

## **ERASMUS +**

KA2 - Cooperation for Innovation and the Exchange of Good Practices

KA203 - Strategic Partnerships for higher education

# **Geomarketing as an Entrepreneurship Tool**

2017-1-IT02-KA203-036955

---

## **O1: Research on Entrepreneurship**

---

### **Executive Summary**

**(Ελληνικά)**

This project has been funded with support of the European Erasmus+ Programme. This publication reflects the views only of the authors, and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Αυτή η σύνοψη είναι η σύνθεση της πρώτου παραδοτέου για την "Έρευνα για την Επιχειρηματικότητα" που παρουσιάζεται στο πλαίσιο του έργου Get Up "Geomarketing ως εργαλείο Επιχειρηματικότητας". Βασίζεται σε μια εμπειριστατωμένη βιβλιογραφική έρευνα, μια λεπτομερή περιγραφή των κύριων διευθυντικών ικανοτήτων για τους επιχειρηματίες και μια έρευνα των συμμετεχόντων στο έργο.

Η δημοσίευση εξετάζει τις τρέχουσες ανάγκες όσον αφορά την προώθηση αποτελεσματικών και ενημερωμένων δεξιοτήτων για την επιχειρηματικότητα για νέους κάτω των 25 ετών, ανέργους με δίπλωμα δευτεροβάθμιας ή τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, πτυχιούχους και νέους επιχειρηματίες για το πώς να γίνουν επιχειρηματίες, να τους εξουσιοδοτήσει με τις γνώσεις και τους μηχανισμούς για να σχεδιάσουν τα κατάλληλα επιχειρηματικά τους μοντέλα.

Αποτελείται από ένα εισαγωγικό κομμάτι, 4 κεφάλαια, συμπεράσματα, αναφορές και ένα γλωσσάριο.

Το πρώτο κεφάλαιο αναλύει το θέμα της Επιχειρηματικότητας, εξηγώντας διάφορες πτυχές που σχετίζονται με τα χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας και τον ρόλο της, τα επιτυχημένα και ανεπιτυχή χαρακτηριστικά, τα βασικά προσωπικά χαρακτηριστικά, πώς να γίνετε αποτελεσματικός επιχειρηματίας και να διαχειριστείτε μια οικογενειακή επιχείρηση, πώς να αναλύσετε και να λύσετε κάποια επιχειρηματικά προβλήματα. Το να είσαι επιχειρηματίας προσφέρει σίγουρα ένα βαθμό επαγγελματικής ανεξαρτησίας και ένα πολύ υψηλό βαθμό προσωπικής ικανοποίησης, αλλά οι επιχειρηματικές επιτυχίες πρέπει να αντιμετωπίζονται παράλληλα με άλλες πτυχές όπως οι αποτυχίες, η αίσθηση απογοήτευσης και ευθύνης, τις οποίες ακόμη και οι επαγγελματίες του κλάδου δεν είναι πάντοτε σε θέση να αντέξουν. Μία από τις σημαντικότερες επιχειρηματικές πτυχές που πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι οι διαχειριστικές δεξιότητες και η ικανότητα να μοιράζονται οι επιτυχίες μιας επιχείρησης και να υπομένονται οι αποτυχίες της. Έχοντας την ικανότητα να επιτύχετε τους στόχους σας και να μοιραστείτε την επιτυχία ή να αισθανθείτε υπεύθυνοι για μια αποτυχία σίγουρα δεν είναι μια κοινή δεξιότητα. Ταυτόχρονα, η ικανότητα να διαδραματίσετε έναν ρόλο με τον καλύτερο τρόπο προς τα εμπρός προϋποθέτει βεβαίως έναν υψηλό βαθμό διαχειριστικής γνώσης.

Το δεύτερο κεφάλαιο, σύμφωνα με τους στόχους του έργου, εξετάζει τις κύριες πτυχές που σχετίζονται με το θέμα της Ανάπτυξης Επιχειρήσεων. Αναλύει λεπτομερώς το ρόλο του επιχειρηματία, τη σημασία της επιχειρηματικής εμπειρίας, τον αντίκτυπο του επιχειρηματικού πνεύματος στις αποφάσεις, τον ρόλο του επιχειρηματικού σχεδίου, της ανάλυσης της αγοράς, τις οικονομικές πτυχές και τα οργανωτικά αποτελέσματα που προκύπτουν από επιχειρηματικές ενέργειες. Ο επιχειρηματίας πρέπει να υιοθετήσει όλες τις καινοτόμες προσεγγίσεις καθώς και την επιμέλεια ενός «καλού γονέα μιας οικογένειας» για να τον ακολουθήσει η ομάδα του στην αποστολή του και στη συνέχεια να στηρίξει και να κατευθύνει τους πόρους του για να ακολουθήσει το αναμενόμενο αποτέλεσμα. Οι ισχυρές τεχνικές και προσωπικές δεξιότητες, μαζί με την ικανότητα κάλυψης διαφορετικών λειτουργιών και ρόλων, αποτελούν τους βασικούς παράγοντες επιτυχίας για έναν επιχειρηματία που εξετάζει το περιβάλλον της αγοράς.

Το τρίτο κεφάλαιο αναλύει το θέμα της Διοίκησης και τις Αρχές της για την ορθή διακυβέρνηση μιας εταιρείας. Αναλύει λεπτομερώς τις βασικές συνιστώσες ενός οργανισμού, τον ρόλο του συντονισμού και των κινήτρων, τους κινδύνους για μια επιχείρηση και τις επιχειρηματικές αποτυχίες, τον τρόπο αναγνώρισης των ευκαιριών, τις προσεγγίσεις

λήψης αποφάσεων, τον τρόπο βελτίωσης των κοινωνικών δεξιοτήτων και τη διάρθρωση ενός επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Κάθε διαχειριστικό ζήτημα σε μια επιχείρηση μπορεί να γίνει πολύ περίπλοκο και η επίλυσή του απαιτεί πληροφορίες, εμπειρίες και δεξιότητες, που σπάνια είναι μοναδικά για ένα άτομο. Ως εκ τούτου, προκύπτει η ανάγκη να οργανωθεί ένα σύστημα – ομάδα ειδικών σε διάφορους τομείς, διασφαλίζοντας την ικανότητα να παρέχουν μια ευρεία ποικιλία πληροφοριών και γνώσεων όσον αφορά την επίλυση προβλημάτων. Η χρήσιμη γνώση για την αποτελεσματική διεξαγωγή της επιχειρηματικής δραστηριότητας μερικές φορές δεν επικεντρώνεται στην κορυφή της οργανωτικής δομής μάλλον, εξαπλώνεται μέσω των αμέτρητων λειτουργικών κέντρων που βρίσκονται σε διάφορα επίπεδα, τα οποία, μέσα στην δική τους αρμοδιότητα, είναι σε θέση να κάνουν επιλογές. Αυτό σίγουρα κάνει τις προσωπικές δομές πιο ευέλικτες, γεγονός που μπορεί να αυξήσει την ποιότητα των αποφάσεων και την παραγωγικότητα των εργαζομένων.

Το τέταρτο και τελευταίο κεφάλαιο εξετάζει, τέλος, τις κύριες πτυχές που σχετίζονται με το θέμα της επιχειρηματικής στρατηγικής. Αναλύει λεπτομερώς τον τρόπο υιοθέτησης μιας επιχειρησιακής στρατηγικής, των οργανωτικών αρχών σε δράση και τον προσανατολισμό στην αγορά, τον τρόπο δημιουργίας δικτύων, στρατηγικών συμμαχιών και καινοτόμων στρατηγικών για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και, τέλος, αντιμετωπίζει τις κύριες διοικητικές πρακτικές για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Η ουσία της εταιρικής στρατηγικής έγκειται στις συγκεκριμένες δράσεις της αγοράς που στοχεύουν στη βελτίωση της οικονομικής απόδοσης της εταιρείας, στην ενίσχυση της μακροπρόθεσμης ανταγωνιστικής θέσης και στην απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος έναντι των ανταγωνιστών. Μια αποτελεσματική επιχειρηματική στρατηγική είναι ο πιο αξιόπιστος πόρος για την επίτευξη του μέσου κέρδους. Επιπλέον, οι επιχειρηματικές γνώσεις και οι ειδικές επιχειρησιακές δεξιότητες μπορούν να βελτιώσουν την ποιότητα των προϊόντων, τα κανάλια διανομής, τις δεξιότητες κατασκευής και την εξυπηρέτηση πελατών. Έτσι, ο στόχος είναι να αποκτηθούν περισσότερα πλεονεκτήματα σε σύγκριση με αυτά που θα μπορούσαν να επιτευχθούν μεμονωμένα, να συνεργαστούν για να μοιραστούν τη γνώση, τους πόρους και τους κινδύνους.