



**Θεόδωρος  
Κόρκορας**  
PH.D.

Γνώση & θέληση  
τα κλειδιά  
της επιτυχίας



# ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΚΡΙΣΗΣ

Δροσιά, Σεπτέμβριος 2022

**Πόσο  
(μοντέρνος)  
επιχειρηματίας  
είστε;**



**Θεόδωρος  
Κόκκορης  
PH.D.**

Ο Δρ. Θεόδωρος Κόκκορης είναι πτυχιούχος του Πανεπιστημίου Πειραιά (Διοίκηση Επιχειρήσεων), του Πάντειου Πανεπιστημίου (Πολιτικές επιστήμες και περιφερειακή ανάπτυξη).

Κάτοχος MBA (International marketing & trade), (University Of Dallas), Continuing education (North Texas state University Texas) και διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Preston (USA).

Επιστημονικός συνεργάτης και καθηγητής στο τμήμα Marketing του ΑΤΕΙ.

Επισκέπτης καθηγητής σε ξένα Πανεπιστήμια (Nelson Mandela Metropolitan University Port Elisabeth, S. Africa). (Global Humanistic University).

Είναι σύμβουλος ανάπτυξης επιχειρήσεων και ασχολείται με τα Επιδοτούμενα Αναπτυξιακά προγράμματα επενδύσεων στην Ελλάδα.

Είναι πιστοποιημένος ελεγκτής και μέντορας (κατά ISO) εισηγητής, ομιλητής και εκπαιδευτής (trainer) σε σεμινάρια μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την επιχειρηματικότητα, το marketing, την επικοινωνία, τις πωλήσεις, την εξωστρέφεια, τις εξαγωγές.

Διατέλεσε στέλεχος στον ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μ.Μ. Επιχειρήσεων).

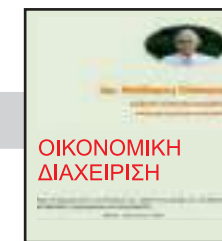
Αρθρογράφος και συγγραφέας βιβλίων, το Business and Marketing plan (Πρακτικοί οδηγοί για τις ΜΜΕ).

Μιλά: Αγγλικά, Ιταλικά, Ισπανικά

Επικοινωνία:

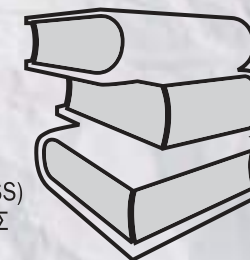
- Τηλ: 210-6211193
- Κιν: 693-2195614
- E-mail: kokoris2@otenet.gr

ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ



## ΤΕΤΡΑΔΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΤΕΤΡΑΔΙΟ 1	ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 2	ΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΤΗΣ ΔΙΚΗΣ ΣΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 3	ΔΙΟΙΚΗΣΗ – ΗΓΕΣΙΑ (MANAGEMENT)
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 4	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 5	ΟΡΓΑΝΩΣΗ- ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 6	MARKETING
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 7	ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 8	ΠΡΟΒΟΛΗ-ΠΡΟΩΘΗΣΗ-ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 9	ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 10	ΠΕΛΑΤΕΣ-ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 11	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ – ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 12	ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ – ΕΜΠΟΡΙΟ
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 13	ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ (E-BUSINESS)
ΤΕΤΡΑΔΙΟ 14	ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ- ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ



**Small Business Management**  
Πρακτικοί οδηγοί για τις Μικρές & Μεσαίες Επιχειρήσεις

Το περιεχόμενο του βιβλίου αποτελεί πνευματική ιδιοκτησία του συγγραφέα ο οποίος επιτρέπει την χρήση του υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται ΠΑΝΤΑ το όνομα του και ο τίτλος του παρόντος.

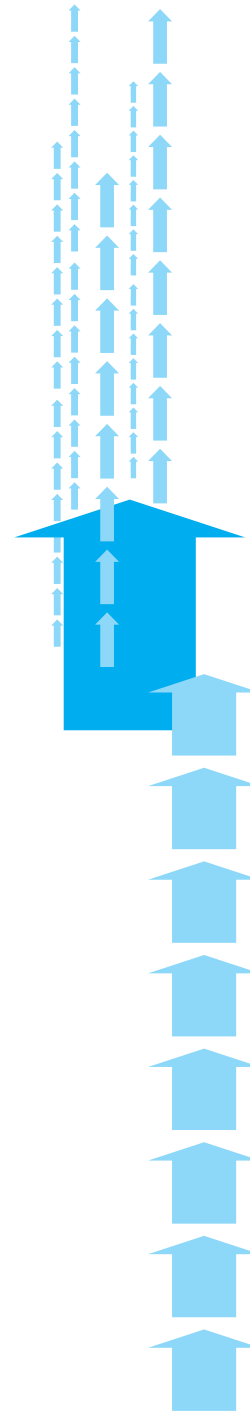


## ...ΕΝ ΣΥΝΤΟΜΙΑ

Τώρα περισσότερο από ποτέ η Ελληνική επιχείρηση ανεξάρτητα σε ποιον κλάδο ανήκει, βρίσκεται αντιμέτωπη με μεγάλες προκλήσεις. Η παγκοσμιοποίηση έχει καταρρίψει τους μύθους και τις πρακτικές με τις οποίες βίωναν και πορεύονταν οι Ελληνικές επιχειρήσεις και οι Έλληνες επιχειρηματίες. Ο υπέρμετρος εναγκαλισμός με το κράτος (επιδοτήσεις, χορηγίες, συμφωνίες γκρίζου τύπου) ανήκουν στο παρελθόν. Ότι ίσχυε μέχρι τώρα δεν ισχύει πλέον.

Αν θέλτε να βγείτε από την στενωπό και να αποηλεύσετε το μέλλον πρέπει να αλλιάξετε. **Να αλλιάξετε νοοτροπία, φιλοσοφία και τρόπο δουλειάς.** Να προσαρμοσθείτε στις επιταγές και συνθήκες του σύγχρονου επιχειρείν.

Το βιβλίο που κρατάτε στα χέρια σας και θα διαβάσετε (εύχομαι) περιγράφει κάποιες πραγματικότητες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες. Είτε ξεκινούν τώρα την δικιά τους δουλειά είτε θέλουν να προχωρήσουν αναπτύσσοντας την επιχείρηση που τώρα έχουν.



### Αποτελείται από 3 κεφάλαια:

Το **1<sup>ο</sup>** ασχολείται με την επιχειρηματικότητα και δίνει πρακτικές συμβουλές για την αντιμετώπιση της καθημερινότητας της δουλειάς.

Το **2<sup>ο</sup>** ασχολείται με το marketing και τα σημεία εκείνα που ο επιχειρηματίας πρέπει να προσέξει στη διαδικασία προβολής-προώθησης και πώλησης του προϊόντος/υπηρεσίας που προσφέρει.

Το **3<sup>ο</sup>** δίνει έμφαση στην αυτό-βελτίωση των ικανοτήτων του επιχειρηματία και ιδιαίτερα στην επιμόρφωση και την κατάρτιση.

Είναι ένας πρακτικός οδηγός που δίνει σημαντικές συμβουλές και tips ώστε ο επιχειρηματίας να δει τα πράγματα και την κατάσταση κάτω από ένα νέο - διαφορετικό πρίσμα. Τον βοηθά να τοημήσει και να πάρει αποφάσεις σημαντικές για το μέλλον της επιχειρηματικής του πορείας και της προσωπικής του ζωής.

Η αγορά -εκεί έξω- (κακά τα ψέματα) είναι σκληρή και ο συναγωνισμός αλλιά και ανταγωνισμός αδυσώπητος. Μόνο με **γνώση, πληροφόρηση και θέληση** ο επιχειρηματίας θα μπορέσει να καθορίσει τη πορεία του λαμβάνοντας τις σωστές και κρίσιμες αποφάσεις. Ο προγραμματισμός, ο σχεδιασμός των δράσεων και η τόλημη είναι οι κύριες ιδιότητες που χαρακτηρίζουν τον επιτυχημένο επιχειρηματία.

Μετά την ανάγνωση του οδηγού ίσως αρκετοί από εσάς πουν ότι όλα αυτά που περιγράφονται είναι πολύ απλοϊκά και δεν χρειαζόταν ένα βιβλίο να τα πει.

## Ακριβώς αυτός είναι και ο στόχος του

Να σας πείσει και να σας παροτρύνει να κάνετε πράξη αυτά που ενδόμυχα ξέρετε αλλιά δεν εφαρμόζετε. Όσο απλοϊκά και αν φαίνονται, αυτά τα πράγματα γίνονται στην πράξη. Και τώρα έρχεται και ένα γραπτό κείμενο να τα επιστημονοποιήσει.

**Αν έστω και ένα μέρος αυτών που διαπραγματεύεται το βιβλίο βοηθήσει εσάς τους Έλληνες επιχειρηματίες τότε ο σκοπός του θα έχει εκπληρωθεί!**

Άσχετα από την ηλικία,  
την εκπαίδευση,  
την οικογενειακή και  
οικονομική σας  
κατάσταση κατά βάθος...

**Είστε πάντα  
έτοιμος  
για αλλαγή**

**Μην διστάζετε.  
Τολμήστε**

Έχετε όλα εκείνα τα όπλα τα οποία  
αν χρησιμοποιήσετε κατάλληλα και  
σωστά τότε θα δείτε τα  
αποτελέσματα γρήγορα.

**Και αυτά θα είναι  
μόνο ένα:**

**ΕΠΙΤΥΧΙΑ**

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

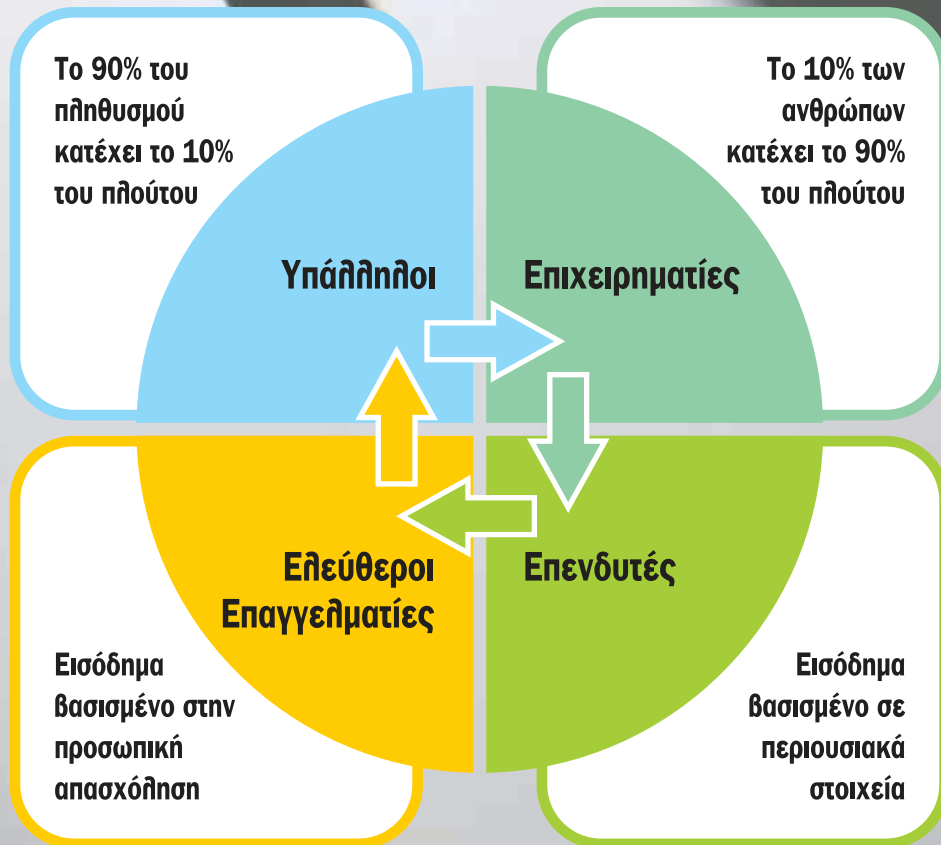
**Γιατι οι άνθρωποι  
θέλουν να γίνουν  
επιχειρηματίες  
ή managers**

**Ας το παραδεχθούμε.**

Ζούμε σε ένα κόσμο των «έχει» και των «δεν έχει» και η ψαλίδα συνεχώς ανοίγει. Δεν είναι σωστό αλλιώς είναι η πραγματικότητα.

Η μεγάλη πλειοψηφία των «έχει» κερδίζουν χρήματα από τις δικές τους δουλειές και επιχειρήσεις, ενώ αυτοί των «δεν έχει» δουλεύουν σκληρά μόνο και μόνο για να επιβιώσουν, να επιπλέουν.

Είναι λίγοι αυτοί οι οποίοι δουλεύοντας για λογαριασμό άλλων έτυχαν οικονομικής ανεξαρτησίας και ασφάλειας. Και για να το επιτύχουν αυτό χρειάστηκε να παλέψουν, να μειωθούν, να ελιχθούν, να προσαρμοστούν (;;;)  
στις καταστάσεις ώστε να ανεληχθούν.



### όραμα

- Ποιος είμαι;
- Τι έχω;
- Τι προσφέρω;
- Γιατί και πως επέλεξα αυτή τη δουλειά;
- Ποιοι ήταν οι λόγοι;
- Ποια είναι τα δυνατά μου σημεία;
- Ποιες είναι οι αδυναμίες μου;
- Τι γίνεται στην αγορά;

### δεδομένα

- Να φτιάξω κάτι νέο
- Να αλλιάξω πορεία
- Να προσφέρω καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες
- Να δημιουργήσω καινοτομίες μέσα και έξω από την δουλειά μου
- Να ανοίξω νέες αγορές και συνεργασίες

### επιθυμίες - αποφάσεις

- Τι θέλω από τη ζωή μου;
- Τι μπορώ να κάνω καλύτερα;
- Τι θέλω και μπορώ να αλλιάξω στη δουλειά μου;
- Να φτιάξω κάτι νέο;
- Να αλλιάξω πορεία;
- Θέλω να αλλιάξω;

Τι είδους επιχείρηση θέλτε να διευθύνετε;  
Του χτες, του σήμερα, του αύριο;

## Ασφαλώς του αύριο

Στις μέρες μας αυτό το δίλημμα είναι όσο πιο επίκαιρο από ποτέ. Βρισκόμαστε άραγε στο τέλος του δρόμου, στην αρχή του τέλους;

Οι στατιστικές έχουν δείξει ότι οι περισσότερες ΜΜΕ ξεκινούν χωρίς κανένα σχεδιασμό ή προγραμματισμό για την πορεία τους, τουλάχιστον για τον πρώτο χρόνο που είναι και ο πλέον κρίσιμος. Ακόμα και νέοι επαγγελματίες που έχουν πανεπιστημιακή μόρφωση δεν ασχολούνται με αυτό το πελώριο και καίριο θέμα. Απλά προχωρούν και ότι γίνει; Γιατί; Γιατί ξαφνικά αισθάνονται δυνατοί να προχωρήσουν μόνοι τους ή κάποιος τους έβαλε την ιδέα ή πιστεύουν ότι η ιδέα που έχουν θα είναι το θαύμα της χρονιάς και ότι όλοι θα πέσουν στα πόδια τους...κάνοντας έτσι τα κέρδη της ζωής τους.

Κι όμως η πραγματικότητα είναι πολύ διαφορετική και δυσάρεστη. Έρευνες που έγιναν σε διεθνές επίπεδο έδειξαν ότι σχεδόν το 60-70% των επιχειρήσεων που ιδρύονται, καταρρέουν μέσα στον πρώτο χρόνο λειτουργίας τους. Και το ερώτημα είναι: Αξίζει πράγματι η φυσική και πνευματική ανάληψη, αγωνία και πόνος γι' αυτό; Πιθανόν όχι.

(μερικά στατιστικά στοιχεία)

Το 95% των υφιστάμενων επιχειρήσεων είναι αυτό που ονομάζουμε Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Δηλαδή είναι επιχειρήσεις που απασχολούν έως 10 άτομα προσωπικό.

- Οι ΜΜΕ απασχολούν το 70% του διαθέσιμου εργατικού δυναμικού.
- Έχουν το μεγαλύτερο ποσοστό (%) επί των εξαγωγών.
- Έχουν μέση διάρκεια ζωής τα 5 χρόνια.
- Παρουσιάζουν το μεγαλύτερο ποσοστό (%) αύξησης της ίδρυσης νέων επιχειρήσεων.
- Το 25% των νέων επιχειρηματιών ξεκινά την επιχείρηση πριν την ηλικία των 30. Το 11% ήταν άνω των 50 όταν ξεκίνησε την επιχείρηση.
- Η επιχειρηματικότητα δεν διδάσκεται οργανωμένα στα ΑΕΙ και ΤΕΙ.
- Το 32% είναι απόφοιτοι λυκείου.

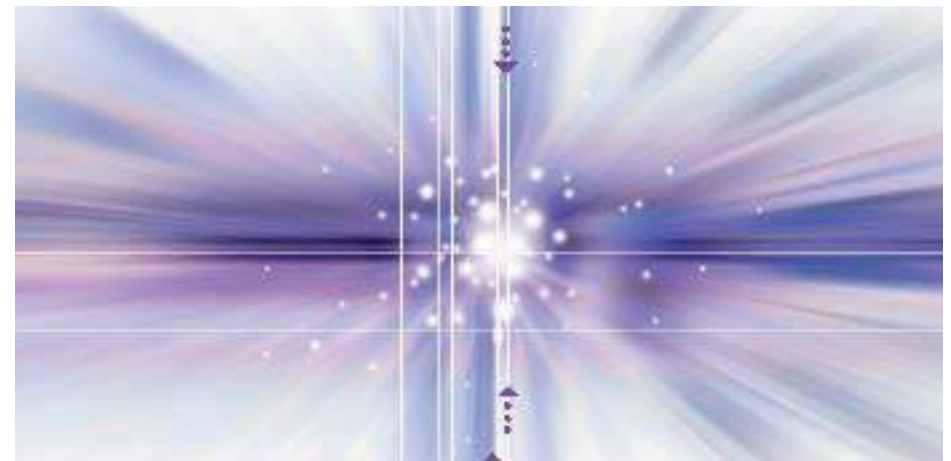
- Το 27% είναι πτυχιούχοι πανεπιστήμιου (διαφόρων ειδικοτήτων).
- Το 45% ανήκει σε οικογενειακές επιχειρήσεις (ή είναι συνέχεια).
- Το 46% έχει απασχοληθεί σε άλλες δουλιές πριν ξεκινήσει τη δική του επιχείρηση.

### Γυναικεία επιχειρηματικότητα

- Το 30% των επιχειρήσεων ανήκει σε γυναίκες.
- Η πλειοψηφία αυτών των επιχειρήσεων απασχολούν μέχρι 5 υπάλληλους.
- Ο αριθμός των επιχειρήσεων που διευθύνονται από γυναίκες συνεχώς αυξάνει.
- Ο μέσος όρος ηλικίας των γυναικών που ξεκινούν τη δική τους επιχείρηση είναι 35-45 ετών.
- Κλάδοι που προτιμούν οι γυναίκες επιχειρηματίες είναι: Λιανικό εμπόριο, ασφάλειες, κτηματομεσιτικές εργασίες, τρόφιμα, φαγητό.
- Έρευνες δείχνουν ότι οι γυναίκες επιχειρηματίες αρκούνται στο μικρό (μέγεθος) χωρίς να παίρνουν ιδιαίτερα ρίσκα.
- Ίδια δουλειά αλλά περισσότερες ώρες εργασίας με λιγότερα λεφτά.
- Ίδιος κλάδος αλλά όχι ανάπτυξη, όχι προκλήσεις;
- Ίδιος δρόμος αλλά λιγότερες επιλογές;

Δεν το πιστεύω...Γιατί σήμερα υπάρχει περισσότερη ελευθερία και ευκαιρίες από ποτέ...όμως...

### ΜΟΝΟ ΑΝ ΤΟ ΘΕΛΕΤΕ ΕΣΕΙΣ



Είστε έτοιμοι για αλλαγές;  
Όχι για εξωραϊσμό.  
Αλλά για αναθεώρηση των όσων  
πιστεύατε, του τρόπου δουλειάς σας.

Η περίοδος αυτή της κρίσης, δίνει σε σας τους επιχειρηματίες μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για την αλλαγή.

Για τον νέο επιχειρηματία η δημιουργία της δικής του επιχείρησης, της δικής του δουλειάς αποτελεί την ευκαιρία για προσωπική ανέλιξη, επιτυχία και ανεξαρτησία. Γι' αυτόν είναι πρόκληση να κτίσει κάτι από το μηδέν, να είναι κύριος της τύχης του, να είναι ανεξάρτητος και αυτόνομος, να βελτιωθεί σαν άτομο, να προσφέρει στην κοινωνία.

Σήμερα οι άνθρωποι έχουν περισσότερες ευκαιρίες και δύναμη να αλλιάξουν τα πράγματα. Να γίνουν πιο αποτελεσματικοί και δημιουργικοί. Δηλαδή να γίνουν πιο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΙ. Μόνο έτσι θα επιβιώσουν. Το ίδιο και οι επιχειρηματίες.

Εάν εξακολουθήσετε να κάνετε  
πράγματα όπως τα κάνατε  
πάντα, τότε θα συνεχίσετε να  
εισπράττετε ότι και τώρα.

## Μέσα από την κρίση έρχονται οι ευκαιρίες.

Η περίοδος αυτή προσφέρεται για μια πλήρη αναδιοργάνωση της δουλειάς σας. Να βάλετε νέους στόχους, να οργανωθείτε εσωτερικά και εξωτερικά. Έτσι θα διασφαλίσετε την ομαλή πορεία προς την επιτυχία και την ανάπτυξη.



είναι οι σημαντικοί παράγοντες που επηρεάζουν την επιτυχία και την ανάπτυξη της επιχείρησης.

- ❶ **Αυτοί που πραγματικά αγαπάνε αυτό που κάνουν, αναπτύσσονται ταχύτερα.** Είναι κοινωνικοί και χαίρονται να επικοινωνούν με τον κόσμο.
- ❷ **Οι επιχειρηματίες που αναπτύσσονται μαθαίνουν κάτι κάθε μέρα.** Έχουν περιέργεια. Ακούνε. Προσέχουν τους άλλους.
- ❸ **Οι επιχειρηματίες που αναπτύσσονται μοιράζονται τα κέρδη τους με τους άλλους.**
- ❹ **Οι επιχειρηματίες που αναπτύσσονται δεν είναι λόγια, είναι έργα.**
- ❺ **Οι επιχειρηματίες που αναπτύσσονται γνωρίζουν που πάνε.**

Ρωτήστε μερικούς επιχειρηματίες:

- Περιμένεις αύξηση πωλήσεων αυτόν τον χρόνο έναντι του περσινού;
- Τον επόμενο έναντι του φετινού;

**Οι επιχειρηματίες που αναπτύσσονται θα απαντήσουν « βεβαίως»**

Οι άλλοι θα απαντήσουν «Ελπίζω -δεν ξέρω -δεν μπορώ να πω»

Πολλοί θα δικαιολογηθούν σχετικά με το πως βλέπουν την ανάπτυξη της επιχείρησης

- **Δεν έχω χρόνο.** Με έχει φάει η καθημερινότητα. (Πρέπει να βάλει στόχους και προτεραιότητες).
- **Δεν έχω λεφτά για ανάπτυξη.** (Πρέπει να προγραμματίσει τις οικονομικές του ανάγκες).
- **Δεν βρίσκεις καλό προσωπικό πλέον.** (Πρέπει να μάθει να προσλαμβάνει τους καλύτερους, να τους εκπαιδεύει και να τους καθοδηγεί).
- **Ο ανταγωνισμός είναι σκληρός.** (Πρέπει να μάθει να μειώνει το κόστος, να γίνει πιο αποτελεσματικός).
- **Οι φόροι με γονατίζουν.** (Πρέπει να μάθει τους νόμους).
- **Δεν μπορώ να πληρώσω περισσότερα.** (Οτι πληρώνεις παίρνεις).

Η ανάπτυξη δεν έρχεται έτσι από... τύχη. Έρχεται μετά από σχεδιασμό και προγραμματισμό.

**Δεν ξύπνησε κάποια μέρα ο επιχειρηματίας και είπε: σήμερα θα αναπτυχθώ.**

Αλλά ακριβώς αυτό είναι και το πρόβλημα. Ο Έλληνας επιχειρηματίας έχει μάθει να εμπιστεύεται μόνο τον εαυτό του και τελικά καταλήγει να τα κάνει ΟΛΑ μόνος του. Είναι με λίγα λόγια: **το αφεντικό, ο λογιστής, ο εργάτης, ο πωλητής.**

Και σ' αυτό το σημείο ακριβώς βρίσκεται η αιτία της στασιμότητας και της **μη** ανάπτυξης των Ελληνικών επιχειρήσεων και της δυσκολίας προσαρμογής τους στα σύγχρονα επιχειρηματικά δεδομένα. Ίσως η άγνοια (ενδόμυχα), ο συγκεντρωτισμός, η έλλειψη επικοινωνίας, να κάνουν τον επιχειρηματία να μη θέλει ή να διστάζει να εμπιστευθεί τρίτους.

Ο επιχειρηματίας συναλληθιάσσεται συνεχώς με ανθρώπους. Μιλά και συνδιαλέγεται συνεχώς. Ασχολείται με το χρήμα. Εμπλέκεται σε χιλιάδες πράξεις που έχουν να κάνουν με χρήμα και ανθρώπους.

## Ο επιχειρηματίας κρίνεται συνεχώς

Κρίνεται συνεχώς από τους πελάτες, τους εργαζόμενους, τους προμηθευτές, τους τραπεζίτες, τους ανταγωνιστές. Η κριτική από όλους αυτούς επηρεάζει την επιχειρηματική του πορεία.

Οι επιχειρηματίες κρίνονται από: Τις συζύγους τους, τους εργαζόμενους, τους προμηθευτές, τους τραπεζίτες, τους ανταγωνιστές, τους πελάτες.

- **Σύζυγος.** Ο μεγαλύτερος κριτής όλων.
- **Πελάτες.** Πως βλέπουν τη δουλειά σας, πως βλέπουν το προσωπικό. Πλησιάστε τους. Μιλήστε τους.
- **Προσωπικό.** Ζητήστε τη γνώμη τους για αλλαγές στη επιχείρηση.
- **Προμηθευτές.** Σας θέλουν αποφασιστικό. Συνεργαστείτε μαζί τους.
- **Τραπεζίτες.** Οι κρίσεις τους είναι πολύ σημαντικές. Η τράπεζα είναι ο τόπος από τον οποίο κανείς παίρνει χρήματα όταν μπορεί να αποδείξει ότι δεν τα χρειάζεται.
- **Ανταγωνιστές.** Παρακολουθούν την κάθε κίνηση σας.
- **Κοινό.** Ο τελικός κριτής. Καλές δημοσιές σχέσεις.



## ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Το κλειδί για την επιτυχία της επιχείρησής σας είστε εσείς. Τα δυνατά και αδύνατα σημεία της προσωπικότητάς σας θα εκδηλωθούν γρήγορα στην επιχείρησή σας. Ωστόσο πριν αρχίσετε να απειπίζετε θυμηθείτε ότι:

**ΜΥΘΟΣ:** Για να γίνετε επιχειρηματίας, πρέπει να γεννηθείτε επιχειρηματίας.

**ΓΕΓΟΝΟΣ:** Καθένας μπορεί να μάθει να λειτουργεί ως ένας επιχειρηματίας.

« **Γίνεσθε , δεν γεννιέστε** **Κανείς δεν είναι τέλειος** »



## Κοινά χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρηματιών;

- Δυναμισμός
- Αυτοπεποίθηση
- Εμμονή
- Επιθυμία
- Ισχυρό κίνητρο επιτυχίας
- Ισχυρή προσωπικότητα
- Αξιοπιστία
- Ενέργειες υψηλού επιπέδου
- Νοοτροπία επιτυχίας
- Ανεξαρτησία
- Απαιτητικότητα

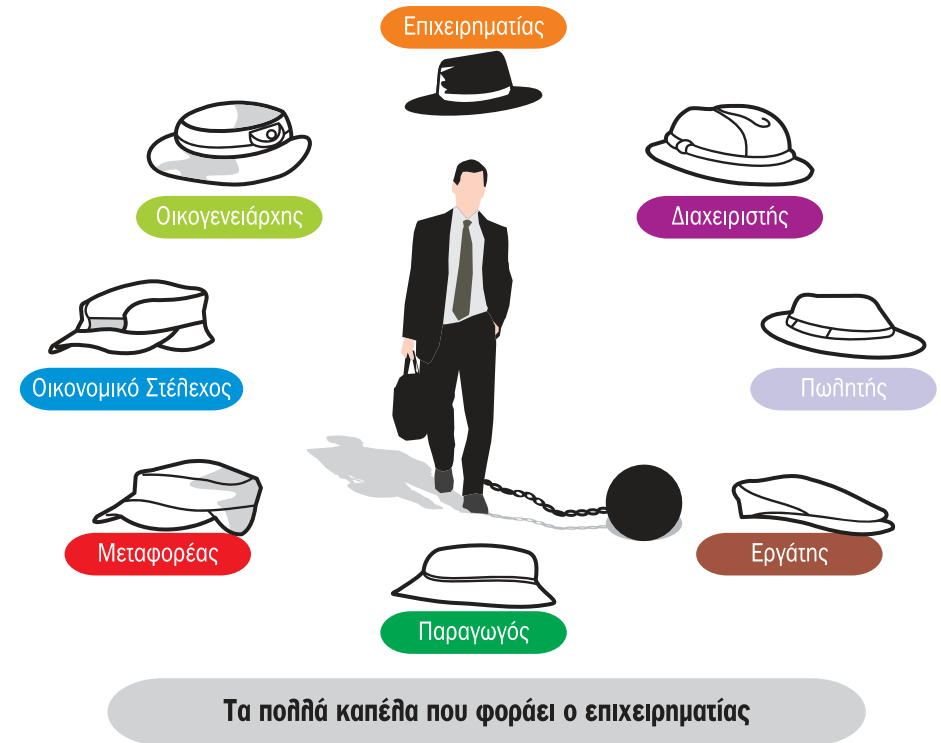


- Δημιουργικότητα
- Καινοτομία
- Όραμα
- Ανοχή στην αποτυχία
- Επιθυμία για σκληρή δουλειά
- Τύχη
- Πρωτοβουλίες
- Δεξιότητες οργάνωσης και διαχείρισης και επίλυσης προβλημάτων
- Ανταγωνιστικός

Πολλοί επιχειρηματίες είχαν επίσης ένα πρότυπο από την οικογένεια ώστε να επηρεαστούν να γίνουν επιχειρηματίες. Δύο γνωρίσματα απαραίτητα για τους επιτυχημένους επιχειρηματίες είναι η **δημιουργικότητα** και η **καινοτομία**.

Τα λάθη που παραδοσιακά γίνονται από τους επιχειρηματίες συνοψίζονται στα πιο κάτω:

- Αποτυχία στη δημιουργία πιστής πελατείας. Αντ' αυτού έχουν ένα μαγαζί, ένα βενζινάδικο, κλπ. Υπάρχει μεγάλη διαφορά και οποίος δεν τη βλέπει δεν κάνει για επιχειρηματίας.
- Δεν διατηρούν καλό λογιστικό σύστημα και αρχεία. Πιστεύουν ότι είναι πιο «έξυπνο» να κρύβουν τα έσοδα τους απ' όλους.
- Επηρεάζονταν από συναισθήματα όταν έχουν να κάνουν με αγορές και πιστώσεις. Νομίζουν ότι είναι μεγάλοι κριτές των ανθρώπων.
- Αγοράζουν ότι βρουν με έκπτωση αντί για ένα καλό εμπόρευμα που εύκολα μεταπωλείται και βγάζει κέρδος.

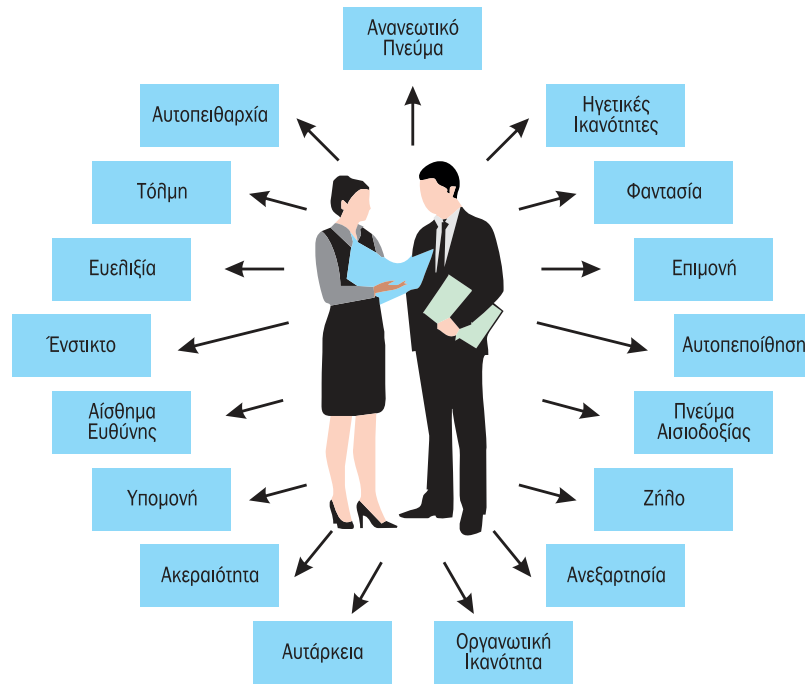


Όμως ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να τα κάνει όλα μόνος του. Δεν το θέλει. Αν και το καταλαβαίνει δεν το παραδέχεται. Τουλάχιστον φωναχτά. Θα πρέπει να αποφασίσει τι μπορεί να κάνει και να εμπιστευθεί τα υπόλοιπα σε άλλους. Όπως εμπιστεύεται δικηγόρο και λογιστή έτσι μπορεί να κάνει και με τις άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες. Π.χ. Πωλήσεις, προβολή, επικοινωνία κλπ.

Φανταστείτε τον επιχειρηματία να τα κάνει όλα μόνος του (μεταξύ μας εσείς...). Όταν όλη την ημέρα (ή τουλάχιστον το πρωί που είναι ο πιο παραγωγικός χρόνος της ημέρας) αναλίσκεται στην καθημερινότητα και μετά αποφασίζει να ασχοληθεί και με τις πωλήσεις, τις επαφές με τους πελάτες και το marketing;

Με τι σωματικά και ψυχικά αποθέματα θα προσπαθήσει να κάνει αυτό για το οποίο έχει βάλει στόχο. Δηλαδή να πουλήσει, να αυξήσει τα έσοδα του; Με τι μυαλό, με τι διάθεση;

Λίγες είναι εκείνες οι επιχειρήσεις οι οποίες όσο μεγαλώνουν ή για να μεγαλώσουν ζητούν την συνεργασία ανθρώπων εξειδικευμένων στον τομέα τους.



Ο επιχειρηματίας για να διοικήσει την επιχείρηση του αποτελεσματικά και να την κάνει ανταγωνιστική χρειάζεται να έχει **5 ικανότητες**:

**1| Να βλέπει (οσμίζεται) τις ευκαιρίες.**

Πόσο μεγάλη είναι η αγορά στην οποία απευθύνεται; Τι ανάγκες έχουν οι καταναλωτές της αγοράς αυτής; Όσο μεγαλύτερη η αγορά τόσο καλύτερη και με προοπτικές βελτίωσης και η θέση της επιχείρησης.

**2| Να προγραμματίζει.**

Ο επιχειρηματίας που προγραμματίζει τη δουλειά του έχει περισσότερες ευκαιρίες επιτυχίας από τον επιχειρηματία που ασχολείται με τα καθημερινά.

**3| Να οργανώνει.**

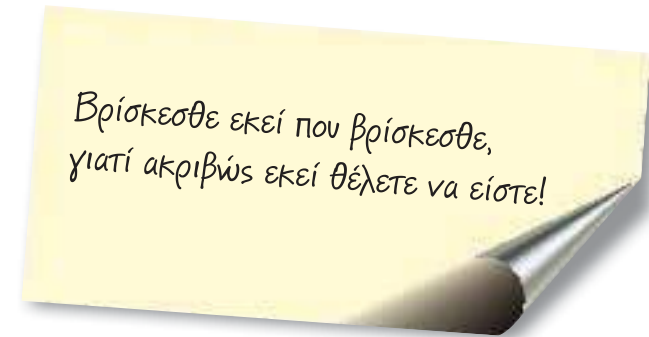
Ο καλός επιχειρηματίας γνωρίζει πώς να χειρίζεται τα 5M: **Markets** (αγορές) - **Money** (χρήμα) - **Men** (άνθρωποι) - **Methods** (τρόποι) - **Materials** (υλικά).

**4| Να μετρά και να καταγράφει.**

Τα αποτελέσματα μετρούνται ώστε να λαμβάνονται κατάλληλες αποφάσεις.

**5| Να βελτιώνει.**

Οι όποιες αλλαγές προτείνονται μπορεί να είναι οδυνηρές. Όλα γίνονται για το καλύτερο. Για περισσότερο όφελος



Η επιχείρηση είναι ένας ζωντανός οργανισμός. Δρα και κινείται μέσα στο και για το κοινωνικό σύνολο. Βασίζεται και εξαρτάται από αυτό. Πρέπει λοιπόν ο επιχειρηματίας να δώσει μεγάλη προσοχή στον τομέα αυτόν.

Έχουν περάσει οι εποχές που η παραγωγή ήταν το παν. Τώρα υπάρχουν χιλιάδες προϊόντα που προσφέρονται στον καταναλωτή σε πολλές ποικιλίες - ποιότητες - προδιαγραφές - τιμές, μέσα από πολλά σημεία πώλησης. Ο πληουραλισμός αυτός επιτρέπει στον πελάτη να διαλέξει αυτό που πράγματι θέλει, στην τιμή που το θέλει χωρίς να τον εξαναγκάσει κανείς.

Ο επιχειρηματίας είναι ο καπετάνιος της επιχείρησης. Για να μπορεί να φέρει το καράβι του στο λιμάνι χρειάζεται καθαρό μυαλό, αυτοσυγκέντρωση στην πλοήγηση. Έτσι αφήνει στους άλλους τα υπόλοιπα.

Ο επιχειρηματίας πρέπει να ενδιαφέρεται για την πρόοδο της δουλειάς του που είναι και πρόδος της ζωής του, της οικογένειάς του, των εργαζομένων του.

Πρέπει να επικεντρώσει την προσοχή του και τις δυνάμεις του σε ότι έχει να κάνει με την αύξηση των πωλήσεων, του τζίρου, την επέκταση των δραστηριοτήτων.



**Οι επιχειρήσεις γίνονται από ανθρώπους, με ανθρώπους και για ανθρώπους**

Αβραάμ Λίνκορν



**Οι αποτυχημένοι φωνάζουν  
τα παράπονα τους.  
Οι επιτυχημένοι σιωπούν.**

## Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ

Όλα τα πιο πάνω δεν γραφήκαν για να αποθαρρύνουν τον νέο, επίδοξο επιχειρηματία. Αντίθετα σκοπό έχουν να τον ευαισθητοποιήσουν ώστε να μετρήσει τις πιθανότητες. Έτσι θα μπορεί να προετοιμάσει την επιχειρηματική του τακτική και να την μετατρέψει σε τακτική ΝΙΚΗΣ.

Οι δείκτες ΝΙΚΗΣ και επιτυχίας περιλαμβάνουν:

- Τα προσωπικά χαρακτηριστικά και τις δυνατότητες
- Την προηγούμενη εμπειρία
- Την ιδέα και το αντικείμενο δουλειάς
- Το επιχειρηματικό σχέδιο
- Τα διαθέσιμα κεφάλαια

**Τώρα είναι  
η ευκαιρία.  
Οργανωθείτε και  
προσαρμοστείτε**

## Οργάνωση εσωτερική και εξωτερική

Η **εσωτερική οργάνωση** έχει να κάνει με τον καθορισμό των ρόλων του κάθε εργαζόμενου αλλήλα και του επιχειρηματία μέσα στην επιχείρηση. Δηλαδή τι θα κάνει ο καθένας, μέχρι που είναι τα όρια ευθύνης του, την παρακολούθηση των οικονομικών στοιχείων, κλπ. Η εσωτερική οργάνωση ασχολείται με τα θέματα του: marketing, πωλήσεων, δημοσιών σχέσεων, επικοινωνίας, εξυπηρέτησης πελατών, παροχή υπηρεσιών κλπ.

Η **εξωτερική οργάνωση** αφορά την εξωστρέφεια της επιχείρησης. Το εξωτερικό περιβάλλον. Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να συναντήσει κόσμο, να γνωρίσει τους πελάτες του, τους ανταγωνιστές, να δικτυωθεί στις διεθνείς αγορές, να ενημερωθεί άμεσα και να προβάλλει τα δικά του προϊόντα κλπ.

## ΤΑ ΡΙΣΚΑ

Όλη αυτή η μαγεία που περικλείει η δημιουργία της νέας επιχείρησης συχνά κάνει τους επιδόξους νέους επιχειρηματίες να μην βλέπουν (ή να μην θέλουν να δουν) τη δύσκολη πραγματικότητα του επιχειρείν. Τα ρίσκα και οι δυσκολίες δεν πρέπει να τα παραβλέπει κανείς. Π.χ. το 70% των ΜΜΕ καταρρέουν τα επόμενα 5-6 χρόνια από την γέννηση τους. Το υπόλοιπο 30% αν αντέξει θα απογειωθεί.

### Άλλες δυσκολίες και προβλήματα είναι:

- Οι άπειρες ώρες εργασίας ακόμη και τα Σαββατοκύριακα
- Το άγχος και η μοναξιά
- Τα οικογενειακά προβλήματα
- Η έλλειψη χρόνου ξεκούρασης και ηρεμίας
- Τα οικονομικά προβλήματα

Σε πολλές περιπτώσεις δεν είναι ανεξάρτητοι και αυτόνομοι. Το κράτος, οι πελάτες, οι προμηθευτές και άλλοι είναι στην ουσία τα **νέα αφεντικά** του. Επομένως το να ξεκινήσει τη δική του επιχείρηση δεν είναι κάτι που πρέπει να το βλέπει χαλαρά αλλά αντίθετα πρέπει να μετρήσει τα συν και τα πλιν. Με άλλα λόγια... **κοίταξε πριν πηδήξεις (look before you leap)**. Πόσα μαγαζιά δεν ανοίγουν χωρίς πρόγραμμα ή σχέδιο και μετά από 1-2 χρόνια κλείνουν από έλλειψη ρευστού -κυρίως- αφού η πελατεία... ποτέ δεν ήρθε!

Πόσοι επιχειρηματίες δίνουν ιδιαίτερη προσοχή στην εικόνα που παρουσιάζει η επιχείρηση τους προς τα έξω; Το σημαντικό στοιχείο στις σύγχρονες επιχειρήσεις είναι το πώς θα διαθέσουν το προϊόν τους. Είτε το παράγουν είτε το εμπορεύονται. Με λίγα λόγια πως θα γίνουν ποιο ανταγωνιστικοί. Και αυτό είναι το **αδύνατο σημείο**.

Έχετε φτιάξει **επιχειρηματικό σχέδιο**;  
Έναν οδηγό της δουλειάς σας;

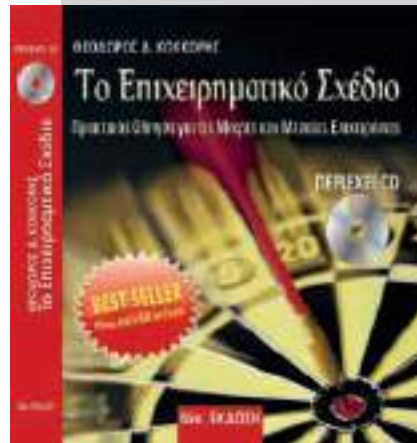
Φτιάχνοντας αυτό το σχέδιο πολλά πράγματα που τα θεωρούμε αυτονόητα ή μακριά από εμάς έρχονται στην επιφάνεια και μας υποχρεώνουν να απαντήσουμε αν θέλουμε πρόοδο. (Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στο βιβλίο)

«**Το επιχειρηματικό σχέδιο**»

**Πρακτικός οδηγός για τους ΜΜΕ.**

**Θεόδωρος Κόκκορης - Αθήνα 2022,**

**6<sup>η</sup> Έκδοση**



Αν δεν μπορείτε μόνοι σας μη διστάζετε να ζητήσετε τη βοήθεια ειδικών για την κατάρτιση ενός σωστού ή τουλάχιστον λογικού προϋπολογισμού για την δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου, για την οργάνωση των εξαγωγών κλπ. Να ξέρετε που βαδίζετε, τι να μειώσετε, τι να προγραμματίσετε, τι να τονώσετε. Το κόστος του χρήματος είναι πολύ υψηλό για να επιτρέπει πολυτέλειες που σας βγάζουν εκτός τροχιάς.

- Ποιο είναι το ταμείο σας σήμερα;
- Υπάρχουν ελλείψεις; Γιατί; Που οφείλονται;
- Έχετε πολιτική είσπραξης εσόδων και πιστώσεων;
- Πόσα χρήματα θα χρειαστείτε για τον επόμενο χρόνο (6μηνο);
- Καλύπτετε τα μηνιαία έξοδα της οικογένειας; (Με άνεση ή με πίεση).
- Ξέρετε πόσο σας κοστίζει η κάθε μέρα λειτουργίας της επιχείρησης;
- Γνωρίζετε τι υποχρεώσεις έχετε καθημερινά;

Τι μπορείτε να κάνετε (**ΑΝ ΘΕΛΕΤΕ**) για να παρακολουθήσετε την ρευστότητα της επιχείρησης:

- Μάθετε πόσο σας κοστίζει η κάθε μέρα λειτουργίας της επιχείρησης.
- Κρατάτε το προσωπικό σας ταμείο ξεχωριστά από αυτό της επιχείρησης.
- Μην πληρώνετε ποτέ πριν την ημερομηνία οφειλής της υποχρέωσης.
- Καταθέτετε τα μετρητά και τις επιταγές στην τράπεζα καθημερινά.
- Να γνωρίζετε τι υποχρεώσεις έχετε καθημερινά.

Ποια είναι η άποψη σας για τα δάνεια και τις πιστώσεις; Ασφαλώς τα σικαίνεστε... Αλλά είναι εκεί. Και κάποια στιγμή όλοι τα χρησιμοποιούν. Άρα απαιτείται σεβασμός.

**Να ξέρετε ότι:**

- ➔ Εάν χρωστάτε 100 ευρώ είστε ένας ασήμαντος λογαριασμός.
- ➔ Εάν χρωστάτε 10.000 ευρώ είστε ένας ΜΜΕ.
- ➔ Εάν χρωστάτε 1.000.000 ευρώ είστε μια μεγάλη επιχείρηση.
- ➔ Εάν χρωστάτε 1δισ ευρώ είστε μια κυβέρνηση.

**Βάλτε στόχους:**

Απαντήστε στις παρακάτω 6 ερωτήσεις και αποφασίστε πως θα κινηθείτε:

**1. Τι θέλω να επιτύχω;**

.....

**2. Γιατί θέλω να το επιτύχω;**

.....

**3. Ποιά είναι τα εμπόδια;**

.....

**4. Τι ικανότητες και λύσεις χρειάζομαι;**

.....

**5. Πως θα το επιτύχω δηλαδή τι συγκεκριμένα βήματα πρέπει να κάνω;**

.....

**6. Τι βοήθεια και υποστήριξη θα χρειαστώ;**

.....

Συνηθισμένα λάθη που κάνουν οι Επιχειρηματίες;

→ **Αποτυγχάνουν να δημιουργήσουν πελάτες**

Οι περισσότεροι ΜΜΕ έχουν μια εσωστρέφεια. Αφού φτιάξουν την επιχείρηση, το μαγαζί, το εργαστήριο, μένουν - μέσα - σ' αυτό. Και περιμένουν τον πελάτη. Και περιμένουν... και περιμένουν. Λένε ότι έχουν μαγαζί. Αλλά το λένε για να το ακούνε οι ίδιοι. Αφού μένουν μέσα κανείς δεν τους ξέρει. Πώς να τους μάθουν άηλωστε; Άρα πρέπει να βγουν έξω. Να φανούν. Να τους μάθουν οι πελάτες. Με λίγα λόγια να είναι εξωστρεφείς ώστε να φέρουν και να δημιουργήσουν πελάτες. Όλα δεν γίνονται αυτόματα!

→ **Να διατηρούν σωστά αρχεία και λογιστήριο.**

Πιστεύουν ότι είναι εξυπνάδα να κρύβουν έσοδα και κέρδη από την οικογένεια, τους συναδέλφους, την εφορία. Είναι σίγουρο ότι πολλές ΜΜΕ δεσμεύουν πολύ κεφάλαιο σε: παλιό απόθεμα (στοκ), αρχαίους χρεωστικούς λογαριασμούς κακών (ή χαμένων) πελατών, διαρροές ρευστών σε διάφορες ενέργειες και δράσεις αμφίβολου σκοπού, σε άχρηστες δαπάνες κλπ. Και κανείς δεν ξέρει το μέγεθος αυτού του κεφαλαίου. Τι πρέπει να γίνει λοιπόν; Κοινή λογική χρειάζεται. Πουλήστε όλο το στοκ που σας έμεινε πάνω από 60 μέρες (ή 90) σε τιμές κόστους. Χαρίστε το άχρηστο υλικό και στοκ. Ελευθερώστε τον χώρο και εκμεταλλευτείτε τον ή ξενοικίαστε τον. Η παροιμία «κάλλιο πέντε και στο χέρι παρά δέκα και καρτέρι» είναι πάντα επίκαιρη.

→ **Νομίζουν ότι ξέρουν από ανθρώπους.**

Είναι ευαίσθητοι όταν πρόκειται για πίστωση και αγορές. Για όλα τα κακά και αρνητικά που τους συμβαίνουν φταίνε οι άλλοι. Η έλλειψη κεφαλαίου και ρευστού, η έλλειψη βοήθειας (από πού άραγε;;;), οι κακές πωλήσεις, η έλλειψη γνώσεων και...και... Δικαιολογίες. Οι μόνοι, όμως, που φταίνε είναι οι ίδιοι.

**Ο καλός και σωστός επιχειρηματίας**

- ✓ Δεν κουβαλά, Δεν μεταφέρει, δεν ...σπρώχνει πράγματα και αντικείμενα.
- ✓ Ο καλός επιχειρηματίας δεν ασχολείται με χειρωνακτικές εργασίες.

**Ασχολείται με πνευματικές.**

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

# MARKETING

**Το marketing είναι φιλοσοφία.  
Είναι τρόπος σκέψης.**

Σημασία δεν έχει ποιον γνωρίζετε.

Σημασία έχει ποιους και τι ξέρει αυτός που γνωρίζετε.



## Γιατί θα πρέπει να σας προτιμήσουν οι πελάτες αντί για άλλους;

Εάν δεν μπορείτε να απαντήσετε σ' αυτή την ερώτηση εύκολα, αξιόπιστα και προπάντων ειλικρινά, καλό θα είναι να «κλειστείτε» κάπου και να μην βγείτε από εκεί μέχρις ότου δώσετε απάντηση.

Οι ΜΜ Επιχειρηματίες ουσιαστικά τα κάνουν όλα μόνοι τους. Σπάνια όμως ασχολούνται με ένα και μόνο πράγμα που θα έκανε τη δουλειά τους πετυχημένη. Και ποιο είναι αυτό; Μα τι άλλο εκτός από την αγορά – δηλαδή το marketing.

Υπάρχουν **3** τρόποι με τους οποίους μπορεί να αναπτυχθεί μια επιχείρηση:

- 1** Να βρει νέους πελάτες
- 2** Να πουλήσει περισσότερα προϊόντα στους τωρινούς πελάτες
- 3** Να αυξήσει τις τιμές

Και οι 3 αυτοί τρόποι έχουν ένα κοινό παρονομαστή.

Απαιτούν την ύπαρξη marketing.

# Marketing

είναι δυο (2) πράγματα:

1

Να μάθεις τι θέλει και τι χρειάζεται ο κόσμος και θέλει να πληρώσει γι' αυτό

2

Να πληροφορήσεις τον κόσμο ότι μπορείς να τους δώσεις αυτό που θέλει με καλύτερο τρόπο, διαφορετικό και φτηνότερο από τον ανταγωνισμό.

**Στην πράξη ο ορισμός για το marketing είναι ο εξής:**

«Η επιχείρηση πουλά στον πελάτη αυτό που εκείνος θέλει και έχει ανάγκη στη τιμή που είναι διατεθειμένος να πληρώσει και στην οποία η επιχείρηση έχει κέρδος.»

## Συστατικά στοιχεία και λειτουργίες του MARKETING

Το marketing είναι κάτι παραπάνω από τις πωλήσεις, την προβολή και τη προώθηση, τις διαφημίσεις και τις Δημόσιες Σχέσεις, τις αγορές, την διανομή κ.α. Το marketing είναι όλα αυτά μαζί και ακόμα παραπάνω.

**Το marketing περιλαμβάνει λειτουργίες όπως:**

- Σχεδιασμός και ανάπτυξη προϊόντων
- Έρευνα αγοράς
- Τυποποίηση και συσκευασία
- Τιμολόγηση
- Αγορά και συναρμολότητα
- Πώληση
- Προβολή - Προώθηση - Media
- Δίκτυα διανομής (διακίνηση)
- Εξυπηρέτηση πελατών

Το **marketing** θα δείξει στον επιχειρηματία ποιοι είναι οι πελάτες του, ποια τα ποιοτικά στοιχεία τους δηλαδή από που προέρχονται, ποια αγοραστική δύναμη έχουν, ποιες είναι οι προτιμήσεις τους, οι συνήθειες τους και τόσα άλλα σημαντικά χαρακτηριστικά.

Το **marketing** θα βοηθήσει τον επιχειρηματία να βρει τους πελάτες του, να διατηρήσει τους τωρινούς ακόμη και να “κλήψει” πελάτες από τους ανταγωνιστές.

Το **marketing** έχει πλέον πάψει να θεωρείται ο μηχανισμός της διάθεσης ενός προϊόντος στον καταναλωτή. Σήμερα η επιχείρηση δεν πουλά απλά ένα προϊόν. Αντίθετα παρέχει την πληροφόρηση στον πελάτη ότι διαθέτει αυτό το προϊόν που του καλύπτει τις ανάγκες και τις επιθυμίες του. Δηλαδή **πουλά μια υπηρεσία**.

Ο σύγχρονος πελάτης είναι πολύ επιλεκτικός και ψάχνει να βρει την αιτία, το γιατί να συναλλιόσασεται μαζί σας. Γιατί να το κάνει; Τι έχει να κερδίσει; Τι να ωφεληθεί;

Είναι δική σας δουλειά να τους δείξετε ότι αξίζετε την προτίμησή τους. Και αυτό έχει άμεση σχέση και επηρεάζει την επιτυχία και την ανάπτυξη της επιχείρησής.



**«Το marketing δεν είναι μια μάχη προϊόντων  
αλλά μια μάχη εντυπώσεων»**  
**«Η αλήθεια όπως την αντιλαμβάνεται κανείς  
είναι πολύ ισχυρότερη από την πραγματική αλήθεια»**

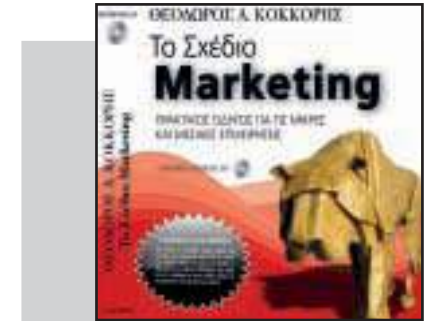
Jack Trout & Al Ries

Ο τρόπος προσέγγισης στον πελάτη έχει διαφοροποιηθεί. Οι παραδοσιακές μέθοδοι τείνουν (εάν δεν έχει ήδη γίνει) να εκλείψουν ή να αχρηστευτούν. Τη θέση τους παίρνει πλέον η παροχή πληροφοριών, το διαδίκτυο, η ενημέρωση. Ο ενημερωμένος καταναλωτής συνδέει την πληροφόρηση με το προϊόν/υπηρεσία και άρα με την εταιρία (πάρκο).

Εάν πιστεύετε ότι ένα προϊόν είναι το καλύτερο επειδή είναι ηγέτης στην αγορά, αυτό αφορά εσάς. Ακόμα και αν δεν είναι έτσι, εν τούτοις για σας είναι το καλύτερο. Αυτή την εντύπωση έχετε. Είναι φυσικό. Είναι στην ανθρωπινή φύση. Όμως οι άνθρωποι (όπως η φύση προστάζει) πάντα ζητούν και θέλουν τα πιο τελευταία, ταχύτερα, ωραιότερα, πράγματα και υπηρεσίες. Αναζητούν με απλά λόγια τα καλύτερα.

Άρα και εσείς ο επιχειρηματίας δημιουργήστε και προσφέρετε τα καλύτερα για τα προϊόντα σας, τις υπηρεσίες σας και την επιχείρησή σας. Τουλάχιστον δώστε αυτή την εντύπωση. Ότι δηλαδή, είστε οι καλύτεροι, οι πρώτοι. Όποιο προϊόν και υπηρεσία και αν προσφέρετε.

Σε ένα κόσμο υπερκαταναλωτικό και υπερ ανταγωνιστικό αυτό που χρειάζεται να κάνει ο κάθε επαγγελματίας, είναι να καθορίσει την αγορά του (niche market). Να ειδικευθεί ανάλογα με το προϊόν και την υπηρεσία που προσφέρει. Μόνο έτσι θα μπορεί να ελπίζει σε αύξηση της δουλειάς του. Μόνο έτσι θα γίνει ανταγωνιστικός με σοβαρές ελπίδες επιβίωσης.



Πολύ σημαντικό είναι να φτιάξετε ένα σχέδιο marketing (marketing plan). Θα σας βοηθήσει να ξεκαθαρίσετε τους στόχους και τις δράσεις στις οποίες θα πρέπει να συγκεντρώσετε την προσοχή σας ώστε να πετύχετε τα θετικά αποτελέσματα που προσδοκάτε. Περισσότερα μπορείτε να βρείτε στο βιβλίο **“MARKETING PLAN. Πρακτικός οδηγός για τους ΜΜΕ” Θεόδωρος Κόκκορης**.

.....

Σήμερα τα προϊόντα και οι υπηρεσίες προσφέρονται από πολλές επιχειρήσεις οι οποίες διεκδικούν και αυτές μερίδιο από την ίδια αγορά. Έτσι ο πελάτης ξοδεύει λιγότερο χρόνο και κόπο για να αποκτήσει αυτό που θέλει, όταν το θέλει στην ποσότητα, ποιότητα και τιμή που θέλει. **Αρα εξειδίκευση.**

Δώστε την εντύπωση ότι είστε ο καλύτερος και ο πιο έμπειρος στο είδος σας. Όταν θέλετε τρόφιμα πάτε στο super market. Όταν θέλετε Η/Υ δεν πάτε στο super market. Έτσι;

Αυτό που θα κάνετε είναι να **προεκτείνετε την δουλειά σας. Όχι να την επεκτείνετε**. Ειδικά τώρα στην περίοδο κρίσης. Γιατί επέκταση σημαίνει έξοδα δημιουργίας νέας εικόνας.

**Άρα προέκταση.** Δηλαδή να προσφέρετε το ίδιο προϊόν και υπηρεσία και αλλού ή να το χωρίσετε σε υποπροϊόντα. Έτσι θα προσφέρετε περισσότερα προϊόντα - δηλαδή περισσότερες επιλογές - με βάση το προϊόν για το οποίο όλοι σας ξέρουν.

Η **προσθήκη ένα άλλου προϊόν** άμεσα συνδεδεμένο με αυτό που προσφέρετε τώρα. Π.χ. Το καθαριστήριο μπορεί να προσφέρει και επιδιορθώσεις παπουτσιών και ρούχων, φύλαξη ρούχων το χειμώνα κλπ.

Η **συνεργαστείτε με άλλους** στο να προσφέρετε άλλο προϊόν εν είδη υπεργολαβίας. Π.χ. ένας μακετίστας αναλαμβάνει και την εκτύπωση σε συνεργασία με ένα τυπογραφείο.

**Δημιουργήστε τη δική σας ιστοσελίδα.** Όχι κατ' ανάγκη μεγάλη και κοστοβόρα. Αυτό που προέχει είναι να έχετε συνεχή παρουσία. Να έχετε δημοσιότητα. Να σας μάθει ο κόσμος. Αυτό δεν είναι διαφήμιση. Η ιδέα και ο σκοπός είναι να ασχολούνται μαζί σας.

**Η ψηφιακή εποχή είναι εδώ.** Εκμεταλλευτείτε τις ευκαιρίες που σας δίνουν τα ψηφιακά μέσα να κάνετε πραγματικές και πολλαπλές επαφές με άλλους ανθρώπους τους οποίους δεν σκεφτόσασταν ποτέ πριν.

Πριν δεν είχαμε τα χρήματα, τον χρόνο, την γνώση. Μέχρι τώρα οι επαφές μας περιορίζονταν σε ένα μικρό κύκλο συγγενών, φίλων και συνεργατών.

Τώρα μπορούμε να έχουμε επαφή με όλο τον κόσμο. Τώρα οι πόρτες είναι ορθάνοικτες. Δημιουργήστε και αναπτύξτε ένα δίκτυο συνεργατών. Συνάψτε συμμαχίες. Κάντε συνεργασίες. **Αυτό λέγεται networking.**



**Να θυμάστε: Οι άνθρωποι πιστεύουν πιο πολύ σε ότι βλέπουν γραπτό, παρά σε ότι δεν βλέπουν γραπτό.**

Οι **πωλήσεις**, η διανομή, η εξυπηρέτηση και η ικανοποίηση του πελάτη αποτελούν πρωταρχικής σημασίας και σπουδαιότητας έννοιες για την επιτυχία μιας επιχείρησης και βέβαια για την επιβίωση της. Η τέχνη και η ικανότητα της πώλησης δεν περιορίζεται μόνο στην επαφή με τον πελάτη. Οι βασικές αρχές των πωλήσεων είναι εξ' ίσου εφαρμόσιμες σε θέματα όπως: σχέσεις με το προσωπικό, τους συνεργάτες ακόμα και την κοινωνία σε γενικότερο επίπεδο.

**Οι άνθρωποι αγοράζουν ΜΟΝΟ οφέλη.** Αυτό το απλό πράγμα, όμως, οι επιχειρηματίες δεν μπορούν (η καλύτερα δεν θέλουν) να το καταλάβουν.

Ένας επιχειρηματίας συσκευών air-conditioning έδειχνε με υπερηφάνεια το εργοστάσιο, τον εξοπλισμό και τα τελευταία μοντέλα της εταιρίας του. Όλα καλά μέχρις ότου κάποιος τον ρώτησε «πως πουλάς τα προϊόντα σου και πως την υπηρεσία της εξυπηρέτησης του πελάτη»;

Απάντηση: «Οι πωλήσεις και η εξυπηρέτηση είναι ένας πονοκέφαλος (**θαύμα**)

Το ίδιο κάνουν και οι αγρότες. Έχουν σύγχρονο εξοπλισμό, μέσα, υλικά. Έχουν αυξημένη παραγωγή. Ρωτήστε τους για marketing και θα σηκώσουν τους ώμους. Αυτός είναι ο πονοκέφαλος τους.



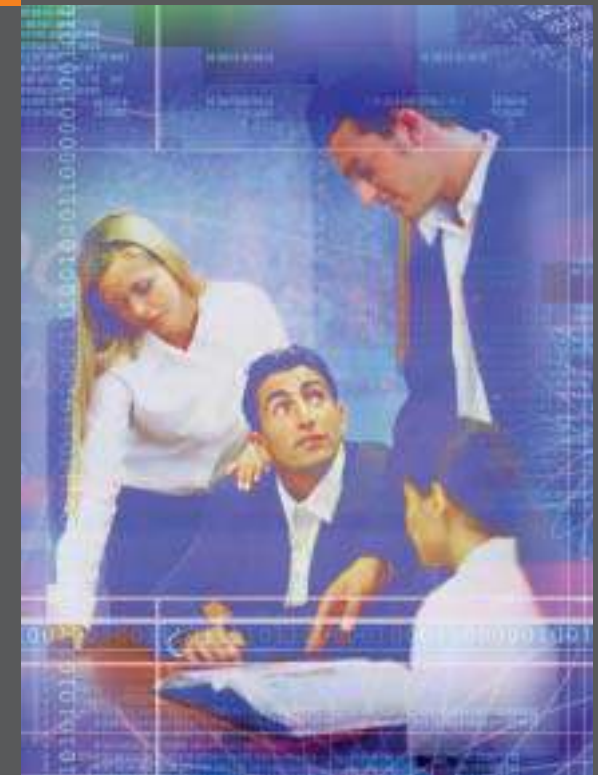
**Ότι λέγεται μπορεί να είναι αλήθεια.  
Αλλά ότι γράφεται πρέπει να είναι αλήθεια**

Roger Dawson

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

# ΑΥΤΟ-ΒΕΛΤΙΩΣΗ

Ανεξάρτητα από το ποιόν του επιχειρηματία πάντοτε υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης των ικανοτήτων του. Ο επιχειρηματίας που είναι σε θέση να διαθέτει χρόνο για να σκέφτεται, δεν βελτιώνει μόνο την επιχειρηματική του απόδοση αλλά κύρια βελτιώνει την προσωπικότητα του σαν άτομο.





6 κρίσιμες ερωτήσεις δίνουν το πλαίσιο της βελτίωσης του ΜΜΕπιχειρηματία:

### 11 Κερδίσατε ένα νέο πελάτη αυτή την εβδομάδα;

Αν όχι (ειδικρινά) τότε κάτι πρέπει να κάνετε διαφορετικό από ότι κάνατε μέχρι σήμερα.

### 21 Εισπράξατε αυτήν την εβδομάδα;

Κλείσατε λογαριασμούς, διώξατε στοκ, κλείσατε τρύπες διαρροής; Αυτό φαίνεται στο ταμείο σας;

### 31 Διδάξατε αυτήν την εβδομάδα;

Τι σημαίνει αυτό; Απλά δείξατε στους συνεργάτες και το προσωπικό σας την διαφορετικότητα; Διδάξατε τους :

- Να χαμογελούν όταν βλέπουν νέο πελάτη.
- Να ευχαριστούν τον πελάτη.
- Να είναι αισιόδοξοι.
- Να μην φοβούνται να μιλούν με τον κόσμο. Να επικοινωνούν.
- Να αισθάνονται άνετα με όλους.

### 41 Βρήκατε ένα καλύτερο τρόπο αυτή την εβδομάδα;

Ένας ΜΜΕ ρωτήθηκε σχετικά και η απάντηση ήταν: **ΟΧΙ** αλλά σίγουρα χρειάζεται να βρω ένα καλύτερο τρόπο να κρατώ τα αρχεία μου, την χαρτοδουλειά. Γιατί δυστυχώς το ταμείο μου ΠΟΤΕ δεν συμφωνεί με την τσέπη μου. Πόση αλήθεια έχει αυτή η απάντηση. Άρα τι πρέπει να γίνει;

**A.** Π.χ. προσλάβετε ένα βοηθό με ημι-απασχόληση. Μια κυρία που έχει πείρα αλλά τώρα δεν απασχολείται π.χ. που θα αναλάβει να παρακολουθεί όλη τη χαρτοδουλειά. Τους λογαριασμούς, τις εισπράξεις, πληρωμές, τις τράπεζες, τις κάρτες κ.α. Θα κρατάει αρχεία και θα ενημερώνει καρτέλες αποθεμάτων, πελατών, κλπ. Είναι σίγουρο ότι ο μισθός της θα καλυφθεί από τις διάφορες διαρροές και σπάταλες που τώρα υπάρχουν στην επιχείρηση.

**B.** Αφιερώστε χρόνο στον εαυτό σας για αυτοσυγκέντρωση. Αφιερώστε χρόνο για να σκεφτείτε. Για όσα πρέπει να κάνετε. Σήμερα, αύριο. Για σας, την οικογένεια σας, την επιχείρηση. Προσπαθήστε να βρείτε τρόπους να μειώσετε το κόστος. Π.χ. Αφιερώστε 1-2 ώρες (πρωί ή απόγευμα) μόνο για σας. Ώστε να ασχοληθείτε με τη δουλειά σας και το προγραμματισμό που πρέπει να κάνετε.

**Γ.** Έχετε όραμα. Αυτοί που πραγματικά αναπτύσσονται είναι εκείνοι που λειτουργούν για την επιχείρηση του αύριο... από σήμερα.

### 51 Προσέξατε κάτι νέο, κάτι καινούριο;

Τι καινούριο εφαρμόσατε αυτή την εβδομάδα; Κάποιο νέο σύστημα, τρόπο, δουλειά, επικοινωνία. Φύγετε για μερικές μέρες. Αλλάξτε διακόσμηση. Κάντε νέες γνωριμίες. Τέλος πάντων εφαρμόστε κάποια νέα ιδέα.

### 61 Τι τύπος είστε; Πρωινός-Μεσημεριανός-Βραδινός;

Τι σημαίνει αυτό; Σημαίνει απλά πότε είναι η καλύτερη ώρα για σας να κάνετε την δουλειά γραφείου και να αποδίδει. Αν είστε πρωινός κάντε τη το πρωί. Αν ψυχάζετε το μεσημέρι, κάντε την το μεσημέρι κοκ.

Σκέπτεστε την κλασική φράση-δικαιολογία: Δεν έχω χρόνο. Σταματήστε εκεί. Μην το ξαναπείτε. Ο χρόνος είναι αρκετός. Αρκεί να θέλουμε να τον εκμεταλλευτούμε. Είναι θέμα προτεραιότητας και πειθαρχίας. Δοκιμάστε... και θα με θυμηθείτε!

**Σχεδιάστε τη στρατηγική σας.** Κάντε ένα πλάνο. Σχεδιάστε και προγραμματίστε τα ραντεβού σας και τις συναντήσεις σας. Ποιους θα δω; Με ποιους θα έρθω σε επαφή; Ποιους θα συναντήσω; Με ποιους θέλω να συνεργαστώ; Σε ποια βάση: συχνή, περιστασιακή; Τι θέματα θέλω να συζητήσω; Σε ποιες εκδηλώσεις θα συμμετάσχω; Τι προσβλήπω να ωφεληθώ;

## ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ | ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Για να γίνετε πιο ανταγωνιστικοί, πιο αποδοτικοί πρέπει να γίνετε πιο δημιουργικοί. Χρειάζεται να ενημερώνεστε και να μαθαίνετε συνεχώς. Η λέξη κλειδί είναι το σχολείο, η εκπαίδευση. Το σύγχρονο σχολείο είναι τα blogs, τα πειράματα, οι εμπειρίες, η δικτύωση, οι δημόσιες και ανθρώπινες σχέσεις. Είναι η πρόκληση που κάνει τους ανθρώπους να σκέπτονται διαφορετικά.

Πρέπει οι νέοι άνθρωποι να έρθουν στην επιχείρηση. Να καταλάβουν τι σημαίνει επιχειρηματικότητα και τι επιχειρηματικό πνεύμα. Και αυτό πρέπει να γίνει μέσω της εκπαίδευσης και της κατάρτισης. Η επιχειρηματικότητα είναι το κυρίαρχο στοιχείο. **Και η εκπαίδευση το καλύτερο εργαλείο.**



**Εκπαιδεύεστε... Εκπαιδεύεστε  
ΔΕΝ ΤΑ ΞΕΡΕΤΕ ΟΛΑ!**

Αν ψάξετε στα σχολεία, ΙΕΚ, ΤΕΙ, ΑΕΙ κλπ. όπου διδάσκονται τεχνικά επαγγέλματα, θα εκπλαγείτε αρνητικά όταν διαπιστώσετε ότι το θέμα της επιχειρηματικότητας ή κάτι σχετικό με αυτό δεν διδάσκεται. Σχεδόν πουθενά. Και όπου διδάσκεται αυτό γίνεται με πολύ πρωτόγονο τρόπο χωρίς επαφή με την σημερινή πραγματικότητα του συγχρόνου επιχειρείν.

Κι όμως ένας μηχανικός αυτοκινήτων, ένας υδραυλικός, ένας ηλεκτρολόγος, μια γραφίστρια, ένας οδοντοτεχνίτης, και άλλοι τεχνίτες που αύριο θα θελήσουν να ανοίξουν τη δική τους επιχείρηση (δηλαδή να γίνουν επιχειρηματίες) τι θα γνωρίζουν από επιχειρήσεις και επιχειρηματικότητα; ΤΙΠΟΤΑ. Άρα ποιες οι πιθανότητες επιβίωσης και ανάπτυξης αυτών των επιχειρήσεων; Γι' αυτό και μεγάλο ποσοστό ΜΜΕ κλείνουν στα πρώτα 3-5 χρόνια λειτουργίας τους.

**Η εκπαίδευση και η κατάρτιση μόνο κέρδη φέρνει στον επιχειρηματία. Πότε ήταν η τελευταία φορά που συμμετείχατε σε μια εκδήλωση του κλάδου; Ένα σεμινάριο, ένα συνέδριο; ένα workshop; (απαντήστε ειλικρινά.)**

## Παρακολουθήστε Κερδίζετε

- Σεμινάρια
- Συνέδρια
- Εκθέσεις
- Εκδηλώσεις



- Επαφές
- Γνωριμίες
- Νέες ιδέες
- Συνεργασίες

**Όλα αυτά σας ανανεώνουν, σας διεγείρουν**

Γίνετε το παράδειγμα για τους συνεργάτες σας. **Γίνετε γνήτης. Μην φοβάστε να παραδεχτείτε ότι δεν είστε παντογνώστης. Κανείς δεν είναι. Μάθετε όμως.** Για όλα όσα δεν ξέρετε. Η μάθηση και η κατάρτιση φέρνουν την ανάπτυξη. Συνεργαστείτε με εξειδικευμένους καθηγητές και εκπαιδευτές.

Είναι σίγουρο ότι ο επιχειρηματίας έχει πολλή στο κεφάλι του. Δεν έχει χρόνο για να διαβάσει, να ενημερωθεί. Στην πραγματικότητα μάλλον ΔΕΝ ΘΕΛΕΙ να ενημερωθεί.

Όσοι επιχειρηματίες νομίζουν ότι επειδή έφτασαν κάπου ψηλά, αυτόματα θεωρούνται ικανοί και άρα έχουν το ηλεύθερο να κάνουν ότι θέλουν, αυταπατώνται.

Θεωρούν ότι η διαδικασία της εκπαίδευσης και κατάρτισης είναι «προσβολή» γι' αυτούς. Δεν είναι για αυτούς. Είναι για τους άλλους. Για τους υπάλληλους, εργάτες, νέους κοκ. Πόσο λάθος είναι αυτό. Αυτή η σκέψη και νοοτροπία αποτελεί το μεγαλύτερο εμπόδιο στη διοίκηση και λειτουργία της επιχείρησης. Δηλαδή στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Και βέβαια στην επιβίωση και υστέρηση στην ανάπτυξη.

Αν συγκρίνετε το κόστος της συμμετοχής σε ένα σεμινάριο ή συνέδριο με το όφελος που θα έχει η επιχείρησή σας θα δείτε ότι αυτό το κόστος είναι πράγματι ασήμαντο. Μια αύξηση των εσόδων (πώληση, μείωση εξόδων) από τους συνεργάτες ή από προγραμματισμό και οργάνωση υπερκαλύπτει το κόστος εκπαίδευσης για τα ίδια θέματα.

Η επιχειρηματικότητα και η ανταγωνιστικότητα είναι προέκταση της εκπαίδευσης. Η εκπαίδευση αναπτύσσει τα οράματα των ανθρώπων και τα διευρύνει. Δίνει ελπίδες για το μέλλον.

## ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Αν θέλετε την πρόοδο της δουλειάς σας προσέξτε αυτά τα 8 σημαντικά σημεία:

**1| Να γνωρίζετε, να αξιολογείτε και να αξιοποιείτε τους πελάτες σας.** Μην τους υποτιμάτε. Δεν αντέχετε να χάσετε πελάτη. Αντίθετα διατηρείτε τους σε μόνιμη βάση.

**2| Να είστε πραγματικός επιχειρηματίας.** Να μπορείτε να αξιολογήσετε τους συνεργάτες σας, να τους κατευθύνετε σωστά, να τους κάνετε να ενδιαφέρονται. Να διευθύνετε σωστά.

**3| Να οργανωθείτε σωστά.** Να γνωρίζετε τι, πως και γιατί ο κάθε εργαζόμενος κάνει στην επιχείρησή σας. Να έχετε ένα σύστημα.

**4| Να ζητάτε την βοήθεια των ειδικών.** Όχι κατ'ανάγκη σε full time απασχόληση αν αυτό είναι πολύ δαπανηρό. Θα μάθετε από αυτούς. Άλλωστε δεν τα ξέρετε όλα.

**5| Μάθετε να δίνετε αρμοδιότητες.** Έτσι θα έχετε αρκετό χρόνο να προγραμματίσετε και να σκεφτείτε τρόπους προόδου και ανάπτυξης της δουλειάς σας.

**6| Να συμμετέχετε στα κοινά,** να ενημερώνεστε, να παρακολουθήσετε κάποιο σεμινάριο.

**7| Να βάζετε στόχους.** Στόχους που να είναι πραγματοποιήσιμοι. Όχι όνειρα. Στόχους κοντινούς (π.χ. 6μηνο, 1 έτος) και μακρινούς. Να είστε ενθουσιώδεις. Αν χρειαστεί να ρισκάρετε. Αν δεν ρισκάρετε δεν θα μάθετε ποτέ τι θα κερδίζατε.

**8| Μην φοβάστε τις αλλαγές.** Κάντε τις για το καλό όλων. Η συνήθεια είναι αυτή που κύρια μας εμποδίζει να αλλάξουμε κάτι. Αλλά αν βλέπετε το αδιέξοδο κάντε αλλαγές όσο οδυνηρές και δαπανηρές μπορεί να είναι.

**Θέλω** belief  
**Μπορώ** potential  
**θα το κάνω** action

### και να θυμάστε...

Ακούγεται ειρωνικό αλλά οι περισσότεροι από εκείνους τους οποίους θαυμάζουμε για τις ικανότητές τους και τα κατορθώματά τους, αυτοί επίσης θαυμάζουν ΕΜΑΣ για τους ίδιους λόγους.

## Η ζωή είναι σαν την πλώ ότι στέλνετε αυτό και λαμβάνετε

Όλοι έχουμε κάποια μοναδικά ταλέντα, ικανότητες και εμπειρίες.

Άρα αντί να αισθάνεστε άσχημα για κάτι που κάποιος μπορεί να κάνει και εσείς δεν μπορείτε, καλύτερα να επικεντρωθείτε σε εκείνα που εσείς μπορείτε να κάνετε και οι άλλοι δεν μπορούν. Αμέσως θα νοιώσετε ανακούφιση, χαρά, ικανοποίηση και ανωτερότητα.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΤΕΣΤ  
 ΑΥΤΟΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

Η SBA (Small Business Administration of America) προτείνει ένα τεστ αυτοεπίγνωσης το οποίο βοηθά τον επιχειρηματία να αντιληφθεί τις δυνατότητές του.

### 1) Είστε αυτοδημιούργητος;

- ➔ Κάνω τις δουλειές μόνος μου. Κανείς δεν μου λέει τι να κάνω.
- ➔ Αν κάποιος με «σπρώξει» συνεχίζω σωστά;
- ➔ Με το μαλακό (Χαλαρά). Δεν πιέζω τον εαυτό μου έκτος αν χρειάζεται.

### 2) Μπορείτε να κατευθύνετε-καθοδηγείτε άλλους; Είστε ηγέτης;

- ➔ Μπορώ να επηρεάσω άλλους όταν ξεκινώ να «κάνω» πράγματα.
- ➔ Μπορώ να δίνω εντολές αν κάποιος μου πει τι πρέπει να κάνω.
- ➔ Αφήνω κάποιον άλλο να κινεί τα «νήματα». Μετά συμπορεύομαι αν μου αρέσει.

### 3) Μπορείτε να αναλάβετε υπευθυνότητες;

- ➔ Μου αρέσει να παίρνω την ευθύνη και να βλέπω να γίνονται πράγματα.
- ➔ Παίρνω την ευθύνη αν χρειαστεί, αλλά προτιμώ κάποιος άλλος να είναι υπεύθυνος.
- ➔ Πάντα υπάρχει κάποιος έτοιμος να αναλάβει ευθύνες για να δείξει πόσο έξυπνος είναι. Εγώ λέω, άστον...

### 4) Πόσο καλός είστε στην οργάνωση;

- ➔ Θέλω να έχω ένα σχέδιο πριν ξεκινήσω. Συνήθως εγώ είμαι αυτός που «στρώνει» τα πράγματα όταν η ομάδα θέλει να επιτύχει κάτι.
- ➔ Τα καταφέρνω καλά εκτός αν οι καταστάσεις είναι συγκεχυμένες. Τα παρατάω.
- ➔ Τα έχεις όλα σχεδιασμένα και ξαφνικά κάτι γίνεται και έρχονται τόσα προβλήματα. Άρα παίρνω (δέχομαι) τα πράγματα όπως έρχονται.

### 5) Πόσο καλός εργαζόμενος είστε;

- ➔ Μπορώ να δουλεύω όσο χρειάζομαι. Δεν με πειράζει να δουλεύω σκληρά για κάτι που θέλω.
- ➔ Θα δουλέψω σκληρά για λίγο αλλά όταν θα αποκτήσω αρκετά θα τα παρατήσω.
- ➔ Δεν μπορώ να φανταστώ ότι η σκληρή δουλειά σε οδηγεί κάπου.

**6! Μπορείτε να παίρνετε αποφάσεις;**

- ➔ Μπορώ να αποφασίζω στα γρήγορα αν χρειαστεί. Και συνήθως η απόφαση είναι σωστή.
- ➔ Μπορώ, αν έχω διαθέσιμο χρόνο. Αν πρέπει να αποφασίσω στα γρήγορα, αργότερα νομίζω ότι θα έπαιρνα την αντίθετη απόφαση.
- ➔ Δεν μου αρέσει να είμαι εγώ αυτός που θα πάρει τις αποφάσεις.

**7! Μπορούν οι άλλοι να βασίζονται στα λόγια σας;**

- ➔ Οπωσδήποτε. Δεν λέω πράγματα που δεν εννοώ.
- ➔ Προσπαθώ να είμαι στο ίδιο επίπεδο τις περισσότερες φορές αλλά ενίοτε απλά λέω ότι είναι πιο εύκολο.
- ➔ Γιατί να ασχολούμαι αν ο άλλος δεν καταλαβαίνει τη διαφορά.

**8! Μπορείτε να επιμείνετε σ'αυτό;**

- ➔ Αν έχω αποφασίσει να κάνω κάτι δεν με σταμάτα τίποτα
- ➔ Συνήθως τελειώνω ότι αρχίζω – εάν πάει καλά
- ➔ Αν δεν πάει καλά τα παρατώ. Γιατί να απασχολώ το μυαλό μου περισσότερο;

**9! Έχετε καλή υγεία;**

- ➔ Ποτέ δεν τα παρατώ, δεν εγκαταλείπω.
- ➔ Έχω πολλή ενέργεια για πολλά πράγματα που θέλω να κάνω.
- ➔ Εξαντλούμαι γρηγορότερα από ότι οι φίλοι μου.

**Επεξήγηση**

☺ Αν οι περισσότερες απαντήσεις αφορούν την πρώτη απάντηση ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ. Πιθανότατα έχετε όλα τα χαρακτηριστικά να γίνετε ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας

☹ Αν οι περισσότερες απαντήσεις αφορούν την δεύτερη απάντηση μάλλον θα πρέπει να σκεφτείτε κάποιο συνεργάτη ή συνέταιρο ο οποίος θα καλύπτει τα αδύνατα σημεία σας

☹ Αν οι περισσότερες απαντήσεις αφορούν την τρίτη απάντηση μάλλον θα πρέπει να σκεφτείτε να εργαστείτε για κάποιον άλλον.



**Πόσο  
(μοντέρνος)  
επιχειρηματίας  
είστε;**

**ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΚΡΙΣΗΣ**

Δροσιά, Σεπτέμβριος 2022