμινάριο σε άλλους μαθητές;
Σίγουρα Θα το σκεφτόμουν

➤ Ποιο θέμα/δραστηριότητα βρήκατε πιο ενδιαφέρον;
Προσδιορίστε το/την και εξηγήστε το γιατί.

.....
.....
.....
.....
.....

➤ Πώς διαχειριστήκατε τις δυσκολίες που αντιμετωπίσατε;
Ζήτησα τη βοήθεια των συμμαθητών μου
Ζήτησα τη βοήθεια του εκπαιδευτή
Έψαξα στο διαδίκτυο για λύσεις
Περίμενα τους άλλους να λύσουν τις δυσκολίες

➤ Μετά το τέλος του εργαστηρίου, αισθάνεστε μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση για τις δεξιότητες και τις γνώσεις σας στον οικονομικό και επιχειρηματικό τομέα;
Ναι Όχι

Άλλες παρατηρήσεις:

.....
.....



ΚΑΡΤΕΣ ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ ΜΙΜΗΣΗΣ ΡΟΛΩΝ


 **CEO**
Διευθύνων Σύμβουλος




Όνομα:

Καθήκοντα:

- Διοικητικές αποφάσεις
- Διευθυντής

 **CFO**
Γενικός Οικονομικός Διευθυντής



Όνομα:

Καθήκοντα:

- Οικονομικός σχεδιασμός
- Ενεργεί όπως ένας «θησαυροφύλακας» της εταιρείας


 **CMO**
Γενικός Διευθυντής Μάρκετινγκ

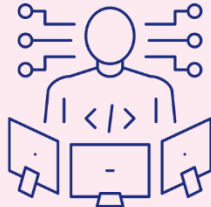


Όνομα:

Καθήκοντα:

- Σχέδιο μάρκετινγκ
- Διαφημιστικές εκστρατείες
- Εμπορική φήμη

 **CTO**
Γενικός Διευθυντής Τεχνικής Υποστήριξης



Όνομα:

Καθήκοντα:

- Τεχνολογικό Τμήμα



CLO

Επικεφαλής Νομικός Σύμβουλος



Όνομα:

Καθήκοντα:

- Νομικοί Κανονισμοί
- Νομικοί Κίνδυνοι
- Ενδιαφερόμενα μέρη/ Εργαζόμενοι



COO

Γενικός Επιχειρησιακός Διευθυντής



Όνομα:

Καθήκοντα:

- Διευθυντής επιχειρηματικών δραστηριοτήτων
- Εκτελεί το Επιχειρηματικό Σχέδιο



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LICEUL TEHNOLÓGIC SPECIAL
„VASILE PAVELCU” - IASI
ȘCOLARII DE ȘTIINȚE
TEHNOLOGICE ȘI INGENIERIA



ȘCOLARII DE ȘTIINȚE
TEHNOLOGICE ȘI INGENIERIA



ȘCOLARII DE ȘTIINȚE
TEHNOLOGICE ȘI INGENIERIA



ȘCOLARII DE ȘTIINȚE
TEHNOLOGICE ȘI INGENIERIA



CITIZENS
IN POWER



FINGO

ΕΙΔΙΚΟΙ



Διευθύνων Σύμβουλος



Τι είναι ο CEO?

Ο Διευθύνων Σύμβουλος ή CEO (Chief Executive Officer) είναι το ανώτατο στέλεχος μιας επιχειρηματικής οντότητας. Το πρόσωπο αυτό είναι υπεύθυνο για τη λήψη διοικητικών αποφάσεων. Το διοικητικό συμβούλιο μιας εταιρείας μπορεί να διορίσει έναν διευθύνοντα σύμβουλο.

Ποια είναι τα κύρια καθήκοντά του;

Ο διευθύνων σύμβουλος είναι υπεύθυνος για τον σχεδιασμό και την εφαρμογή πολιτικών και στρατηγικών μιας επιχείρησης. Ο Διευθύνων Σύμβουλος καθοδηγεί επίσης τους υφισταμένους του στην εκπλήρωση των στόχων της εταιρείας. Ο Διευθύνων Σύμβουλος είναι το δημόσιο πρόσωπο της εταιρείας και λειτουργεί ως γέφυρα μεταξύ του Διοικητικού Συμβουλίου και των επιχειρησιακών διευθυντών.





Γενικός Οικονομικός Διευθυντής



Τι είναι ο CFO?

Σε μια εταιρεία, ο Γενικός Οικονομικός Διευθυντής ή ο CFO (Chief Financial Officer) είναι υπεύθυνος για τον οικονομικό προγραμματισμό και παρακολουθεί τις ταμειακές ροές και άλλες οικονομικές δραστηριότητες. Τα καθήκοντά του είναι παρόμοια με εκείνα του ελεγκτή ή του «ταμιά». Ελέγχει την ακρίβεια των οικονομικών καταστάσεων και των εκθέσεων της εταιρείας.

Ποια είναι τα κύρια του καθήκοντα;

Ο οικονομικός διευθυντής διεξάγει επίσης τακτικά ανάλυση SWOT της εταιρείας. Η Ανάλυση SWOT είναι μια μορφή αξιολόγησης των οικονομικών ρίσκων μιας επιχείρησης που μεταφράζεται στα Δυνατά και Αδύνατά της σημεία, στις Επιχειρηματικές Ευκαιρίες και Απειλές. Περαιτέρω, τα συνηθισμένα καθήκοντα ενός οικονομικού διευθυντή είναι ο προγραμματισμός, η τήρηση βιβλίων, τα λογιστικά, η συγκέντρωση κεφαλαίων, ο προϋπολογισμός και άλλα οικονομικά/λογιστικά θέματα.





Γενικός Διευθυντής Μάρκετινγκ



Τι είναι ο CMO?

Ο Γενικός Διευθυντής Μάρκετινγκ ή CMO (Chief Marketing Officer) είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση εκστρατειών εμπορίας (μάρκετινγκ), την ενίσχυση της εμπορικής φήμης της επιχείρησης κ.λπ. Επιπλέον, ο Διευθυντής Μάρκετινγκ συνεργάζεται άμεσα με τα τμήματα μάρκετινγκ και πωλήσεων για την εκτέλεση στρατηγικών και πολιτικών εμπορίας (μάρκετινγκ).

Ποια είναι τα κύριά του καθήκοντα;

Όλα τα διευθυντικά στελέχη έχουν την υποχρέωση να αναφέρουν στους Γενικούς Διευθυντές Μάρκετινγκ σε μια ιδιωτική επιχείρηση.





Σχέδιο Μάρκετινγκ

Ημερομηνία:

Δίκτυα

Τακτικές Μάρκετινγκ

Εφάπαξ Δαπάνες

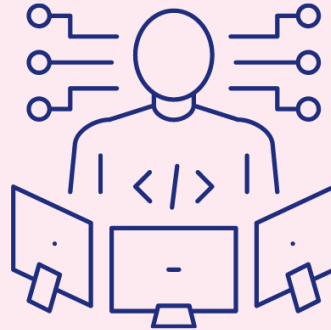
Μηνιαίες Δαπάνες

Συνολικές Δαπάνες





Γενικός Διευθυντής Τεχνολογίας



Τι είναι ο CTO?

Στις διευθυντικές θέσεις μιας ιδιωτικής επιχείρησης, ακολουθεί ο Γενικός Διευθυντής Τεχνολογίας ή ο CTO (Chief Technology Officer). Ο CTO είναι το ανώτερο στέλεχος του Τεχνολογικού Τμήματος μιας εταιρείας και είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση και την επίβλεψη θεμάτων που αφορούν τις τεχνολογικές και αναπτυξιακές πτυχές της επιχείρησης.

Ποια είναι τα κύριά του καθήκοντα;

Επιπλέον, ο CTO είναι υπεύθυνος για την επίβλεψη των τεχνολογικών διαδικασιών και των πολιτικών καθώς και για την συντήρηση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας.





Η ΑΤΖΕΝΤΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΤΟΥ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΡΓΟΥ

ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΑΤΖΕΝΤΑΣ

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ & ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

01 ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

Βελτιστοποίηση Απόδοσης της Αγοράς,
Αξιολόγηση
& Κριτικές, Πληρωμένες Διαφημίσεις, &
Ψηφιακό/Παραδοσιακό Μάρκετινγκ

Επισκεψιμότητα
Ιστότοπων και
Εγκατάσταση Εφαρμογών

02 ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ

Υπηρεσία Customer Onboarding, Σελίδες
Προορισμού (Landing Pages),
Οικοσελίδα, Προδιαγραφές Προϊόντος,
Μοναδική Πρόταση Πώλησης USP

Όγκος Εγγραφών και
Συναλλαγών

03 ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ

Ενσωμάτωση Λίστας Επαφών,
Διαγωνισμοί, Παροχή Κινήτρων για
Κριτικές, Κοινοποίηση και Κοινωνική
Δέσμευση

Αξιολόγηση, Κριτικές και
Εκπτώσεις

04 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΑΣΕΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΟΥ ΚΟΙΝΟΥ

Καμπάνιες Πιστότητας Πελατών, Ειδοποιήσεις
Άμεσης Προώθησης (Push Notifications), Push
Emails, Διαφημιστικές Καμπάνιες
Επαναπροσέγγισης και Συνδρομής Πελατών

Μηνιαίοι Ενεργοί Χρήστες και
Ποσοστό Διαρροής (Πελατών)





Διευθύνων Νομικός Σύμβουλος



Τι είναι ο CLO?

Ο Διευθύνων Νομικός Σύμβουλος ή CLO (Chief Legal Officer) ενεργεί ως το ανώτατο νομικό στέλεχος μιας επιχείρησης και είναι υπεύθυνο για τη μείωση των νομικών κινδύνων για την τελευταία. Το κύριο καθήκον ενός CLO είναι να παρέχει νομική γνώμη για τα ενδιαφερόμενα μέρη/εργαζόμενους της εταιρείας σε σχέση με τα ρυθμιστικά και νομικά θέματα. Μειώνει τους ενδεχόμενους κινδύνους αγωγών εναντίον της εταιρείας.

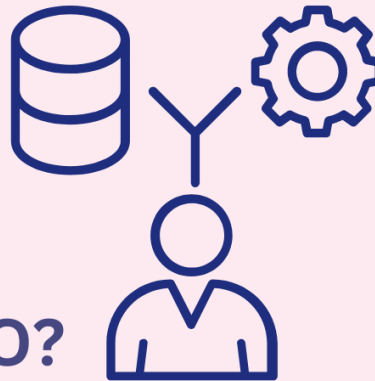
Ποια είναι τα κύριά του καθήκοντα;

Ο CLO διαχειρίζεται τα νομικά θέματα μιας εταιρείας και ενεργεί ως το πρώτο πρόσωπο για την επικοινωνία με τις αρχές. Μπορεί να υπάρχουν περισσότεροι νομικοί σύμβουλοι στα σχετικά τμήματα μιας επιχείρησης, των οποίων ηγείται ο CLO.





Γενικός Επιχειρησιακός Διευθυντής



Τι είναι ο COO?

Στην ιεραρχική δομή μιας επιχείρησης, ο Γενικός Επιχειρησιακός Διευθυντής κατέχει τη δεύτερη υψηλότερη θέση. Τα καθήκοντα του COO επικεντρώνονται στην εκτέλεση των επιχειρηματικών σχεδίων. Φροντίζει για την ομαλή και αποτελεσματική λειτουργία της εταιρείας που είναι απαραίτητες πτυχές της οικονομικής της ευρωστίας. Ο COO έχει ηγετικό και εποπτικό ρόλο και καθήκον να διασφαλίζει ότι οι εργαζόμενοι της εταιρείας εκτελούν τα σχέδια του διευθύνοντος συμβούλου.





Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



LICEUL TEHNOLOGIC SPECIAL "JASLE PAVELCU" - IASI
ȘCOALA DE ÎNȚEBERE ȘI ÎNȚEBĂTORI DE ÎNȚEBĂTORI



DOM SPAIN



CITIZENS IN POWER



ΥΛΙΚΟ



ΑΡΧΙΚΕΣ ΟΜΑΔΕΣ ΚΑΤΑΙΓΙΣΜΟΣ ΙΔΕΩΝ

Γενικός Οικονομικός Διευθυντής



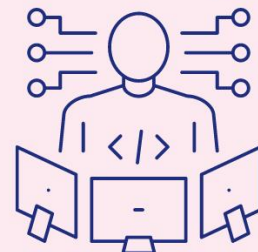
Γενικός Διευθυντής Μάρκετινγκ



Διευθύνων Σύμβουλος



Γενικός Διευθυντής Τεχνικής Υποστήριξης



Γενικός Επιχειρησιακός Διευθυντής



Με τη συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Ανταλλαγή γνώσεων μεταξύ των ειδικών στην ομάδα σας:

Κάθε ειδικός θα πρέπει:

- Να συστηθεί και να παρουσιάσει τον τομέα της ειδικότητάς του.
- Ποια είναι τα κύρια καθήκοντα στην επιχείρηση που εργάζεται;
- Τι έχει μάθει;
- Ποια είναι τα δυνατά του σημεία;
- Πώς μπορεί να βοηθήσει τις αρχικές σας ομάδες;
- Με ποιους τρόπους μπορεί να επωφεληθεί η επιχείρηση από τον ίδιο;

Κάθε αρχική ομάδα συντάσσει μια Μοναδική Πρόταση Πώλησης ή USP (Unique Selling Proposition)

Μοναδικό σημείο πώλησης/πρόταση - ένα χαρακτηριστικό ενός προϊόντος που το καθιστά διαφορετικό και καλύτερο από άλλα παρόμοια προϊόντα στην αγορά και το οποίο μπορεί να τονιστεί στις διαφημιστικές εκστρατείες.





Επισκόπηση επιχείρησης

Ημερομηνία:

Όνομα επιχείρησης:	<input type="text"/>
Σλόγκαν:	<input type="text"/>
Ιστοσελίδα:	<input type="text"/>

Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης

-
-
-

Προϊόντα & Υπηρεσίες	<input type="text"/>	Αποστολή εταιρείας	<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>





Όνομα:

Ημερομηνία:

Η ΜΑΧΗ ΤΩΝ ΕΠΩΝΥΜΙΩΝ

Κατά τη σύλληψη ενός διαφημιστικού σποτ, οι διαφημιστές καταλήγουν πάντα πρώτα σε μια Μοναδική Πρόταση Πώλησης (USP) του προϊόντος. Αυτό διαφοροποιεί το προϊόν από τα υπόλοιπα στην αγορά. Τώρα ας ρίξουμε μια πιο προσεκτική ματιά στις μοναδικές προτάσεις πώλησης.

Σκεφτείτε το πιο αγαπημένο σας προϊόν ή υπηρεσία και την επωνυμία που προτιμάτε. Μάθετε τη μοναδική πρόταση πώλησης συμπληρώνοντας την παρακάτω φόρμα.



✦ Ποιο είναι το προϊόν/ υπηρεσία και το εμπορικό του σήμα;

✦ Για τι είναι γνωστές άλλες ανταγωνιστικές μάρκες;

✦ Ποια είναι τα μοναδικά χαρακτηριστικά του προϊόντος; (Βάλτε ένα αστεράκι δίπλα σε αυτό που πιστεύετε ότι είναι πιο γνωστό)

✦ ΠΡΟΒΛΗΜΑ (Ποιο πρόβλημα ή ανάγκη αντιμετωπίζει το προϊόν);

✦ ΛΥΣΗ (Τι λύση ή υπηρεσία προσφέρει για να αντιμετωπίσει το πρόβλημα);

✦ Χρησιμοποιώντας μία μόνο γραμμή (ή δύο σύντομες γραμμές), γράψτε το USP (Μοναδική Πρόταση Πώλησης) του προϊόντος που επιλέξατε.





Η ΑΤΖΕΝΤΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΤΟΥ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΡΓΟΥ

ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΑΤΖΕΝΤΑΣ

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ & ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

01 ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

Βελτιστοποίηση Απόδοσης της Αγοράς,
Αξιολόγηση
& Κριτικές, Πληρωμένες Διαφημίσεις, &
Ψηφιακό/Παραδοσιακό Μάρκετινγκ

Επισκεψιμότητα
Ιστότοπων και
Εγκατάσταση Εφαρμογών

02 ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ

Υπηρεσία Customer Onboarding, Σελίδες
Προορισμού (Landing Pages),
Οικοσελίδα, Προδιαγραφές Προϊόντος,
Μοναδική Πρόταση Πώλησης USP

Όγκος Εγγραφών και
Συναλλαγών

03 ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ

Ενσωμάτωση Λίστας Επαφών,
Διαγωνισμοί, Παροχή Κινήτρων για
Κριτικές, Κοινοποίηση και Κοινωνική
Δέσμευση

Αξιολόγηση, Κριτικές και
Εκπτώσεις

04 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΑΣΕΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΟΥ ΚΟΙΝΟΥ

Καμπάνιες Πιστότητας Πελατών, Ειδοποιήσεις
Άμεσης Προώθησης (Push Notifications), Push
Emails, Διαφημιστικές Καμπάνιες
Επαναπροσέγγισης και Συνδρομής Πελατών

Μηνιαίοι Ενεργοί Χρήστες και
Ποσοστό Διαρροής (Πελατών)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LICEUL TEHNOLOGIC SPECIAL
„VASILE PAVELCU” - IASI
ȘCOALA DE ÎNȚEBERE
ȘI ÎNȚEBERE ÎN ÎNȚEBERE



ȘCOALA DE ÎNȚEBERE
ȘI ÎNȚEBERE ÎN ÎNȚEBERE



ȘCOALA DE ÎNȚEBERE
ȘI ÎNȚEBERE ÎN ÎNȚEBERE



ȘCOALA DE ÎNȚEBERE
ȘI ÎNȚEBERE ÎN ÎNȚEBERE



CITIZENS
IN POWER



Σχέδιο Μάρκετινγκ

Ημερομηνία:

Δίκτυα	Τακτικές Μάρκετινγκ	Εφάπαξ Δαπάνες	Μηνιαίες Δαπάνες
Συνολικές Δαπάνες			



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

ΠΡΟΘΕΣΜΙΑ



ΕΣΟΔΑ

ΕΞΟΔΑ

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΙΣ

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ



Ανάλυση Ανταγωνισμού

Ημερομηνία:

Ανταγωνιστής	Προϊόν/Υπηρεσία	USP

Στρατηγικές Ανταγωνιστών

Ποιες είναι μερικές βασικές στρατηγικές που εφαρμόζουν οι ανταγωνιστές μου;

Πώς μπορώ να διαφοροποιήσω και να βελτιώσω τη δική μου επιχείρηση;





Ανάλυση SWOT

Ημερομηνία:

Καταγράψτε τα δυνατά και αδύνατα σημεία της
επιχείρησής σας καθώς και τις επιχειρηματικές ευκαιρίες
και τα ρίσκα.

Δυνατά σημεία

Αδύνατα σημεία

Ευκαιρίες

Απειλές





Αγορά-στόχος

Ημερομηνία:

Βασικές Έννοιες

Ποιο αγοραστικό κοινό εξυπηρετείτε;

Ποιοι είναι οι ιδανικοί σας πελάτες;

Ποια είναι τα κίνητρά τους;

Ποιο είναι το επίπεδο των εισοδημάτων τους;

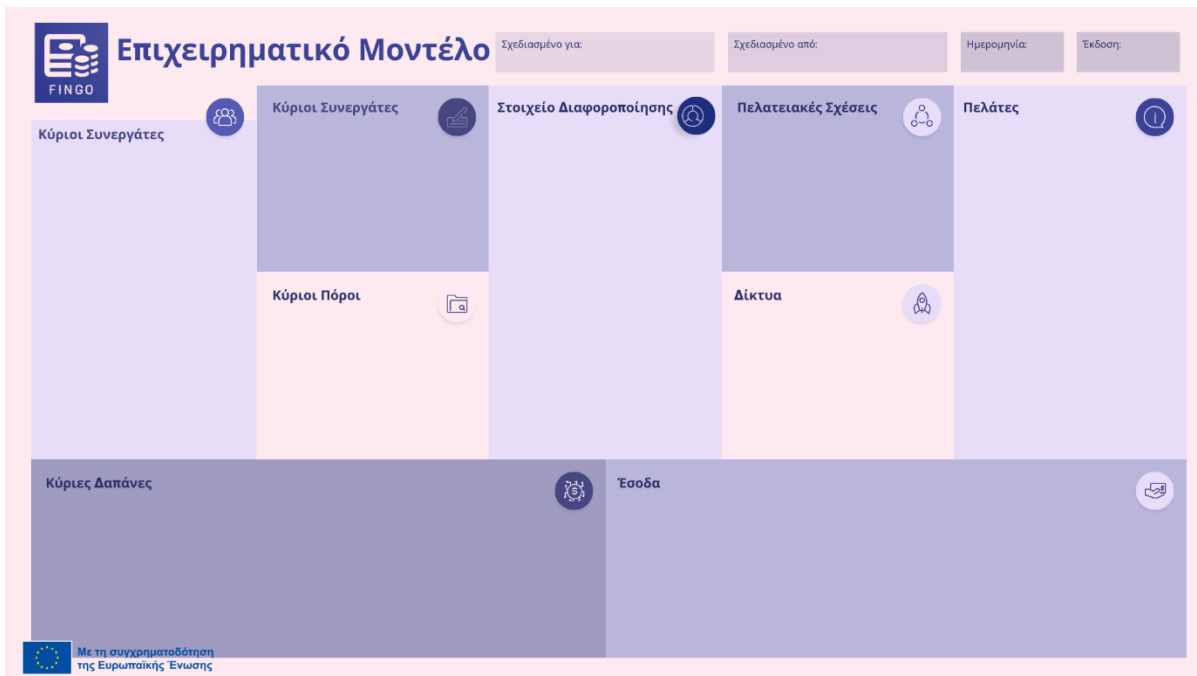
Ποιο είναι το πρόβλημα ή ο φόβος τους;

Λύσεις προβλημάτων :

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ





Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



LICEUL TEHNOLOGIC SPECIAL
„VASILE PAVLE” - IASI
ȘCOLA DE ÎNȚEBERE ȘI ÎNȚEBĂTORI
DE ÎNȚEBĂTORI



MINISTERUL ÎNȚEBĂTORI
ȘI ÎNȚEBĂTORI



TELEȘCOL
ȘCOLĂRII DE
ÎNȚEBĂTORI ȘI
DIDACTICI



ȘCOLA DE
ÎNȚEBĂTORI ȘI
DIDACTICI



CITIZENS
IN POWER



Αποτέλεσμα Έργου 4: «Είμαι ένα οικονομικά επιτυχημένο άτομο»
- κατευθυντήριες γραμμές, εργαστήρια και εκθέσεις



ΕΡΓΟ ERASMUS+:
Διαθεματικές προσεγγίσεις για την
ενίσχυση των χρηματοοικονομικών
γνώσεων των μαθητών μέσω παιχνιδιού

FINGO - PR4

2021-1-RO01-KA220-SCH-000032584



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

ΔΗΛΩΣΗ ΑΠΟΠΟΙΗΣΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ:

Η ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΕΚΔΟΣΗΣ ΔΕ ΣΥΝΙΣΤΑ ΑΠΟΔΟΧΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ, ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΑΝΤΙΚΑΤΟΠΤΡΙΖΕΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΤΩΝ ΣΥΝΤΑΚΤΩΝ ΤΗΣ, ΚΑΙ Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΝΑΛΑΒΕΙ ΤΗΝ ΕΥΘΥΝΗ ΓΙΑ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΠΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΝΤΑΙ ΣΕ ΑΥΤΗΝ.