

INFUSSE

digital eNtrepreneurial Skills For UniverSity Education



COOPERATION PARTNERSHIPS (KEY ACTION 2)

AGREEMENT NUMBER 2021-1-EL01-KA220-HED-000032028

Activity	PR3: Virtual Incubation Programme: “Run a Digital Entrepreneurship Solution against CoVid-19” challenge
Deliverable lead	CUE
Version	Final Deliverable
Authors	UOM, KINNO, UFMST, ICEBERG, CUE, CREATEHUB
Abstract	<p>The present report is produced under PR3 comprising of the following INFUSSE activities:</p> <ul style="list-style-type: none">• PR3/A3 Translation of modules and e-learning training material to partners' languages

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή αυτής της έκδοσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντικατοπτρίζει μόνο τις απόψεις των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

Table of Contents

ΨΗΦΙΑΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	4
ΕΥΕΛΙΚΤΕΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΕΣ	16
Ανοικτή Καινοτομία (OPEN INNOVATION- ΟΙ) – Πώς να συνεργαστείς με το τοπικό οικοσύστημα	20
ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ.....	34
Τεχνολογίες ΤΠΕ για την ενίσχυση της δημιουργικότητας και των ψηφιακών επιχειρηματικών μοντέλων	42
Τεχνικές πτυχές που συνδέονται με τα απαραίτητα ψηφιακά εργαλεία δικτύωσης, εργαλεία για την ανάπτυξη MOOC και για την ανάπτυξη ψηφιακών πλατφορμών.....	46
Δημιούργησε τη δική σου start-up.....	55

ΨΗΦΙΑΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στόχοι

Αυτό το κεφάλαιο στοχεύει στην παρουσίαση διαφόρων ψηφιακών εργαλείων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να βοηθήσουν στην ανάπτυξη επιχειρήσεων και να ενισχύσουν τη συνεργασία μεταξύ των μελών της επιχειρηματικής ιδέας. Τα προτεινόμενα εργαλεία είναι freemium πλατφόρμες και μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε διαφορετικά στάδια ανάπτυξης μιας επιχειρηματικής ιδέας. Πιο συγκεκριμένα, το Canvanizer είναι χρήσιμο για τη διαμόρφωση του καμβά του επιχειρηματικού μοντέλου και για δραστηριότητες καταιγισμού ιδεών, το Proto.io μπορεί να χρησιμοποιηθεί για το στάδιο δημιουργίας πρωτοτύπων και το Trello για σκοπούς διαχείρισης και συντονισμού.

Αναμενόμενα αποτελέσματα

- Οι μαθητές να εξοικειωθούν με πολλαπλά εργαλεία συνεργασίας
- Ενίσχυση του τελικού παραδοτέου της δημιουργίας του εγχειρήματός τους

ΙΣΤΟΡΙΚΟ/ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

Τα ψηφιακά εργαλεία μπορούν να βελτιώσουν τη διαδικασία δημιουργίας επιχειρηματικών εγχειρημάτων και τη συνεργασία μεταξύ των μελών της ομάδας και να υποστηρίξουν την εξ αποστάσεως μάθηση και συνεργασία. Ωστόσο, η επιλογή του εργαλείου εξαρτάται από τις συγκεκριμένες ανάγκες των έργων και τις προτιμήσεις των χρηστών. Ως εκ τούτου, τα επιλεγμένα ψηφιακά εργαλεία πρέπει να γίνουν αποδεκτά από όλα τα μέλη της ομάδας.

Εδώ, παρουσιάζουμε το Canvanizer που είναι χρήσιμο στο στάδιο δημιουργίας επιχειρηματικού μοντέλου, το Proto.io για το στάδιο δημιουργίας πρωτοτύπων και το Trello για την ενίσχυση του συντονισμού μεταξύ των μελών της ομάδας.

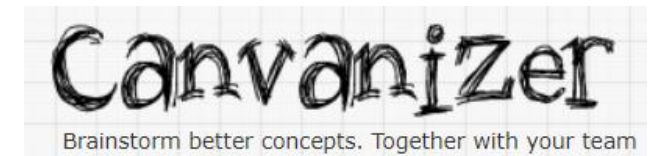
Ψηφιακά εργαλεία

Θεωρείται το λογισμικό, τα προγράμματα, οι εφαρμογές, οι πλατφόρμες και οι (online ή offline) πόροι που χρησιμοποιούνται μέσω υπολογιστών, κινητών συσκευών ή άλλων ψηφιακών συσκευών και ενσωματώνουν κείμενο, ηχητικά και οπτικά ερεθίσματα. Τα ψηφιακά εργαλεία μπορούν να προσθέσουν αξία σε διαφορετικά στάδια της διαδικασίας δημιουργίας επιχειρήσεων.

Canvanizer

Το Canvanizer είναι ένα freemium εργαλείο καταιγισμού ιδεών και μοντελοποίησης επιχειρήσεων που επιτρέπει στους χρήστες να δημιουργούν διάφορα προδομημένα πρότυπα καμβά. Η πλατφόρμα προσφέρει διάφορα πρότυπα για επιχειρήσεις, σχεδιασμό υπηρεσιών, διαχείριση έργων και γενικών σκοπών. Είναι ένα εργαλείο συνεργασίας, ώστε οι χρήστες να μπορούν να το χρησιμοποιήσουν για καταιγισμό ιδεών, κοινή χρήση και επεξεργασία ταυτόχρονα.

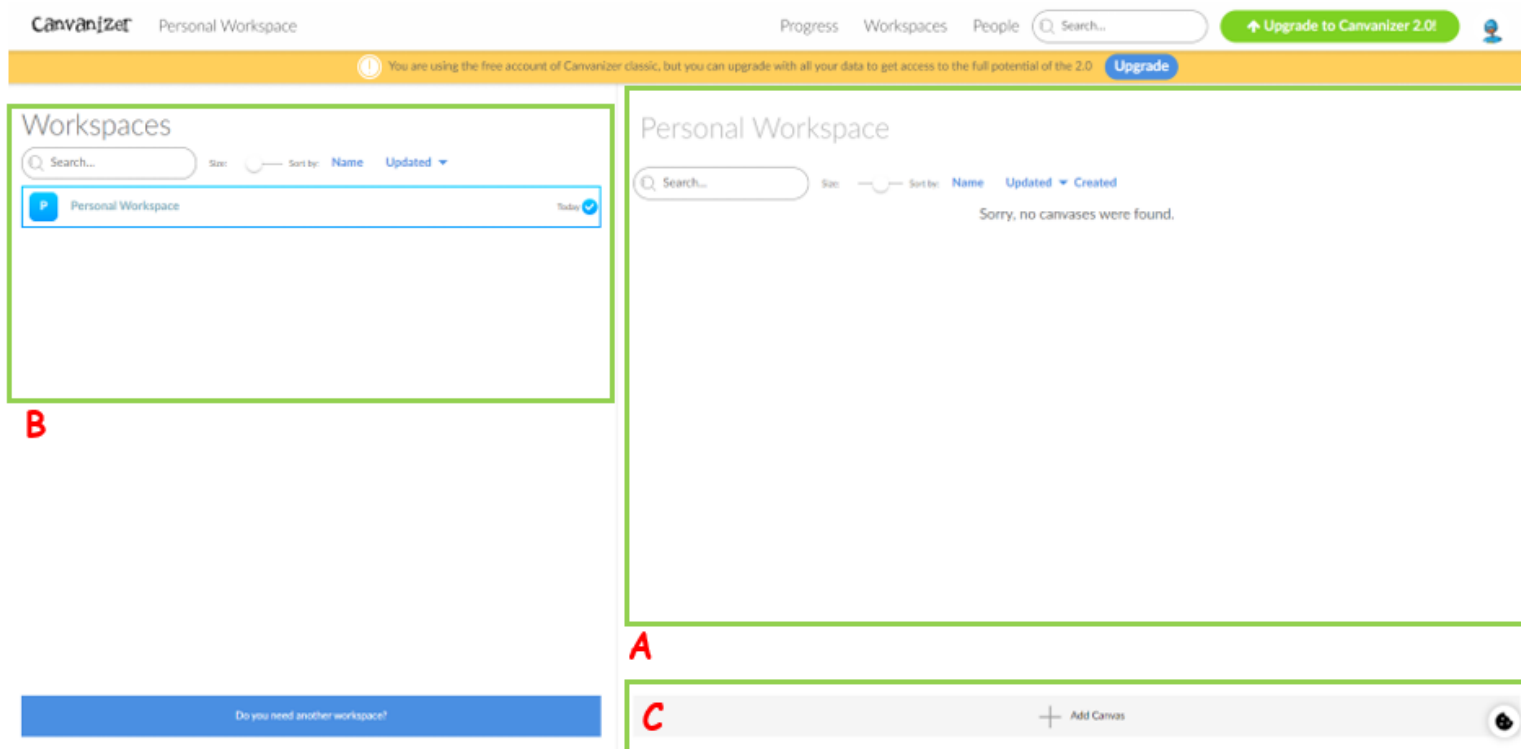
Μετά τη διαδικασία σύνδεσης, οι χρήστες οδηγούνται στη σελίδα " Personal Workspace " (A) και " Workspace " (B), όπου υπάρχει μια επισκόπηση των τρεχόντων έργων (Εικόνα 1). Κάνοντας κλικ στο "Add Canvas" (C), ο χρήστης μπορεί να δει τα διάφορα προδομημένα πρότυπα όπως Content Strategy Canvas, Organization Canvas, Customer Journey Canvas, Pros & Cons Canvas, ανάλυση SWOT κ.λπ.



Εξωτερικοί σύνδεσμοι:

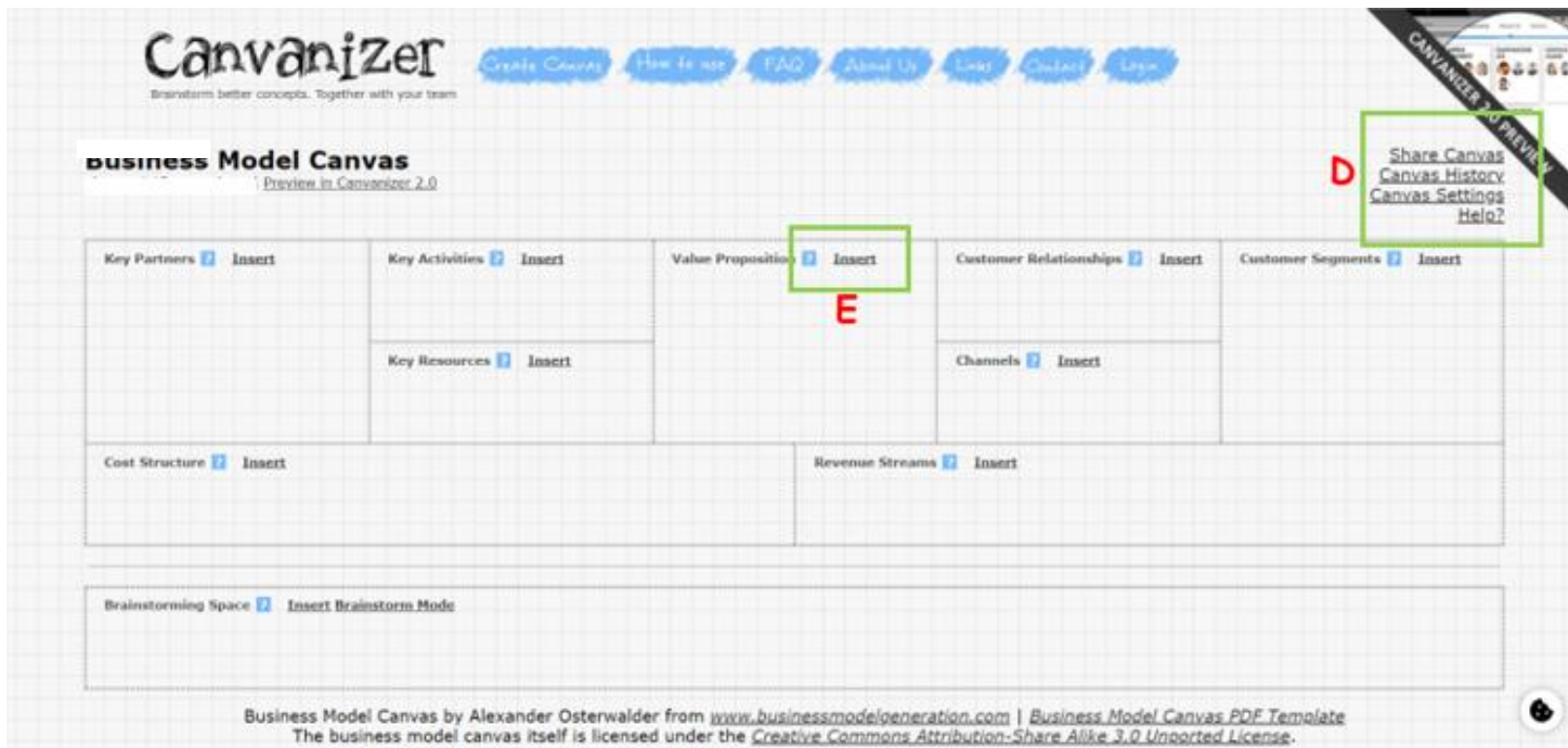
Επισκεφθείτε το Canvanizer για να δημιουργήσετε τον δικό σας καμβά επιχειρηματικού μοντέλου

<https://canvanizer.com/choose/business-model-canvas>



Εικόνα 1: Διεπαφή Canvanizer.

Στο παρακάτω παράδειγμα θα χρησιμοποιήσουμε το πρότυπο "Business Model Canvas". Η διεπαφή του καμβά επιχειρηματικού μοντέλου είναι αρκετά απλή (Εικόνα 2) και ένα αναδυόμενο μήνυμα θα παρέχει γενικές οδηγίες σχετικά με τον τρόπο επεξεργασίας του καμβά. Στη δεξιά πλευρά της οθόνης (D), υπάρχουν οι επιλογές "Share Canvas", "Canvas History", "Canvas Settings", and "Help?". Χρησιμοποιώντας αυτές τις επιλογές, ο χρήστης μπορεί να κάνει κοινή χρήση του καμβά, να δει τις αλλαγές που έκανε κάθε συνεργάτης, να προσαρμόσει τις ρυθμίσεις καμβά και να αλλάξει το όνομα του καμβά και να ζητήσει πρόσθετη βοήθεια. Κάνοντας κλικ στο "Insert" (E) ο χρήστης μπορεί να γράψει και να προσαρμόσει σημειώσεις που θα εμφανιστούν στον καμβά.



Εικόνα 2: Διεπαφή καμβά επιχειρηματικού μοντέλου.

Proto.io

Το Proto.io είναι μια πλατφόρμα πρωτοτύπων που ξεκίνησε το 2011 και αναπτύχθηκε από την PROTOIO Inc. Αρχικά, σχεδιάστηκε για πρωτότυπα σε κινητές συσκευές, αλλά πλέον έχει επεκταθεί για να επιτρέπει στους χρήστες να αναπτύσουν mockup εφαρμογές για οτιδήποτε με διεπαφή οθόνης, συμπεριλαμβανομένων έξυπνων τηλεοράσεων, διεπαφών ψηφιακής κάμερας, αυτοκινήτων, αεροπλάνων και κονσολών παιχνιδιών. Το Proto.io χρησιμοποιεί ένα drag-and-drop περιβάλλον εργασίας (UI) και δεν απαιτεί γνώσεις προγραμματισμού¹. Είναι μια πλατφόρμα freemium και ο χρήστης μπορεί να τη χρησιμοποιήσει δωρεάν για 15 ημέρες. Στη συνέχεια, μπορεί να ενεργοποιήσει μια επιλογή συνδρομής.



Με την ολοκλήρωση της διαδικασίας εγγραφής, ο χρήστης οδειγείται στη διεπαφή του έργου (Εικόνα 3). Στην επάνω αριστερή πλευρά, υπάρχει ένα μενού με τα έργα, τους χρήστες και τις προσαρμοσμένες συσκευές (Α). Επίσης, στο κάτω μέρος αυτής της πλευράς, ο χρήστης μπορεί να βρει πόρους για να βοηθήσει σε όλη τη διαδικασία ανάπτυξης του έργου (Β). Τέλος, υπάρχει μια λειτουργία βοηθού σε πραγματικό χρόνο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε όλο το έργο ανάπτυξης έργου (C).

Εξωτερικοί σύνδεσμοι:

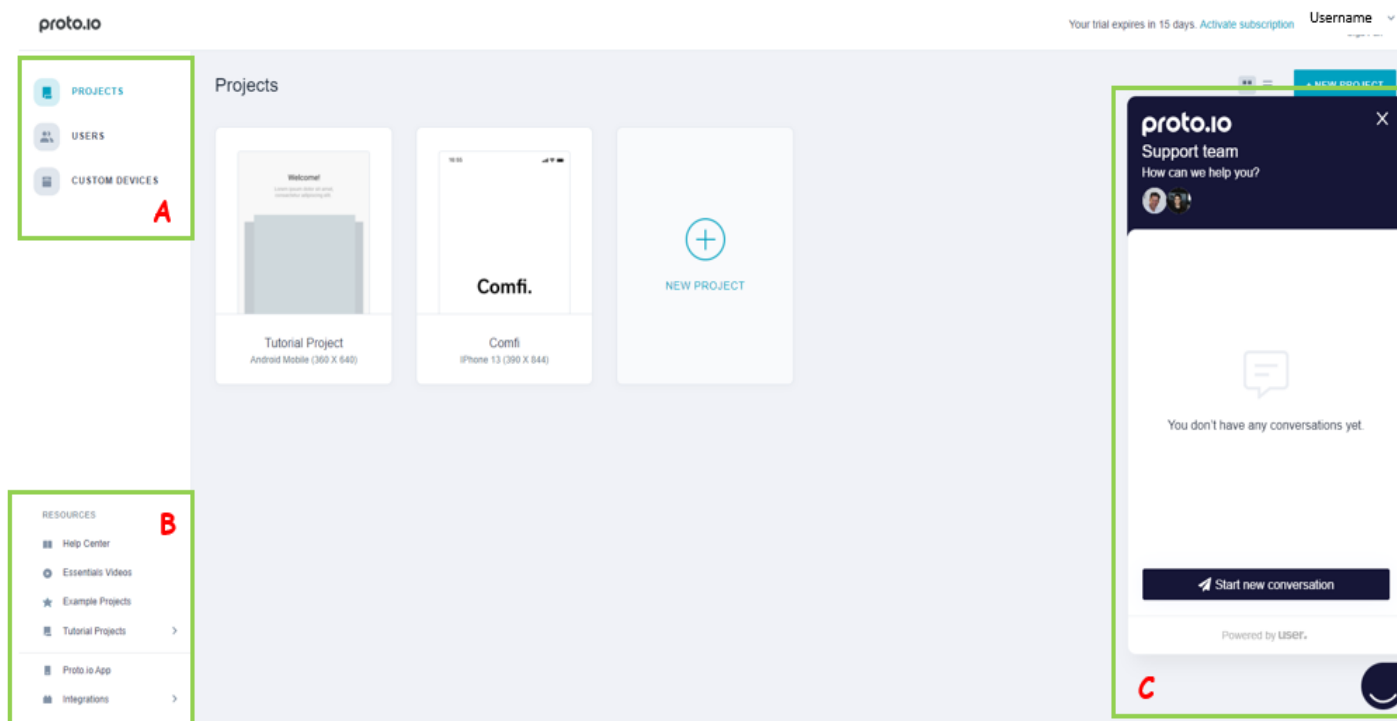
Επισκεφθείτε Proto.io για να ξεκινήσετε να δημιουργείτε το πρωτότυπο και να ζωντανέψετε την επιχειρηματική σας ιδέα:

<https://proto.io/>

Επισκεφτείτε το Proto.io Video Academy για περισσότερα παραδείγματα:

<https://support.proto.io/hc/en-us/categories/202854148-Video-Academy-Beginners-Course>

¹ <https://en.wikipedia.org/wiki/Proto.io>



Εικόνα 3: Proto.io διεπαφή.

Κάνοντας κλικ στο κουμπί " New Project " ο χρήστης δημιουργεί ένα νέο κενό έργο που μπορεί να προσαρμοστεί (Εικόνα 4) ορίζοντας το "Όνομα Έργου" (D), τον "Τύπο Έργου" (E) και το "Μέγεθος Εμφάνισης/Οθόνης Συσκευής" (F). Οι επιλογές για τον τύπο έργου είναι Smartphone, tablet, επιφάνεια εργασίας web, smartwatch ή δημιουργία προσαρμοσμένου τύπου. Τέλος, η επιλογή "Device Skin/Screen Size" καθορίζει το μέγεθος του πρωτοτύπου και τα πιο συνηθισμένα και δημοφιλή μεγέθη οθόνης είναι τα iPhone 13 (390x844), iPhone 13 Pro Max (428x926) και Android Mobile (360x640).

New Project
Create a new blank prototype

PROJECT NAME
Untitled **D**

PROJECT TYPE

SMART PHONE TABLET WEB DESKTOP SMART WATCH CUSTOM **E**

DEVICE SKIN / SCREEN SIZE
iPhone 13 (390 x 844) **F**

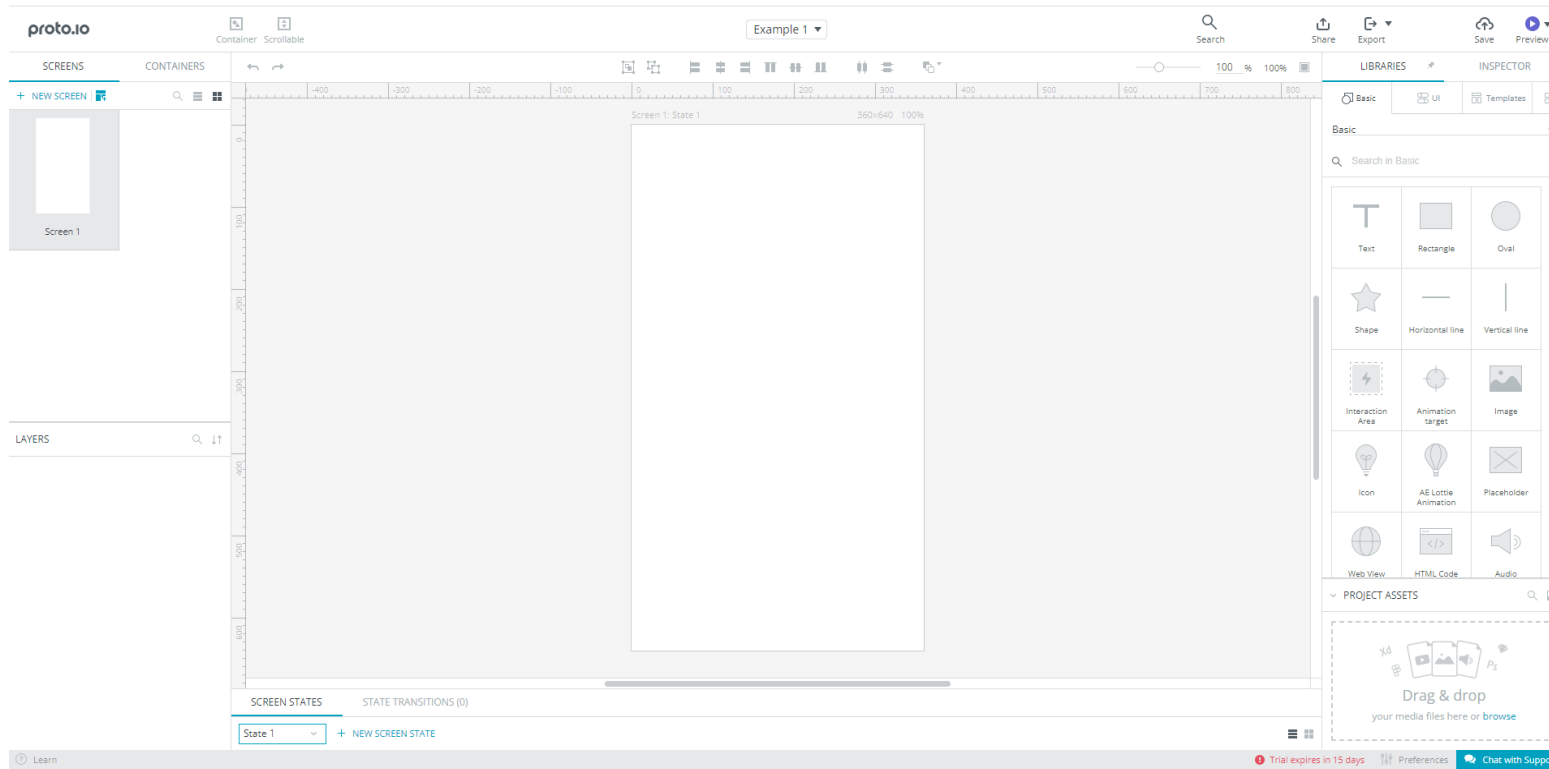
CANCEL CREATE

Εικόνα 4: Νέα διεπαφή έργου.

Κάνοντας κλικ στο κουμπί "Create", ο χρήστης θα οδηγηθεί σε μια νέα σελίδα και θα εμφανιστεί ένα εισαγωγικό βίντεο της οθόνης του προγράμματος επεξεργασίας (Εικόνα 5). Η κύρια δομή της διεπαφής επεξεργασίας περιλαμβάνει:

- **The Canvas.** Βρίσκεται στο κέντρο και χρησιμοποιείται για το σχεδιασμό του πρωτοτύπου.
- **The Inspector και οι Proto.io Libraries.** Περιλαμβάνουν όλα τα απαραίτητα σχέδια που μπορεί να χρειαστούν και βρίσκονται στη δεξιά πλευρά της οθόνης. Για να απλοποιήσετε τη διαδικασία σχεδιασμού, υπάρχουν 3 καρτέλες. Η πρώτη καρτέλα περιλαμβάνει πολλά στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν κατά τη διαδικασία δημιουργίας πρωτοτύπων και η δεύτερη καρτέλα περιλαμβάνει ομάδες για συγκεκριμένες συσκευές για δημοφιλή λειτουργικά συστήματα. Στην τρίτη καρτέλα, υπάρχουν μερικά έτοιμα προς χρήση πρότυπα. Επίσης, η πλατφόρμα δίνει στους χρήστες τη δυνατότητα να ανεβάσουν τα στοιχεία τους.

- Τα **"Layers"** και **"Screen"**. Και οι δύο αυτές λειτουργίες βρίσκονται στην αριστερή πλευρά της οθόνης. Το πρώτο χαρακτηριστικό **"Layers"** συνοψίζει κάθε στοιχείο (στοιχείο IU) που έχει χρησιμοποιηθεί στο πρωτότυπο. Επιπλέον, το παράθυρο **"Screen"** παρουσιάζει μια επισκόπηση των πολλαπλών οθονών που έχουν δημιουργηθεί για το πρωτότυπο.



Εικόνα 5: Διεπαφή επεξεργαστή.

Trello

Το Trello είναι το εργαλείο διαχείρισης εργασιών που δίνει τη δυνατότητα στις ομάδες να σχεδιάζουν, να προγραμματίζουν, να διαχειρίζονται και να συνεργάζονται με έναν συνεργατικό, παραγωγικό και οργανωμένο τρόπο. Χρησιμοποιώντας αυτό το λογισμικό, οι χρήστες μπορούν να δημιουργήσουν τους πίνακες εργασιών τους με διαφορετικές στήλες και να μετακινήσουν τις εργασίες μεταξύ τους². Πολλοί πίνακες (δομημένες ροές εργασίας) μπορούν να χρησιμοποιηθούν για διαχείριση έργου, καταγιισμό ιδεών, συναντήσεις, διαχείριση εργασιών, CRM και για άλλες πτυχές του έργου.

Στη γλώσσα Trello, ένας πίνακας (A) αντιπροσωπεύει ένα μέρος για την παρακολούθηση πληροφοριών — συχνά για μεγάλα έργα, ομάδες ή ροές εργασίας. Επίσης, στη δεξιά πλευρά της οθόνης, υπάρχει το "Board Menu" (D) όπου ο χρήστης μπορεί να προσαρμόσει τον πίνακα, να ενεργοποιήσει power-ups, να επιθεωρήσει τη δραστηριότητα και να δημιουργήσει αυτοματισμό. Στον Πίνακα, ο χρήστης μπορεί να προσθέσει Λίστες (B) και να προσθέσει σε αυτές Κάρτες (C).

Οι λίστες περιγράφουν συγκεκριμένες εργασίες ή κομμάτια πληροφοριών, οργανωμένα στα διάφορα στάδια προόδου τους. Από την άλλη, οι κάρτες αντιπροσωπεύουν κάτι που πρέπει να γίνει ή κάτι που πρέπει να υπογραφμιστεί, οπότε συνήθως αντιπροσωπεύουν εργασίες και ιδέες. Ως εκ τούτου, οι κάρτες μπορούν να προσαρμοστούν και να μεταφερθούν και να αποτεθούν.



Εξωτερικοί σύνδεσμοι:

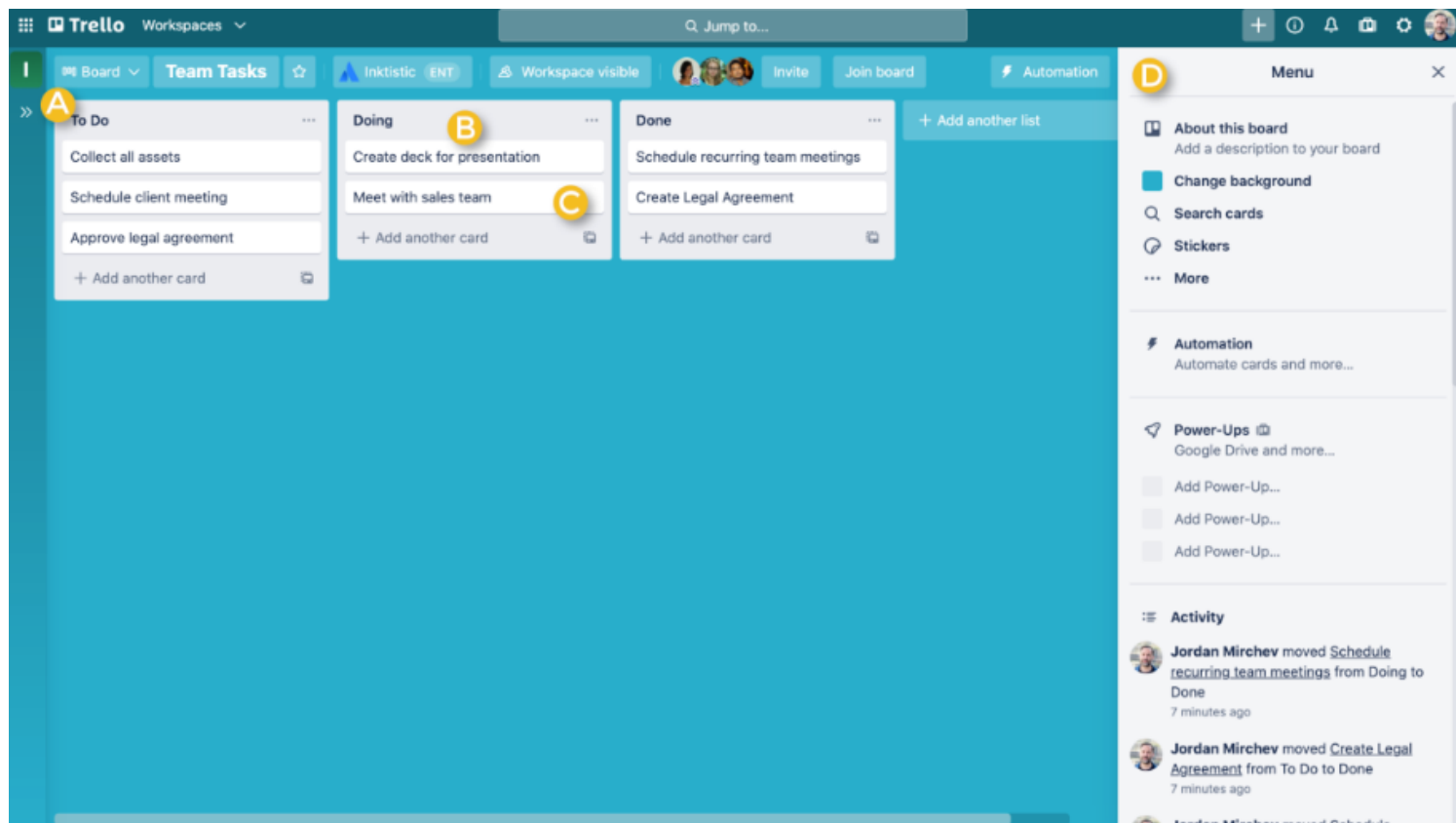
Επισκεφθείτε τον ιστότοπο Trello για να εγγραφείτε και να σχεδιάσετε τους πίνακές σας:

<https://trello.com/>

Για να εξερευνήσετε περαιτέρω την πλατφόρμα, προτείνουμε να επισκεφθείτε τα διαδικτυακά σεμινάρια Trello On-Demand

<https://trello.com/webinars>

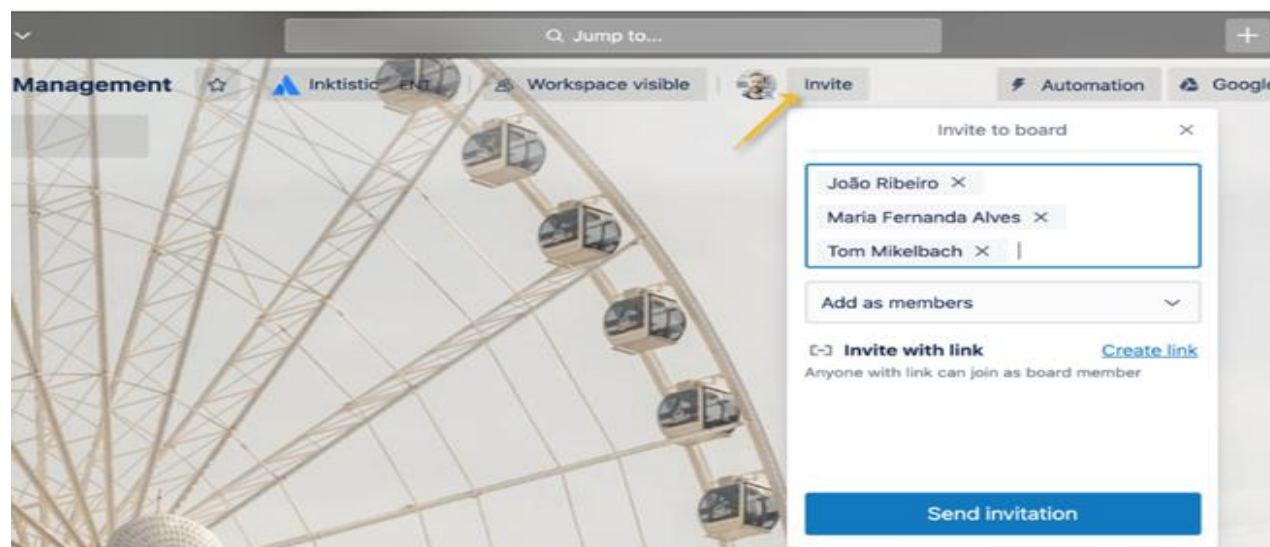
² <https://en.wikipedia.org/wiki/Trello>



Εικόνα 6: Διεπαφή Trello.

Ο χρήστης του κουμπιού «Invite» μπορεί να προσκαλέσει νέα μέλη να συνεργαστούν στο έργο ή να αναθέσει συγκεκριμένες εργασίες (Εικόνα 7). Επιπλέον, ο χρήστης μπορεί να ορίσει τα δικαιώματα των μελών που καθορίζουν το ρόλο τους στον πίνακα. Υπάρχουν 3 τύποι δικαιωμάτων:

- Ο χρήστης **Normal** μπορεί να δει και να επεξεργαστεί κάρτες, μπορεί επίσης να επεξεργαστεί ορισμένα δικαιώματα του πίνακα ανάλογα με τις ρυθμίσεις που έχετε συνδυάσει. Ιδανικό για τα μέλη του χώρου εργασίας που εργάζονται ενεργά σε ένα έργο.
- Ο χρήστης **Admin** μπορεί να δει και να επεξεργαστεί κάρτες, να αφαιρέσει μέλη και να αλλάξει όλες τις ρυθμίσεις του πίνακα. Ιδανικό για επικεφαλής έργων ή διαχειριστές που έχουν τον πλήρη έλεγχο του έργου.
- Ο χρήστης **Observer** μπορεί να έχει πρόσβαση σε περιεχόμενο που εμφανίζεται σε έναν πίνακα, δεν μπορεί να επεξεργαστεί κάρτες, αλλά μπορεί να σχολιάσει, να αντιδράσει με emoji και να αλληλεπιδράσει στο επίπεδο που του επιτρέπεται από τις ρυθμίσεις του πίνακα. Ιδανικό για πίνακες στους οποίους θέλετε να ενημερώσετε άτομα όπως πελάτες, διευθυντές, τρίτους κ.λπ.



Εικόνα 7: Πώς μπορείτε να προσκαλέσετε συνεργάτες στο Trello.

Παραπομπές

Canvanizer (n.d.), <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas> , Retrieved December 19, 2022

Proto.io, (n.d.), <https://proto.io/> , Retrieved December 19, 2022

Trello, (n.d.), <https://trello.com/> , Retrieved December 19, 2022

Igi-global, (n.d.), <https://www.igi-global.com/dictionary/digital-tools>, Retrieved December 19, 2022

ΕΥΕΛΙΚΤΕΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΕΣ

Στόχοι

Το κεφάλαιο αυτό έχει ως στόχο να εισαγάγει το πλαίσιο των ευέλικτων μεθοδολογιών (agile methodologies). Για να επιτευχθεί αυτό, διερευνούμε τον όρο και τη σχέση του με τον τομέα της εκπαίδευσης ή της διαχείρισης. Στην επόμενη ενότητα, εστιάζουμε στην οριοθέτηση της χρησιμότητας της ευέλικτης μεθοδολογίας σε διαφορετικούς τομείς δραστηριότητας. Επίσης, παρέχουμε τρία παραδείγματα ευέλικτων μεθοδολογιών (τα πλεονεκτήματα και τις μεθοδολογίες τους) και προσφέρουμε αρκετούς πόρους που εξηγούν καλύτερα την έννοια.

Αναμενόμενα αποτελέσματα

- Προσδιορισμός των στοιχείων που καθορίζουν μια ευέλικτη μεθοδολογία
- Κατανόηση της χρησιμότητας της μεθοδολογίας Agile
- Προσδιορισμός του τρόπου και του χρόνου λειτουργίας μιας ευέλικτης μεθοδολογίας



Ευέλικτη διαχείριση

Ευέλικτη μεθοδολογία

Ευέλικτη σκέψη



ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ AGILE;

Ο σημερινός κόσμος, που χαρακτηρίζεται από αστάθεια, αβεβαιότητα, πολυπλοκότητα, ασάφεια (VUCA) απαιτεί μια νέα μορφή οργάνωσης την οποία η βιβλιογραφία ονόμασε μεθοδολογία Agile.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

Το "Agil(e)" εισήχθη για πρώτη φορά το 2001, στον τομέα της πληροφορικής, αλλά γρήγορα επεκτάθηκε σε άλλους τομείς (Beck et al, 2001). Το Agile δεν είναι μόνο μια μέθοδος διαχείρισης, αλλά απαιτεί επίσης μια νέα σκέψη, προοπτική, με στόχο την αξιολόγηση και τη μόνιμη επαναξιολόγηση των έργων.

Η ευέλικτη διαχείριση σε αντίθεση με την παραδοσιακή διαχείριση βασίζεται στη δημιουργία αξίας μέσω της δέσμευσης και των κινήτρων των ανθρώπινων πόρων.

ΤΟΜΕΙΣ	ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
IT	✓ Πρώτος γνωστός τομέας για την εφαρμογή ευέλικτης μεθοδολογίας
Εκπαίδευση	✓ Καλύτερο για διαδικασία ανάπτυξης και σχεδιασμό ηλεκτρονικής μάθησης
Βιομηχανία	✓ Χρησιμοποιείται συνήθως για τη βελτιστοποίηση της παραγωγής και των αποθεμάτων
Υγεία και υγειονομική περίθαλψη	✓ Μια μικτή ομάδα εμπειρογνομόνων συμμετέχει για ιατρικές καινοτομίες, για παροχή φροντίδας, προγραμματισμό προσωπικού ή άλλα καθήκοντα

Η ευέλικτη διαχείριση συνεπάγεται:	Πλεονεκτήματα της ευέλικτης διαχείρισης
✓ Ομαδική εργασία	✓ Καλή συνεργασία
✓ Συνεργασία	✓ Καλές σχέσεις με τους πελάτες
✓ Σύντομες και συχνά συναντήσεις εργασίας	✓ Παραγωγικότητα και ποιοτική ανάπτυξη

✓ Κίνητρο

✓ Αυξημένη διαφάνεια της δραστηριότητας

ΕΥΕΛΙΚΤΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ

ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ;

Οι ευέλικτες μέθοδοι διαχείρισης βασίζονται στην κατανομή έργων και δραστηριοτήτων σε διάφορες φάσεις, σε μικρότερους κύκλους. Τα αποτελέσματα του έργου παραδίδονται στο τέλος κάθε φάσης/κύκλου.

Οι πιο συνηθισμένες ευέλικτες μέθοδοι είναι οι Scrum, Kanban ή Lean Management. Πολλά πλεονεκτήματα προκύπτουν από τη χρήση αυτών των μεθόδων:



SCRUM

Μια αυτοοργανωμένη ομάδα που σχηματίζεται από εξειδικευμένο προσωπικό.

Ένας "αρχηγός" είναι υπεύθυνος για την προώθηση και υποστήριξη της ομάδας.

Ο "αρχηγός" βοηθά την ομάδα να κατανοήσει τη θεωρία, τις πρακτικές, τους κανόνες και τις αξίες του Scrum.



KANBAN

Συχνά χρησιμοποιείται στην παραγωγή.

Σε έναν πίνακα εμφανίζονται οι δραστηριότητες "just-in-time" για τη βελτιστοποίηση της παραγωγής και της παράδοσης.

Προσφέρει καλύτερο έλεγχο των αποθεμάτων, μειωμένο κόστος παραγωγής και αποθήκευσης.



LEAN MANAGEMENT

Θεωρείται μια νέα προσέγγιση διαχείρισης που βασίζεται σε διάφορες μεθόδους, συμπεριλαμβανομένου του Kanban.

Οι άνθρωποι πόροι αποτελούν την κεντρική δομή.

Ο στόχος είναι η βελτιστοποίηση των διαδικασιών και δραστηριοτήτων.



TIP !

Προσομοιώστε πολλές ευέλικτες μεθοδολογίες για να βρείτε την πιο κατάλληλη για τον οργανισμό / την ομάδα σας.

Εξωτερικοί σύνδεσμοι και ανάγνωση προσθήκης:

[Agile manifesto](#)

[Implementation of Agile Methodologies in an Engineering Course](#)

[A Systematic Review of Agile Methodologies Use in Education](#)

Παραπομπές

Beck, K., et al. (2001) *The Agile Manifesto*. Agile Alliance. <http://agilemanifesto.org/>

Highsmith, S. (2009). *Agile Project Management: Creating Innovative Products*, Addison-Wesley Professional, ISBN: 0321658396

Ανοικτή Καινοτομία (OPEN INNOVATION- ΟΙ) – Πώς να συνεργαστείς με το τοπικό οικοσύστημα

Στόχοι

Στόχος της ενότητας είναι να εξηγήσει την προσέγγιση της ανοικτής καινοτομίας και τη σημασία της συνεργασίας στην ανάπτυξη μιας νέας επιχείρησης ή επιχειρηματικής ιδέας. Αυτή η ενότητα παρέχει πολύτιμες πληροφορίες και εργαλεία για την υποστήριξη των εκπαιδευομένων μέσω της ανοικτής διαδικασίας καινοτομίας.

Αναμενόμενα αποτελέσματα

- Να κατανοήσετε τι είναι η ανοιχτή καινοτομία
- Να κατανοήσετε τη διαφορά μεταξύ κλειστής και ανοικτής καινοτομίας
- Να μάθετε για τους φορείς του οικοσυστήματος και με ποιους μπορείτε να συνεργαστείτε
- Να κατανοήσετε την προσέγγιση ανοικτής καινοτομίας INSPIRE



Ανοικτή Καινοτομία (ΟΙ)

Η Ανοικτή Καινοτομία είναι μια κατανεμημένη διαδικασία καινοτομίας που βασίζεται σε σκόπιμα διαχειριζόμενες ροές γνώσης πέρα από τα οργανωτικά όρια, χρησιμοποιώντας χρηματικούς και μη χρηματικούς μηχανισμούς σύμφωνα με το επιχειρηματικό μοντέλο του οργανισμού».³

Ελέγξτε την εργαλειοθήκη ανοικτής καινοτομίας INSPIRE (H2020) και ανακαλύψτε πολύτιμα εργαλεία και πόρους συνεργασίας και επιχειρήσεων: [INSPIRE TOOLBOX](#)

ΙΣΤΟΡΙΚΟ/ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

Πρόσφατα, έχει δοθεί όλο και μεγαλύτερη προσοχή στην έννοια της «Ανοικτής Καινοτομίας», τόσο στον ακαδημαϊκό χώρο όσο και στην πράξη. Ο Chesbrough, ο οποίος επινόησε τον όρο "Open Innovation", περιγράφει στο βιβλίο του "Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology" (2003⁴) πώς οι εταιρείες έχουν μετατοπιστεί από τις λεγόμενες κλειστές διαδικασίες καινοτομίας σε έναν πιο ανοιχτό

³ Explicating open innovation: Clarifying an emerging paradigm for understanding innovation, Chesbrough and Bogers, 2014

⁴ Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology" (2003)

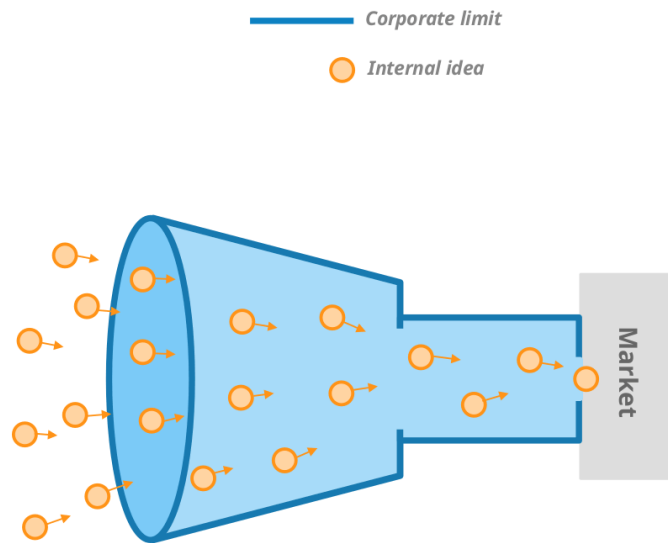
τρόπο καινοτομίας. Η Ανοικτή Καινοτομία είναι η διαδικασία ανάπτυξης και διαμόρφωσης μιας εταιρείας ή μιας επιχειρηματικής γραμμής με την εισαγωγή τεχνολογιών ή επιχειρηματικών μοντέλων εκτός της εταιρείας. Είναι η διαδικασία συνεργασίας με εξωτερικές εταιρείες ή συμβούλους για την εισαγωγή τεχνολογιών ή / και εμπειρογνωμοσύνης στην επιχείρηση της εταιρείας. Ένα πολύ απλό παράδειγμα είναι όταν μια εταιρεία πωλεί αγαθά μέσω καθιερωμένων διαύλων διανομής που αλλάζουν γρήγορα.

ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗ «ΚΛΕΙΣΤΗ» ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ VS ΑΝΟΙΚΤΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

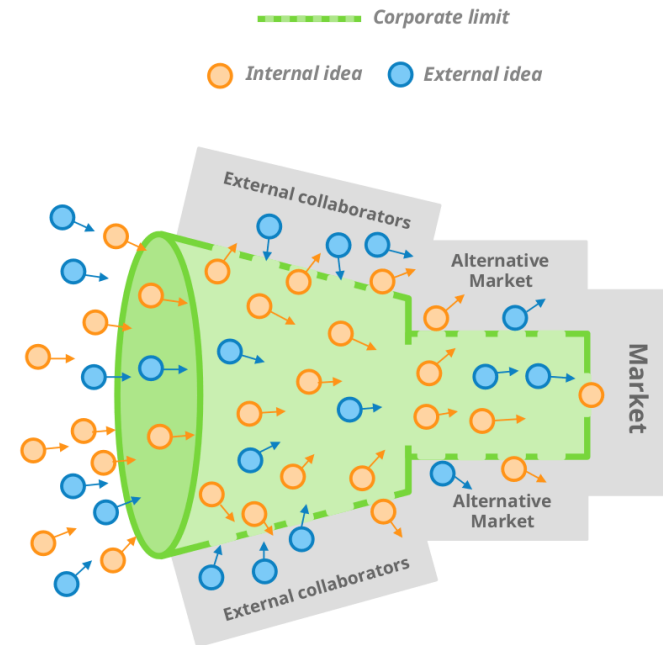
Η καινοτομία είναι ένα εργαλείο που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις για να δημιουργήσουν και να χρησιμοποιήσουν τη γνώση, να δημιουργήσουν νέα αγαθά και υπηρεσίες, να δημιουργήσουν νέα επιχειρηματικά μοντέλα και τελικά να παρέχουν οικονομικά αποτελέσματα. Στο παρελθόν, οι επιχειρήσεις καινοτομούσαν μόνο χρησιμοποιώντας εσωτερικούς πόρους. Η μη εμπορική έμφαση της επιστημονικής κοινότητας και η ανάγκη διαφύλαξης των ανεκτίμητων περιουσιακών της στοιχείων ήταν οι βασικές κινητήριες δυνάμεις. Αυτές οι επιχειρήσεις έδωσαν μεγαλύτερη προτεραιότητα στους πόρους, τα έργα και τις επενδύσεις στην καινοτομία. Ως αποτέλεσμα, οι επιχειρήσεις με **κλειστά μοντέλα καινοτομίας** έχουν συχνά αρκετά μεγάλα ερευνητικά τμήματα που παρέχουν πλούτο εσωτερικής γνώσης.

Πρόσφατα, εξελίχθηκε μια νέα προσέγγιση εφεύρεσης γνωστή ως «**ανοικτή καινοτομία**». Αντί να ξεκινά από το μηδέν, ενθαρρύνει τις επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν την εξωτερική γνώση που υπάρχει ήδη. Η δημιουργία συνδέσεων με άλλες επιχειρήσεις, ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, τεχνολογικούς κόμβους και άλλες πηγές γνώσης αντιμετωπίζεται ευνοϊκά με αυτόν τον τρόπο.

Closed Innovation



Open Innovation



Πηγή: <https://www.viima.com/blog/open-innovation>

Κλειστή καινοτομία

Οι έξυπνοι άνθρωποι στον τομέα μας εργάζονται για εμάς

Ανοικτή Καινοτομία

Δεν δουλεύουν όλοι οι έξυπνοι άνθρωποι για εμάς. Πρέπει να συνεργαστούμε με έξυπνους ανθρώπους εντός και εκτός της εταιρείας μας

Κλειστή καινοτομία	Ανοικτή Καινοτομία
Για να επωφεληθούμε από το R&D, πρέπει να το ανακαλύψουμε, να το αναπτύξουμε και να το στείλουμε μόνοι μας	Το εξωτερικό R&D μπορεί να δημιουργήσει σημαντική αξία. Αντίθετα, το εσωτερικό R&D απαιτεί την δημιουργία μέρους της αξίας
Αν το ανακαλύψουμε μόνοι μας, θα το βγάλουμε πρώτοι στην αγορά	Δεν χρειάζεται να ξεκινήσουμε την έρευνα για να επωφεληθούμε από αυτήν
Η εταιρεία που φέρνει μια καινοτομία στην αγορά πρώτη θα κερδίσει	Η οικοδόμηση ενός καλύτερου επιχειρηματικού μοντέλου είναι καλύτερη από το να φτάσεις πρώτος στην αγορά
Με την δημιουργία περισσότερων και καλύτερων ιδεών στον κλάδο η επιχείρηση θα κερδίσει	Με την καλύτερη δυνατή χρήση των εσωτερικών και εξωτερικών ιδεών μπορεί η επιχείρηση να κερδίσει

ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΑΝΟΙΚΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Μια επιχείρηση έχει μια σειρά από στρατηγικές επιλογές, στην προσπάθειά της να καινοτομήσει, σχετικά με Α) ποιος θα αναπτύσσει την καινοτομία και Β) ποιος θα την αξιοποιεί ως αποτέλεσμα της καινοτομίας. Αυτό το παράδειγμα μας οδηγεί σε τρεις τύπους ανοικτής καινοτομίας:





- **Η διαδικασία από έξω προς τα μέσα:** Η εισερχόμενη καινοτομία αφορά την προμήθεια και την απόκτηση εμπειρογνωμοσύνης εκτός του οργανισμού και τη σάρωση του εξωτερικού περιβάλλοντος για νέες πληροφορίες για τον εντοπισμό, την επιλογή, τη χρήση και την εσωτερίκευση ιδεών. (Παράδειγμα: αγορά διπλώματος ευρεσιτεχνίας από άλλη εταιρεία)
- **Η διαδικασία από μέσα προς τα έξω:** Η εξερχόμενη καινοτομία είναι η σκόπιμη εμπορευματοποίηση και σύλληψη εσωτερικά αναπτυγμένων ιδεών στο εξωτερικό περιβάλλον του οργανισμού. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω της επιλεκτικής αποκάλυψης ενός προϊόντος σε δημοσιογράφους και κριτικούς ή μέσω της επιλεκτικής πώλησης της τεχνολογίας ή της υπηρεσίας σε πελάτες με σκοπό τη λήψη σχολίων. (Παράδειγμα: παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης διπλώματος ευρεσιτεχνίας σε άλλη εταιρεία)
- **Η συζευγμένη διαδικασία:** Η τρίτη διαδικασία αφορά συμμαχίες με συμπληρωματικότητες, στις οποίες υπάρχει ταυτόχρονη ροή γνώσης από μέσα προς τα έξω και από έξω προς τα μέσα. Η συνδυαστική διαδικασία αφορά προϊόντα συν-δημιουργίας μέσω στρατηγικών συμμαχιών, κοινοπραξιών και άλλων συνεργατικών μεθόδων.

ΟΦΕΛΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ








Η συνεργασία με τους φορείς ενός οικοσυστήματος καινοτομίας είναι εξαιρετικά σημαντική για τη δημιουργία της βάσης για μια επιτυχημένη επιχείρηση. Τα κύρια οφέλη από τη συνεργασία στο οικοσύστημα καινοτομίας παρατίθενται παρακάτω:



- Μείωση του κόστους καινοτομίας
- Ταχύτερη μετάβαση στην αγορά
- Ενίσχυση της προβολής των προϊόντων
- Προσέλκυση δυνητικών επενδυτών
- Καλύτερη πρόσβαση σε ειδικευμένα άτομα, υποδομές, πελάτες και προμηθευτές, εργατικό δυναμικό
- Αύξηση της πρόσβασης στην εμπειρογνωμοσύνη, τη γνώση και τις τάσεις της βιομηχανίας
- Δημιουργία υποψήφιων πελατών

ΤΥΠΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΣΕ ΕΝΑ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ⁵

	ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ	Τα ερευνητικά ιδρύματα είναι ζωτικής σημασίας για την καινοτομία λόγω του ρόλου τους στη δημιουργία και τη διάδοση της γνώσης και αποτελούν πρωταρχικό εργαλείο για τις κυβερνήσεις που επιδιώκουν να προωθήσουν την έρευνα και την καινοτομία στις οικονομίες τους.
	ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ & ΕΠΙΤΑΧΥΝΤΕΣ	Οι θερμοκοιτίδες και οι επιταχυντές διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στο οικοσύστημα καινοτομίας, παρέχοντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον για νεοσύστατες και νεοσύστατες εταιρείες
	ΑΓΓΕΛΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ	Οι Άγγελοι επενδυτές διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο βοηθώντας τις ταχέως αναπτυσσόμενες μικρές επιχειρήσεις να ξεπεράσουν τα συνηθισμένα κενά χρηματοδότησης. Μερικές φορές μπορούν να προωθήσουν άμεσα τις καινοτομίες λαμβάνοντας θέση στο διοικητικό συμβούλιο της νεοσύστατης επιχείρησης
	ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	Ένας επενδυτής επιχειρηματικών κεφαλαίων (venture capitalist) είναι ένας επενδυτής που είτε παρέχει κεφάλαια σε νεοσύστατες επιχειρήσεις είτε

⁵ <https://www.idiainnovation.org/ecosystem-actors>

		υποστηρίζει μικρές εταιρείες που επιθυμούν να επεκταθούν αλλά δεν έχουν πρόσβαση στις αγορές μετοχών
	ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	Οι εταιρείες ιδιωτικών επενδυτικών κεφαλαίων διαχειρίζονται χρήματα που δεσμεύονται από συνταξιοδοτικά ταμεία, άλλους θεσμικούς επενδυτές και ιδιώτες υψηλής καθαρής θέσης
	ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ	Οι κυβερνήσεις διαδραματίζουν πολλούς κρίσιμους ρόλους στην προώθηση της καινοτομίας, κυρίως όσον αφορά τη δημιουργία ενός υποστηρικτικού πολιτικού και ρυθμιστικού περιβάλλοντος στο οποίο λειτουργούν οι νεοσύστατες επιχειρήσεις
	ΦΙΛΟΙ & ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ	Για πολλούς καινοτόμους, ο κύκλος υποστήριξης των φίλων και της οικογένειάς τους θα είναι συχνά κρίσιμος για να τους βοηθήσει να προωθήσουν την ιδέα τους
	ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΤΩΝ ΠΟΛΙΤΩΝ	Οι Οργανώσεις της Κοινωνίας των Πολιτών είναι μια υποομάδα οργάνωσεων που ιδρύονται από πολίτες και δραστηριοποιούνται σε τοπικό, εθνικό ή διεθνές επίπεδο
	ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ	Οι αναπτυξιακοί οργανισμοί τείνουν να επικεντρώνονται στην υποστήριξη φορέων καινοτομίας σε πολύ πρώιμο στάδιο, βοηθώντας τους με σχετικά μικρά ποσά χρηματοδότησης κεφαλαίων εκκίνησης να αναπτύξουν / δοκιμάσουν την ιδέα τους
	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ (Ανθρώπινο Κεφάλαιο)	Οι άνθρωποι βρίσκονται στο επίκεντρο ενός οικοσυστήματος και η ταχύτητα και η αποτελεσματικότητα της διαδικασίας μέσω της οποίας σχεδιάζεται, δοκιμάζεται, προσαρμόζεται και κλιμακώνεται μια καινοτομία εξαρτάται από την ποιότητα των ανθρώπων που συμμετέχουν στη διαδικασία.
	ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	Μια start up είναι μια εταιρεία που εργάζεται για την επίλυση ενός προβλήματος όπου η λύση δεν είναι προφανής και η επιτυχία δεν είναι εγγυημένη.

	ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ ΚΑΙ ΜΕΣΑΖΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	<p>Ο ρόλος τους είναι να συνδέουν οργανισμούς εντός ενός οικοσυστήματος καινοτομίας και να διευκολύνουν τη μεταφορά ιδεών, τεχνολογίας και άλλων πόρων που συμβάλλουν στην εμπορευματοποίησή τους σε κλίμακα.</p>
	ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	<p>Οι πρωτοβουλίες υπό την ηγεσία των επιχειρήσεων, όπως οι συμπράξεις έρευνας και ανάπτυξης, οι πλατφόρμες ανταλλαγής γνώσεων, η μεταφορά τεχνολογίας και δεξιοτήτων και οι επενδύσεις σε υποδομές, έχουν τη δυνατότητα να λειτουργήσουν ως καταλύτης, να αναπτύξουν και να κλιμακώσουν την καινοτομία, παρέχοντας παράλληλα γόνιμο έδαφος για την εμφάνιση μελλοντικής καινοτομίας.</p>

ΜΕ ΠΟΙΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΗΣΕΤΕ;

Για την ανάπτυξη και την αξιοποίηση της καινοτομίας, υπάρχει μια ποικιλία τύπων συνεργατών με τους οποίους μια επιχείρηση μπορεί να καινοτομήσει.

- Πάροχοι υπηρεσιών R&D
- Συμπληρωματικοί εταίροι
- Πελάτες
- Χρήστες
- Προμηθευτές
- Ανταγωνιστές
- Κοινότητες
- Πλήθος

ΠΩΣ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΗΝ ΑΝΟΙΚΤΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ - ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η ακόλουθη μεθοδολογία έχει αναπτυχθεί στο πλαίσιο του έργου H2020 [INSPIRE](https://inspire.load.digital/) και_ έχει ως στόχο να σας βοηθήσει να κατανοήσετε τις επιχειρηματικές προκλήσεις, τις ικανότητες και τους πόρους σας, καθώς και να προσδιορίσετε τις ανάγκες συνεργασίας σας. Το εργαλείο που αναπτύχθηκε για την υποστήριξη αυτής της διαδικασίας ονομάζεται INSPIRE Canvas (<https://inspire.load.digital/>).

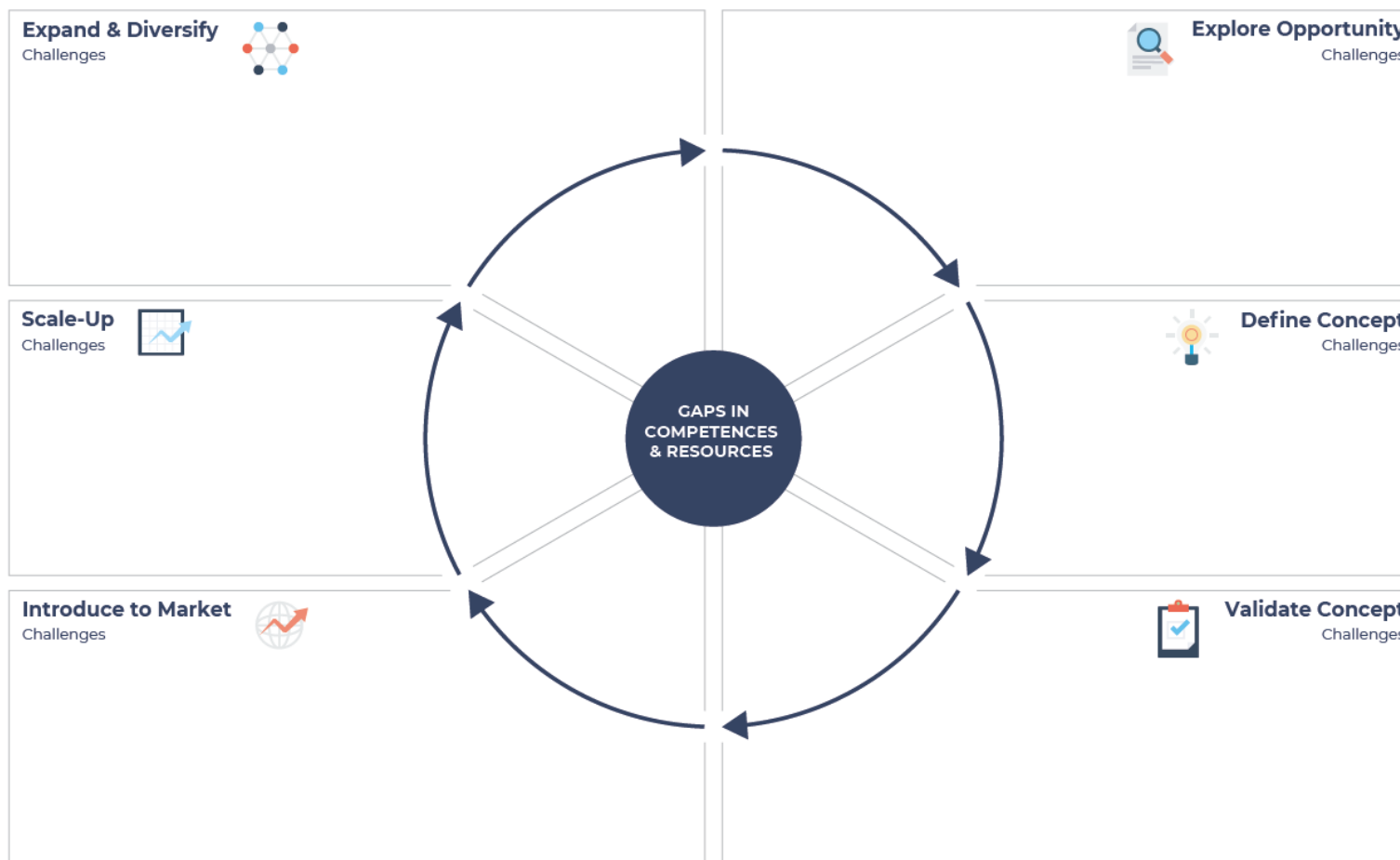
Η μεθοδολογία περιλαμβάνει δύο σημαντικά στάδια για να σας βοηθήσει να κατανοήσετε τα κενά στις ικανότητες και τους πόρους και να σας υποστηρίξει να χειριστείτε την καινοτομία μέσω συνεργασιών.

Το πρώτο στάδιο ονομάζεται «Το Ταξίδι της Καινοτομίας - Εντοπισμός Προκλήσεων και Κενών στις Ικανότητες και τους Πόρους» και περιλαμβάνει μια διαδικασία 4 βημάτων και το δεύτερο στάδιο ονομάζεται «Διαχείριση Ανοικτής Καινοτομίας - Ανάπτυξη Σχεδίου Δράσης».

1ο Στάδιο: «Το Ταξίδι της Καινοτομίας - Εντοπισμός Προκλήσεων και Κενών σε Ικανότητες & Πόρους»

Το στάδιο αυτό συνοδεύεται από τον καμβά που απεικονίζεται στην εικόνα 1.

Company	Created by
Project	Date



Σχήμα 1: 1ο Στάδιο: "The Innovation Journey - Identifying Challenges and Gaps in Competences & Resources" (έργο INSPIRE)

Τα 4 βήματα για τον εντοπισμό κενών σε ικανότητες και πόρους παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

ΒΗΜΑΤΑ	ΟΡΙΣΜΟΣ
✓ ΒΗΜΑ 1	Προσδιορίστε σε ποιο στάδιο του Ταξιδιού Καινοτομίας ανήκει η τρέχουσα πρόκλησή σας: Διερεύνηση Ευκαιριών / Ορισμός Έννοιας / Επικύρωση Ιδέας / Εισαγωγή στην Αγορά / Κλιμάκωση / Επέκταση & Διαφοροποίηση. Σκεφτείτε ποιες εσωτερικές ικανότητες και πόρους έχετε ήδη για να σας βοηθήσουν να αντιμετωπίσετε την τρέχουσα πρόκληση.
✓ ΒΗΜΑ 2	Προσδιορίστε ποιες ικανότητες και πόροι λείπουν από την εταιρεία σας (δηλαδή ποια είναι τα κενά στην τεχνογνωσία, την εξειδίκευση, τον εξοπλισμό, άλλους πόρους...) που σας εμποδίζουν να αντιμετωπίσετε την τρέχουσα πρόκληση. Αναλογιστείτε τα κενά ικανοτήτων και πόρων που προσδιορίσατε σε προηγούμενα στάδια, καθώς και στο τρέχον στάδιο. Ίσως χρειαστεί να λάβετε εξωτερική βοήθεια για κενά των προηγούμενων σταδίων, προτού μπορέσετε να επικεντρωθείτε στην τρέχουσα πρόκληση.
✓ ΒΗΜΑ 3	Εξετάστε ποιες μελλοντικές προκλήσεις βρίσκονται μπροστά σας και ποιες εσωτερικές ικανότητες και πόρους έχετε ήδη για να αντιμετωπίσετε αυτές τις προκλήσεις. Προσδιορίστε τα επερχόμενα κενά ικανοτήτων και πόρων και πώς αυτά μπορεί να επηρεάσουν την ολοκλήρωση του ταξιδιού.
✓ ΒΗΜΑ 4	Εισάγετε τα αποτελέσματα αυτού του σταδίου της άσκησης στη Διαχείριση της Ανοικτής Καινοτομίας (επόμενο στάδιο): βάλτε τα συμπεράσματά σας από το βήμα 2 στο πλαίσιο «Τρέχοντα κενά στις ικανότητες και τους πόρους». βάλτε τα συμπεράσματά σας από το βήμα 3 στο πλαίσιο «Μελλοντικά κενά στις ικανότητες και τους πόρους». Για να συνεχίσετε, ανατρέξτε στο επόμενο σύνολο οδηγιών για την ενότητα Διαχείριση Ανοικτής Καινοτομίας.

2ο Στάδιο: «Διαχείριση Ανοικτής Καινοτομίας - Ανάπτυξη Σχεδίου Δράσης»

Το στάδιο αυτό συνοδεύεται από τον καμβά που απεικονίζεται στο Σχήμα 2. Στόχος του είναι να σας υποστηρίξει να αναπτύξετε ένα σχέδιο δράσης για τη διαχείριση της Ανοικτής Καινοτομίας

Company	Created by
Project	Date

<p>Current gaps in Competences & Resources</p> <p>Which Competences & Resources are needed from external partners to address the current innovation challenge(s) of your business?</p>	<p>Prepare the business for partnership</p> <p>Which resources should be mobilised to enable the partnership? What changes in operations are necessary to implement the partnership? What aspects of the organisational culture need to be developed to enable a smooth partnership? What changes should be made to the business model to enable effective partnership?</p>	<p>OI outcome KPIs</p> <p>What are the outcomes expected of the partnership?</p> <p>Examples:</p> <ul style="list-style-type: none"> Successful proof of concept Validation of new technology, product or service Creation of a working prototype Obtaining IPR for the new product Development of a new product Reduction of development time Scale production
<p>Future gaps in Competences & Resources</p> <p>Which Competences & Resources are needed from external partners to address the potential future innovation challenge(s) of your business?</p>	<p>Work with a partner/crowd</p> <p>What is the best model for the partnership (e.g. co-development, licensing...)? What is the best legal structure and what can be negotiated (e.g. IP, royalties...)? What is the best financial model (costs and revenue sharing)? What about joint project management guidelines? What platform should be used to work with the crowd?</p>	
<p>Find the right partner</p> <p>What is the scope of the partnership? Who are the potential partners? What are the criteria to select and assess the most adequate partner?</p>	<p>Deal with conflicts</p> <p>What is the shared vision of the project? Which are the mechanisms used to build trust and integrate teams? How are conflicts managed and resolved?</p>	<p>Business growth KPIs</p> <p>What are the business growth outcomes expected of the partnership?</p> <p>Examples:</p> <ul style="list-style-type: none"> Increase in revenue due to new products Increase in revenue due to access to new markets Increase in profits due to new products / services Increase in profits due to lower development / production costs

Σχήμα 2 2ο Στάδιο: "Διαχείριση Ανοικτής Καινοτομίας - Ανάπτυξη Σχεδίου Δράσης" (έργο INSPIRE)

Για να συμπληρώσετε κάθε πλαίσιο που απεικονίζεται στον καμβά στην εικόνα 2, ακολουθήστε τις παρακάτω οδηγίες:

ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ KAMBA	KATEΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ
✓ Τρέχοντα και μελλοντικά κενά στις ικανότητες και τους πόρους	Παρουσιάστε τα τρέχοντα κενά ικανοτήτων και πόρων και τα κενά μελλοντικών ικανοτήτων και πόρων πριν συνεχίσετε.
✓ Βρείτε τον κατάλληλο συνεργάτη	Αναλογιστείτε τα τρέχοντα και μελλοντικά κενά σας στις Ικανότητες και τους Πόρους. Τι είδους συνεργάτες θα μπορούσαν να σας βοηθήσουν με βάση τα κενά που έχετε εντοπίσει;
✓ Προετοιμάστε την επιχείρησή για συνεργασία	Εξετάστε εάν η επιχείρησή σας είναι έτοιμη για μια τέτοια συνεργασία. Ίσως χρειαστεί να κάνετε κάποιες αλλαγές εσωτερικά για να το αντιμετωπίσετε καλύτερα.
✓ Συνεργαστείτε με έναν συνεργάτη/πλήθος	Η συνεργασία με έναν συνεργάτη μπορεί να έχει τις δικές της προκλήσεις, οπότε είναι καλή ιδέα να αφιερώσετε χρόνο για να ξεκαθαρίσετε τα βασικά.
✓ Αντιμετώπιση συγκρούσεων	Επαναλάβετε για την Αντιμετώπιση συγκρούσεων.
✓ Βασικοί δείκτες επιδόσεων αποτελεσμάτων ΟΙ	Ορίστε συγκεκριμένους στόχους για να δείτε πώς λειτουργεί η συνεργασία στα πλαίσια της ανοιχτής καινοτομίας.
✓ KPIs επιχειρηματικής ανάπτυξης	Μην ξεχάσετε να θέσετε ορισμένους στόχους και για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

Εξωτερικοί σύνδεσμοι:

<https://www.idiainnovation.org/ecosystem-actors>

<https://www.forbes.com/sites/theyec/2022/12/20/the-importance-of-a-business-network-and-how-to-build-a-strong-one/?sh=63d80cfb1392>

<https://advancedbusinessabilities.com/why-is-networking-important-for-entrepreneurs/>

[INSPIRE Open Innovation toolbox](#)

<https://inspire.load.digital/>

<https://www.inspire-smes.info/index.php>

https://www.youtube.com/watch?v=n_vgcxG0y88

[Open Innovation cases](#)

[The Open Innovation Model](#)

Παραπομπές

Explicating open innovation: Clarifying an emerging paradigm for understanding innovation, Chesbrough and Bogers, 2014

Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology” (2003)

Chesbrough, H. (2003), “Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology“, Harvard Business School Press.

Bringing business clusters into the mainstream of economic development, Stuart Rosenfeld

[INSPIRE Open Innovation toolbox](#)

ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ

Στόχοι

Το παρόν κεφάλαιο στοχεύει στο να παρέχει βασικές γνώσεις σχετικά με τη σημασία των ψηφιακών πλατφορμών για την υποστήριξη της ανάπτυξης και της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων. Οι ψηφιακές πλατφόρμες έχουν σημαντική επίδραση στις επιχειρήσεις σε διάφορους κλάδους. Μερικές από τις κύριες επιπτώσεις των ψηφιακών πλατφορμών στις επιχειρήσεις περιλαμβάνουν αυξημένη αποδοτικότητα, μεγαλύτερη εμβέλεια και βελτιωμένη εμπειρία πελατών, βελτιωμένα δεδομένα.

Συνολικά, οι ψηφιακές πλατφόρμες έχουν επανασχεδιάσει τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να λειτουργούν με μεγαλύτερη αποδοτικότητα, να προσελκύουν νέους πελάτες και να βελτιώνουν την απόδοσή τους. Ως εκ τούτου, έχουν γίνει μία κρίσιμη συνιστώσα της επιχειρηματικής στρατηγικής για εταιρείες σε διάφορους κλάδους.

Προσδοκώμενα αποτελέσματα

- Ορισμός της έννοιας της ψηφιακής πλατφόρμας
- Κατανόηση βασικών εννοιών που αφορούν τους τύπους και τα χαρακτηριστικά των ψηφιακών πλατφορμών
- Κατανόηση των οφελών που προσφέρουν οι ψηφιακές πλατφόρμες στις επιχειρήσεις

ΙΣΤΟΡΙΚΟ/ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

Η έλευση της ψηφιακής επανάστασης έχει επιτρέψει στους οργανισμούς να μετασχηματίσουν τις διάφορες επιχειρηματικές τους δραστηριότητες και διαδικασίες με σκοπό την επίτευξη μεγαλύτερης ανάπτυξης για να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τον έντονο ανταγωνισμό. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός έχει ενισχύσει τη δημιουργία προηγμένων ψηφιακών πλατφορμών που αξιοποιούν τις τελευταίες τεχνολογίες και δίνουν την ευκαιρία στις εταιρίες να αναπτύξουν νέες επιχειρηματικές στρατηγικές, να κατακτήσουν την αγορά, να παρέχουν εξαιρετικές εμπειρίες στους πελάτες και να δημιουργήσουν νέες μορφές δημιουργίας αξίας και καινοτομίας.

Τι είναι οι ψηφιακές πλατφόρμες;

Οι ψηφιακές πλατφόρμες είναι διαδικτυακά συστήματα βασισμένα σε λογισμικό που επιτρέπουν σε διάφορα μέρη, όπως άτομα ή επιχειρήσεις, να αλληλοεπιδρούν και να πραγματοποιούν συναλλαγές μεταξύ τους. Αυτές οι πλατφόρμες σχεδιάζονται για να διευκολύνουν την επικοινωνία, τη συνεργασία και το εμπόριο, και βασίζονται σε ψηφιακές τεχνολογίες όπως το διαδίκτυο, οι κινητές δικτυακές συνδέσεις και το υπολογιστικό νέφος.

Μια ψηφιακή πλατφόρμα είναι μια λύση λογισμικού που επιτρέπει στους οργανισμούς να παρέχουν αποτελεσματικά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους μέσω ηλεκτρονικών επιχειρήσεων. Σύμφωνα με την Gartner, αυτές οι πλατφόρμες υπάρχουν σε διάφορα επίπεδα, από υψηλού επιπέδου πλατφόρμες που παρέχουν ένα μοντέλο επιχειρηματικής λειτουργίας έως χαμηλού επιπέδου πλατφόρμες που προσφέρουν τεχνολογία ή/και επιχειρησιακές ικανότητες για άλλα προϊόντα ή υπηρεσίες προκειμένου να παρέχουν τις δικές τους επιχειρησιακές ικανότητες.

Στην ουσία της, μια ψηφιακή πλατφόρμα είναι ένα μοντέλο επιχείρησης που ενεργοποιείται από την τεχνολογία και διευκολύνει τις ανταλλαγές μεταξύ δύο ή περισσότερων αλληλοεξαρτώμενων ομάδων. Με το να φέρνει κοντά διάφορους επιχειρηματικούς χρήστες, η πλατφόρμα τους επιτρέπει να πραγματοποιούν συναλλαγές μεταξύ τους και να δημιουργούν αξία για την εταιρία.

Οι ψηφιακές πλατφόρμες επιτρέπουν στις εταιρείες να μοιράζονται γρήγορα ποιοτικές και ακριβείς πληροφορίες με τους χρήστες, προωθώντας τη συνεργασία και την καινοτομία στη δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Συνδέοντας διάφορες πτυχές της επιχείρησης, οι ψηφιακές πλατφόρμες δημιουργούν ισχυρές επιδράσεις δικτύου, αυξάνοντας την αξία όσο περισσότερα μέλη συμμετέχουν.

Η ενσωμάτωση διεπαφών προγραμματισμού εφαρμογών (Application Programming Interfaces- APIs) τρίτων μπορεί να επιταχύνει την ανάπτυξη των ψηφιακών πλατφορμών, επιτρέποντας στους συμμετέχοντες να μοιράζονται δεδομένα και να δημιουργούν νέες υπηρεσίες. Πολλές ψηφιακές πλατφόρμες είναι διαθέσιμες ως υπηρεσία (as a service), χρησιμοποιώντας σύγχρονες τεχνολογικές αρχιτεκτονικές. Οι ψηφιακές πλατφόρμες λειτουργούν υπό σαφείς συνθήκες διακυβέρνησης που προστατεύουν την ιδιοκτησία των δεδομένων και την πνευματική ιδιοκτησία και προάγουν την εμπιστοσύνη μεταξύ των χρηστών.

Χαρακτηριστικά, μορφές και δυνατότητες μίας ψηφιακής πλατφόρμας.

Τα κύρια χαρακτηριστικά των ψηφιακών πλατφόρμων μπορούν να περιγραφούν ως εξής:

Επιτρέποντας στις εταιρείες να αξιοποιήσουν την επιταχυνόμενη επιχειρηματική ανάπτυξη, οι ψηφιακές πλατφόρμες έχουν επανασχεδιάσει το ανταγωνιστικό τοπίο σε όλους τους κλάδους.

Ανοιχτά και διαμοιραζόμενα δεδομένα - Οι ψηφιακές πλατφόρμες επιτρέπουν στους οργανισμούς να έχουν πρόσβαση σε ανοιχτά και διαμοιραζόμενα δεδομένα που μπορούν να αξιοποιηθούν με έξυπνο τρόπο από ειδικούς για να αποκτηθούν γνώσεις σχετικά με τον κλάδο και να δημιουργηθούν νέες μορφές αξίας. Αυτό επιτρέπει επίσης στις εταιρείες να παρακολουθούν τη συμπεριφορά των πελατών μεγάλης κλίμακας, προωθώντας τη διαφάνεια στις επιχειρηματικές διαδικασίες και την ακρίβεια στη διαχείριση των δεδομένων επιτρέποντας σε όλους τους συμμετέχοντες πρόσβαση στα δεδομένα.

Επίδραση δικτύου- Η εφαρμογή μιας ψηφιακής πλατφόρμας συγκεντρώνει διάφορους χρήστες ενός επιχειρηματικού οικοσυστήματος κάτω από ένα κοινό ταβάνι, επιτρέποντας σε εταίρους και εμπόρους να προσελκύσουν περισσότερους πελάτες και να μοιραστούν το βάρος της δημιουργίας μίας αγοράς. Αυτό το αποτέλεσμα δικτύου είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για επιχειρήσεις που θέλουν να συνδέσουν χρήστες όπως οργανισμούς, προμηθευτές/πωλητές και τελικούς πελάτες.

Σύγκλιση Τεχνολογιών- Προηγμένες τεχνολογίες όπως το υπολογιστικό νέφος, η τεχνητή νοημοσύνη, η μηχανική μάθηση, η αυτοματοποίηση, το βιομηχανικό διαδίκτυο, η αναλυτική επεξεργασία δεδομένων και η κινητικότητα μπορούν να αξιοποιηθούν κατά την ανάπτυξη μιας ψηφιακής πλατφόρμας. Μια προσέγγιση υπηρεσιών με ευελιξία, επεκτασιμότητα και δυνατότητα επικοινωνίας μπορεί να βοηθήσει μικρούς και μεγάλης κλίμακας οργανισμούς να ενσωματώσουν επιχειρηματικές διαδικασίες, υποδομές και λογισμικό, μειώνοντας τα επίπεδα επένδυσης, το κόστος εξυπηρέτησης και τον χρόνο εισαγωγής στην αγορά. Το μεγάλο πλεονέκτημα μιας ψηφιακής πλατφόρμας για τις επιχειρήσεις είναι η γρήγορη και εύκολη πρόσβαση σε νέες αγορές και κανάλια διανομής χωρίς το πλήρη κόστος μιας επένδυσης σε πλατφόρμα από την αρχή.

Οι ψηφιακές πλατφόρμες μπορούν να πάρουν πολλές διαφορετικές μορφές, συμπεριλαμβανομένων των ισότοπων κοινωνικών μέσων ενημέρωσης, των αγορών ηλεκτρονικού εμπορίου, των διαδικτυακών κοινοτήτων, των πλατφορμών κοινής χρήσης από αντίστοιχους χρήστες και πολλά άλλα. Ορισμένα παραδείγματα γνωστών ψηφιακών πλατφορμών περιλαμβάνουν τα παρακάτω: Facebook, Amazon, Airbnb, Uber, και Etsy.

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά των ψηφιακών πλατφορμών είναι η ικανότητά τους να δημιουργούν αποτελέσματα δικτύου, όπου η αξία της πλατφόρμας αυξάνεται όσο περισσότεροι άνθρωποι τη χρησιμοποιούν. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία πολύ μεγάλων και ισχυρών πλατφορμών με σημαντική αγοραστική δύναμη και επιρροή. Ωστόσο, οι ψηφιακές πλατφόρμες έχουν αντιμετωπίσει κριτική και υπόκεινται σε ρυθμιστικό έλεγχο για θέματα όπως η ιδιωτικότητα των δεδομένων, η διαχείριση περιεχομένου και ο ανταγωνισμός.

Οι ψηφιακές πλατφόρμες είναι διαδικτυακά συστήματα που διευκολύνουν την ανταλλαγή αγαθών, υπηρεσιών ή πληροφοριών μεταξύ διαφορετικών ομάδων χρηστών. Παρακάτω παραθέτονται μερικοί κοινοί τύποι ψηφιακών πλατφορμών:

- Πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου: Αυτές είναι πλατφόρμες που διευκολύνουν την αγορά και πώληση αγαθών και υπηρεσιών μέσω του διαδικτύου. Παραδείγματα περιλαμβάνουν την Amazon, την Alibaba και το eBay.
- Πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης: Αυτές είναι πλατφόρμες που επιτρέπουν στους χρήστες να δημιουργούν και να μοιράζονται περιεχόμενο με άλλους, καθώς και να συνδέονται και να επικοινωνούν με άλλους χρήστες. Παραδείγματα περιλαμβάνουν το Facebook, το Twitter και το Instagram.
- Πλατφόρμες κοινής οικονομίας: Αυτές είναι πλατφόρμες που επιτρέπουν στους χρήστες να μοιράζονται ή να νοικιάζουν περιουσιακά στοιχεία, όπως αυτοκίνητα ή κατοικίες, με άλλους. Παραδείγματα περιλαμβάνουν το Airbnb, το Uber και το Lyft.
- Διαδικτυακές αγορές: Αυτές είναι πλατφόρμες που επιτρέπουν σε πολλούς πωλητές να προσφέρουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους σε ένα μεγάλο σύνολο αγοραστών. Παραδείγματα περιλαμβάνουν το Etsy, το TaskRabbit και το Fiverr.
- Πλατφόρμες περιεχομένου: Αυτές είναι πλατφόρμες που παρέχουν πρόσβαση σε ψηφιακό περιεχόμενο, όπως μουσική, ταινίες και βιβλία. Παραδείγματα περιλαμβάνουν το Spotify, το Netflix και το Kindle.
- Πλατφόρμες χρηματοδότησης μέσω crowdfunding: Αυτές είναι πλατφόρμες που επιτρέπουν σε άτομα ή οργανισμούς να συγκεντρώνουν κεφάλαια από ένα μεγάλο αριθμό ανθρώπων για τη χρηματοδότηση ενός έργου ή μιας επιχείρησης. Παραδείγματα περιλαμβάνουν το Kickstarter και το Indiegogo.
- Πλατφόρμες διαδικτυακής μάθησης: Αυτές είναι πλατφόρμες που παρέχουν διαδικτυακά μαθήματα και εκπαιδευτικούς πόρους σε μαθητές. Παραδείγματα περιλαμβάνουν το Udemy, το Coursera και το edX.
- Gig economy Platforms: Αυτές είναι πλατφόρμες που επιτρέπουν σε άτομα να προσφέρουν τις υπηρεσίες ή τις δεξιότητές τους με βάση την απασχόληση προσωρινής ή ανεξάρτητης βάσης. Παραδείγματα περιλαμβάνουν το Upwork, το Freelancer και το Guru.

Οι δυνατότητες που προσφέρονται από μια ψηφιακή πλατφόρμα τις κατηγοριοποιούν επίσης σε δύο κύριους τύπους πλατφορμών:

Βασικές ψηφιακές πλατφόρμες - Οι ψηφιακές πλατφόρμες επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται στο διαδίκτυο, παρέχοντας όλες τις απαραίτητες δυνατότητες για τη βελτιστοποίηση των επιχειρηματικών τους διαδικασιών. Αυτές οι πλατφόρμες προσφέρουν δυνατότητες ηλεκτρονικού εμπορίου για την πώληση προϊόντων online και επιτρέπουν ψηφιακές συναλλαγές με προμηθευτές, λιανοπωλητές και πελάτες. Αυτά είναι κοινά χαρακτηριστικά που βρίσκονται σχεδόν σε όλες τις δημοφιλείς ψηφιακές πλατφόρμες.

Προηγμένες ψηφιακές πλατφόρμες - Οι κορυφαίες ψηφιακές πλατφόρμες παρέχουν περισσότερα από μία απλή διαχείριση προϊόντων, περιεχομένου και εμπορικών συναλλαγών. Με μια προσαρμοσμένη ψηφιακή πλατφόρμα, οι επιχειρήσεις μπορούν να διαχειρίζονται πληροφορίες πελατών, πωλητών, προμηθευτών και διανομέων, καθώς και όλες τις λειτουργίες μάρκετινγκ για την προώθηση και την ανάπτυξη της επιχείρησής τους χρησιμοποιώντας μια μόνο πλατφόρμα. Ουσιαστικά, μια προηγμένη ψηφιακή πλατφόρμα περιλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες που απαιτούνται για τη φάση μετά την παραγωγή.

Πλαίσια ανάπτυξης ψηφιακών πλατφορμών

Η Διαχείριση Πληροφοριών Προϊόντος (Product Information Management - PIM) είναι κρίσιμη για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να πωλούν προϊόντα online, καθώς τις επιτρέπει να διαχειρίζονται μεγάλους όγκους πληροφοριών προϊόντος με δομημένο και λογικό τρόπο. Μια σύγχρονη ψηφιακή πλατφόρμα με δυνατότητες PIM μπορεί να παρέχει υποστήριξη για πολλές γλώσσες και νομίσματα, διευκολύνοντας την κατανάλωση πληροφοριών από τους πελάτες-στόχους. Οι δυνατότητες PIM περιλαμβάνουν τη μοντελοποίηση, διαχείριση, ολοκλήρωση, παράδοση και ποιότητα/σημασιολογική ανάλυση των προϊόντων, καθώς και τη διαχείριση ροής εργασιών.

Μια ψηφιακή πλατφόρμα εμπειρίας (Digital Experience Platform - DXP) ή σύστημα διαχείρισης περιεχομένου (Content Management System - CMS) επιτρέπει στις επιχειρήσεις να πραγματοποιούν αλλαγές στο περιεχόμενο του ιστοτόπου τους ανάλογα με τις αλλαγές των επιχειρηματικών αναγκών και των προσδοκιών των πελατών. Η προηγμένη ψηφιακή πλατφόρμα υποστηρίζει πολλές γλώσσες, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να δημιουργήσουν ιστότοπους στην γλώσσα προγραμματισμού που επιθυμούν και να τους προωθήσουν σε διάφορες γλώσσες. Οι δυνατότητες DXP/CMS περιλαμβάνουν τη διαχείριση προσωποποιημένων εμπειριών, την παροχή ενός ενιαίου πηγαιού υλικού, πολυκαναλική δημοσίευση, περιεχόμενο, εμπόριο, πλαισίωση, αυτοματοποίηση μάρκετινγκ, επεκτασιμότητα και χρηστικότητα.

Η Διαχείριση Ψηφιακών Περιουσιακών Στοιχείων (Digital Asset Management - DAM) επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαχειρίζονται όλα τα ψηφιακά τους περιουσιακά στοιχεία, όπως εικόνες, βίντεο, πνευματικά δικαιώματα, πολιτικές, κανόνες και κανονισμούς, έγγραφα και άλλα αρχεία, στην προτιμώμενη τους μορφή. Οι δυνατότητες του DAM περιλαμβάνουν τη συγκέντρωση των ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων, τη διαχείριση των μεταδεδομένων, την επέκταση του δικτυακού τόπου των περιουσιακών στοιχείων, τη διαχείριση της ροής εργασιών και την παράδοση των ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων.

Μια ψηφιακή πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου απλοποιεί τον πολύπλοκο ψηφιακό μετασχηματισμό δημιουργώντας εξατομικευμένες εμπειρίες για στοχευμένους χρήστες, επιτρέποντας σε κατασκευαστές και εμπόρους να διαχειρίζονται εύκολα τις επιχειρήσεις τους στον τομέα του B2B και B2C. Οι δυνατότητες του ψηφιακού εμπορίου περιλαμβάνουν πλαίσιο για B2B και B2C ηλεκτρονικό εμπόριο, διαχείριση εμπειρίας πελατών, ηλεκτρονικό εμπόριο για PIM, διαχείριση καταλόγων και πολύπλοκη διαχείριση τιμών προϊόντων.

Μία πλατφόρμα Δεδομένων Πελάτη (Customer Data Platform - CDP) επιτρέπει στις επιχειρήσεις να κατανοήσουν τη συμπεριφορά των πελατών και να προωθήσουν την αλληλεπίδραση με τους πελάτες, βελτιώνοντας έτσι τα ποσοστά μετατροπής. Οι δυνατότητες του CDP περιλαμβάνουν την ολοκλήρωση δεδομένων πελατών, τη μοντελοποίηση, την ενοποίηση προφίλ, την προσωποποίηση πραγματικού χρόνου και την αυτοματοποίηση.

Τέλος, ένα πλαίσιο **Διαχείρισης Κεντρικών Δεδομένων (Master Data Management - MDM)** επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαχειρίζονται όλα τα οργανωτικά τους δεδομένα, συμπεριλαμβανομένων των δεδομένων προϊόντων, πελατών, προμηθευτών/πωλητών, εμπόρων, υπαλλήλων, συνεργατών, λογιστικής και λειτουργιών. Το MDM επιτρέπει στους οργανισμούς να διαχειρίζονται την ιεραρχία, τη δομή, τον έλεγχο, την εμπλουτισμένη πληροφορία και τις εκδόσεις δεδομένων με μεταφράσεις, τεκμηρίωση, περιγραφές και άλλα δεδομένα. Οι δυνατότητες του MDM περιλαμβάνουν τη διαχείριση δεδομένων ποιότητας/σημασιολογικών δεδομένων, διαχείριση ιεραρχίας, ενσωμάτωση πλούσιου περιεχομένου, αποτύπωση αναθεώρησης, ανώτερη συνδεσιμότητα και διαχείριση ροών εργασίας. Η κατανόηση αυτών των πλαισίων είναι κρίσιμη για την κατανόηση πώς μια ψηφιακή πλατφόρμα μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να επιτύχουν τους στόχους τους.

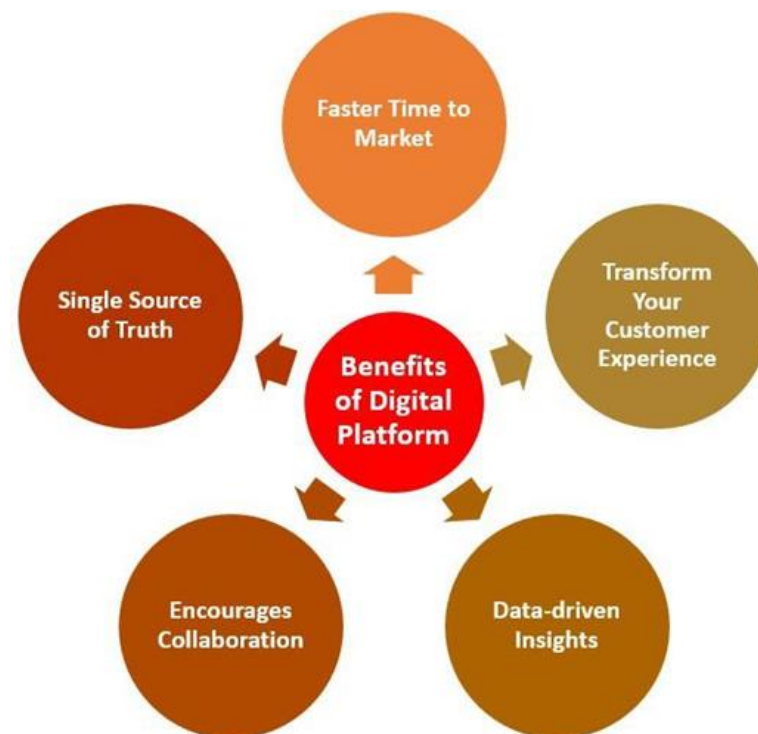
Οι ψηφιακές πλατφόρμες προσφέρουν στις επιχειρήσεις πολλά πλεονεκτήματα, συμπεριλαμβανομένων:

Την ανάπτυξη μιας ψηφιακής πλατφόρμας που θα υποστηρίξει την ανάπτυξη της επιχείρησης

θα μπορούσε να προσφέρει τα ακόλουθα οφέλη:

1 – Ταχύτερος χρόνος κυκλοφορίας στην αγορά: μια ψηφιακή πλατφόρμα απλοποιεί τις

διαδικασίες της επιχείρησης στο διαδίκτυο, παρέχοντας όλα τα απαραίτητα στοιχεία για να καθιερώσει μια ισχυρή παρουσία στο διαδίκτυο. Με την κεντρική διαχείριση των οργανωτικών δεδομένων, η πλατφόρμα επιτρέπει την ταχεία εισαγωγή νέων προϊόντων, παρέχοντας στους πελάτες άμεση πρόσβαση στις προσφορές σας.



2 – Μετασχηματίζει την εμπειρία του πελάτη: Οι πελάτες αναμένουν γρήγορες και αξιόλογες λύσεις στις προκλήσεις τους, και οι επιχειρήσεις πρέπει να επικεντρωθούν στην παροχή μιας άψογης εμπειρίας. Η ανάπτυξη μιας ψηφιακής πλατφόρμας με τις πιο πρόσφατες τεχνολογίες βελτιώνει την εμπειρία του πελάτη, ενισχύοντας τη φήμη και την αξιοπιστία μιας εταιρείας.

3 – Απόκτηση μεγαλύτερης γνώσης μέσω των δεδομένων: αυτό είναι ένα κρίσιμο πλεονέκτημα των ψηφιακών πλατφορμών, καθώς προσφέρουν τη δυνατότητα συλλογής, ενοποίησης και ανάλυσης δεδομένων για τη βελτιστοποίηση των επιχειρησιακών στρατηγικών. Η αξιοποίηση των δεδομένων σε όλο τον οργανισμό βοηθά στη μείωση των λειτουργικών εξόδων και την αύξηση των εσόδων, παρέχοντας ευελιξία, εξατομίκευση, πραγματικού χρόνου ανατροφοδότηση και συνέπεια στους πελάτες.

4 – Δημιουργία και υποστήριξη συνεργιών: μια ψηφιακή πλατφόρμα προωθεί τη συνεργασία ενσωματώνοντας εσωτερικά και εξωτερικά στοιχεία της επιχείρησης σε μια μοναδική πλατφόρμα, επιτρέποντας στις ομάδες να διαχειρίζονται τα δεδομένα και να εργάζονται πιο αποτελεσματικά.

5 – Κατασκευή πλαισίων εμπιστοσύνης: μια ψηφιακή πλατφόρμα παρέχει έναν μοναδικό πηγαίο κώδικα για όλα τα οργανωτικά δεδομένα, επιτρέποντας στην ανώτατη διοίκηση να λαμβάνει ενημερωμένες αποφάσεις βασισμένες σε μια ολιστική εικόνα όλων των δεδομένων από πολλά συστήματα. Η ολοκλήρωση των συστημάτων τρίτων εξασφαλίζει ότι όλα τα δεδομένα διαχειρίζονται με ακρίβεια σε ένα μέρος.

Παραπομπές

<https://www.adobe.com/acrobat/resources/digital-entrepreneurship-starting-a-business-online.html>

<https://startup.google.com/>

<https://pimcore.com/en/resources>

<https://www.techtarget.com/searchcontentmanagement/definition/What-is-digital-asset-management>

<https://www.credencys.com/blog/>

<https://openasset.com/digital-asset-management/>

Τεχνολογίες ΤΠΕ για την ενίσχυση της δημιουργικότητας και των ψηφιακών επιχειρηματικών μοντέλων

Στόχοι

Στον σημερινό ψηφιακό κόσμο με τους γρήγορους ρυθμούς, οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι δημιουργικές και καινοτόμες για να παραμείνουν μπροστά από τον ανταγωνισμό. Ένας τρόπος για να επιτευχθεί αυτό είναι η χρήση εργαλείων και τεχνολογιών ΤΠΕ για την ενίσχυση της δημιουργικότητας και την ανάπτυξη ψηφιακών επιχειρηματικών μοντέλων.



Πόσο σημαντικές είναι οι ΤΠΕ;

Οι ΤΠΕ έχουν γίνει ουσιαστικό μέρος της καθημερινής ζωής και χρησιμοποιούνται ευρέως σε διάφορους κλάδους, συμπεριλαμβανομένης της εκπαίδευσης, της υγειονομικής περίθαλψης, της χρηματοδότησης, της ψυχαγωγίας και πολλών άλλων. Έχουν επίσης μεταμορφώσει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι επικοινωνούν, εργάζονται και έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες, οδηγώντας σε αυξημένη αποτελεσματικότητα, παραγωγικότητα και συνεργασία.

ΟΡΙΣΜΟΣ

Τεχνολογίες Πληροφοριών και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) είναι ένας ευρύς όρος που περιλαμβάνει όλες τις τεχνολογίες και τα εργαλεία που χρησιμοποιούνται για τη συλλογή, επεξεργασία, αποθήκευση και διάδοση πληροφοριών. Οι ΤΠΕ περιλαμβάνουν συσκευές υλικού όπως υπολογιστές, έξυπνα τηλέφωνα και άλλες ηλεκτρονικές συσκευές, καθώς και εφαρμογές λογισμικού, δίκτυα και τηλεπικοινωνιακές υποδομές που επιτρέπουν την ανταλλαγή πληροφοριών και επικοινωνιών μεταξύ ανθρώπων και συστημάτων.

ΙΣΤΟΡΙΚΟ/ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

ΤΠΕ

Με τη βοήθεια των ΤΠΕ, οι επιχειρήσεις μπορούν να αξιοποιήσουν την προηγμένη ανάλυση δεδομένων, τη μηχανική μάθηση και την τεχνητή νοημοσύνη για να εντοπίσουν τις τάσεις της αγοράς, τις προτιμήσεις των καταναλωτών και τις αναδυόμενες ευκαιρίες. Αυτές οι πληροφορίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών που ανταποκρίνονται στις εξελισσόμενες ανάγκες των πελατών.

Επιπλέον, τα εργαλεία ΤΠΕ, όπως το υπολογιστικό νέφος, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και οι πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου, μπορούν να προσφέρουν στις επιχειρήσεις ευρύτερη εμβέλεια και να τις βοηθήσουν να συνδεθούν με τους πελάτες με νέους και καινοτόμους τρόπους. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία νέων επιχειρηματικών μοντέλων που είναι πιο ευέλικτα και ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς.

Ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα

Τα ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα αναφέρονται στους τρόπους με τους οποίους οι εταιρείες χρησιμοποιούν ψηφιακές τεχνολογίες και πλατφόρμες για να δημιουργήσουν και να προσφέρουν αξία στους πελάτες τους. Τα ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα συχνά βασίζονται σε καινοτόμους τρόπους χρήσης της τεχνολογίας για την επίλυση προβλημάτων πελατών, τη βελτίωση διαδικασιών ή τη δημιουργία νέων ευκαιριών.

Τα ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα μπορούν να λάβουν πολλές μορφές, όπως:

Ηλεκτρονικό εμπόριο: Οι διαδικτυακές πλατφόρμες λιανικής όπως το Amazon και το Alibaba έχουν διαταράξει το παραδοσιακό λιανικό εμπόριο προσφέροντας μια απρόσκοπτη και βολική εμπειρία αγορών.

Μοντέλα βάσει συνδρομής: Εταιρείες όπως το Netflix και το Spotify προσφέρουν μοντέλα βάσει συνδρομής που παρέχουν στους πελάτες πρόσβαση σε μια μεγάλη βιβλιοθήκη ψηφιακού περιεχομένου με μηνιαία χρέωση.

Freemium: Πολλές εταιρείες λογισμικού χρησιμοποιούν ένα μοντέλο freemium, όπου τα βασικά χαρακτηριστικά προσφέρονται δωρεάν, αλλά οι χρήστες πρέπει να πληρώσουν για premium χαρακτηριστικά.

Μοντέλα βασισμένα σε πλατφόρμες: Εταιρείες όπως η Airbnb και η Uber έχουν δημιουργήσει πλατφόρμες που συνδέουν αγοραστές και πωλητές, επιτρέποντάς τους να ανταλλάσσουν αγαθά και υπηρεσίες.

Οικονομία διαμοιρασμού: Εταιρείες όπως η TaskRabbit και η Fiverr παρέχουν πλατφόρμες όπου τα άτομα μπορούν να μοιραστούν τις δεξιότητες και την εμπειρία τους, δημιουργώντας νέες ευκαιρίες για ανεξάρτητη εργασία και επιχειρηματικότητα.

Τα ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα χαρακτηρίζονται συχνά από την ικανότητά τους να κλιμακώνονται γρήγορα, να προσεγγίζουν ένα παγκόσμιο κοινό και να προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Αξιοποιώντας τις ψηφιακές τεχνολογίες και πλατφόρμες, οι εταιρείες μπορούν να δημιουργήσουν νέες ροές εσόδων, να βελτιώσουν την εμπειρία των πελατών και να παραμείνουν ανταγωνιστικές σε ένα ταχέως εξελισσόμενο ψηφιακό τοπίο.

Παράδειγμα για το πώς οι ΤΠΕ ενισχύουν τη δημιουργικότητα:

Ας υποθέσουμε ότι είστε γραφίστας που εργάζεται σε ένα νέο έργο για έναν πελάτη. Στο παρελθόν, μπορεί να βασιζόσασταν αποκλειστικά στη δική σας δημιουργικότητα και δεξιότητες για να καταλήξετε σε έννοιες σχεδιασμού. Αλλά με τα εργαλεία και τις τεχνολογίες ΤΠΕ, μπορείτε πλέον να ακολουθήσετε μια πιο συνεργατική και καινοτόμο προσέγγιση.

Χρησιμοποιώντας εργαλεία συνεργασίας που βασίζονται στη τεχνολογία του υπολογιστικού νέφους (cloud technologies) όπως το Google Drive ή το Dropbox, μπορείτε εύκολα να διαμοιραστείτε τη δουλειά σας με άλλους σχεδιαστές, να λάβετε σχόλια και να συνεργαστείτε για να βελτιώσετε τις ιδέες σας. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε διαδικτυακές πλατφόρμες σχεδίασης όπως το Canva ή το Adobe Creative Cloud για να αποκτήσετε πρόσβαση σε μια τεράστια βιβλιοθήκη πόρων σχεδίασης, προτύπων και στοιχείων που μπορούν να σας βοηθήσουν να εμπνεύσετε νέες ιδέες και να βελτιστοποιήσετε τη ροή εργασίας σας.

Εξωτερικοί σύνδεσμοι:

[Ενισχύστε την παραγωγικότητα και τη δημιουργικότητά σας με τον κανόνα των 5 ωρών](#) | από Mark and Sweet Sour Sauce Co | Φεβρουάριος, 2023 | Μέτριος



TIP ! Χρήσιμες τεχνολογίες ΤΠΕ

Εργαλεία επικοινωνίας: Εργαλεία όπως το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, τα άμεσα μηνύματα και οι πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης όπως το Zoom ή το Microsoft Teams διευκολύνουν τη σύνδεση με συναδέλφους και πελάτες, ανεξάρτητα από την τοποθεσία τους.

Cloud computing: Τα εργαλεία που βασίζονται στο cloud, όπως το Google Drive, το Dropbox ή το OneDrive, παρέχουν έναν βολικό και ασφαλή τρόπο αποθήκευσης και πρόσβασης σε αρχεία και δεδομένα από οπουδήποτε, χρησιμοποιώντας οποιαδήποτε συσκευή.

Λογισμικό διαχείρισης έργων: Εργαλεία όπως το Asana, το Trello ή το Jira βοηθούν τις ομάδες να συνεργάζονται σε έργα, να παρακολουθούν την πρόοδο, να αναθέτουν εργασίες και να διαχειρίζονται προθεσμίες.

Εργαλεία ανάλυσης δεδομένων: Πλατφόρμες όπως το Google Analytics, το Tableau ή το Power BI επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να συλλέγουν, να αναλύουν και να απεικονίζουν δεδομένα, αποκτώντας πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με τη συμπεριφορά των πελατών, τις τάσεις της αγοράς και την επιχειρηματική απόδοση.

Λογισμικό αυτοματισμού: Τα εργαλεία ρομποτικής αυτοματοποίησης διεργασιών (RPA) όπως το UiPath ή το Automation Anywhere αυτοματοποιούν επαναλαμβανόμενες εργασίες, μειώνοντας τον χειροκίνητο φόρτο εργασίας και αυξάνοντας την αποδοτικότητα.

Εικονική και επαυξημένη πραγματικότητα: Οι τεχνολογίες VR και AR όπως το Oculus ή το HoloLens μπορούν να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να δημιουργήσουν καθηλωτικά προγράμματα κατάρτισης ή να προσομοιώσουν πολύπλοκα σενάρια σε τομείς όπως η κατασκευή ή η υγειονομική περίθαλψη.

Παραπομπές

<https://medium.com/@marksss/boost-your-productivity-and-creativity-with-the-5-hour-rule-4f7cf7161b52>

Τεχνικές πτυχές που συνδέονται με τα απαραίτητα ψηφιακά εργαλεία δικτύωσης, εργαλεία για την ανάπτυξη MOOC και για την ανάπτυξη ψηφιακών πλατφορμών

Στόχοι

Ο στόχος αυτής της ενότητας είναι πρώτα απ' όλα να εξηγήσει τι είναι η ψηφιακή δικτύωση. Παράλληλα, θα υποδείξει κορυφαία εργαλεία επιχειρηματικής δικτύωσης και συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να οικοδομήσετε ισχυρότερες επαγγελματικές και επιχειρηματικές σχέσεις.

Αναμενόμενα αποτελέσματα

- Να αποκτήσετε τη γνώση τι είναι η ψηφιακή δικτύωση.
- Να αποκτήσετε τις γνώσεις σχετικά με τον τρόπο αξιοποίησης των εργαλείων ψηφιακής δικτύωσης.

QUICK FACTS

«Η ψηφιακή δικτύωση προσφέρει πολλές επιχειρηματικές ευκαιρίες. Βοηθά στη δημιουργία βιώσιμων επιχειρηματικών σχέσεων και στη δημιουργία εμπιστοσύνης, ενώ τοποθετεί την εικόνα της μάρκας»



Τι είναι η δικτύωση;

Εν συντομία, είναι μια μορφή οικοδόμησης ενός δικτύου επαφών που μπορεί να βοηθήσει στην ανάπτυξη της επιχείρησής. Στην πραγματικότητα, η δικτύωση μπορεί να ασκηθεί οπουδήποτε - από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, μέσω της επαφής με άτομα με τα οποία μοιράζεστε τον χώρο εργασίας σας, έως οργανωμένες εκδηλώσεις, όπως επαγγελματικό δείπνο. Η δικτύωση, δηλαδή η δυνατότητα δημιουργίας και διατήρησης ενός δικτύου επαφών, αποκτά όλο και μεγαλύτερη σημασία στο επιχειρηματικό πλαίσιο.

Όλο και περισσότεροι επιχειρηματίες το αντιλαμβάνονται ως ένα αποτελεσματικό εργαλείο για την ανάπτυξη της εταιρείας, επειδή επιτρέπει την απόκτηση πελατών, την εύρεση συνεργατών και υποστηρικτών των προσφερόμενων υπηρεσιών ή προϊόντων και ευνοεί τη δημιουργία μακροχρόνιων επαγγελματικών σχέσεων. Το ψηφιακό δίκτυο αναφέρεται στο κοινωνικό δίκτυο που δημιουργείται μέσω της χρήσης ψηφιακών τεχνολογιών.

ΙΣΤΟΡΙΚΟ/ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

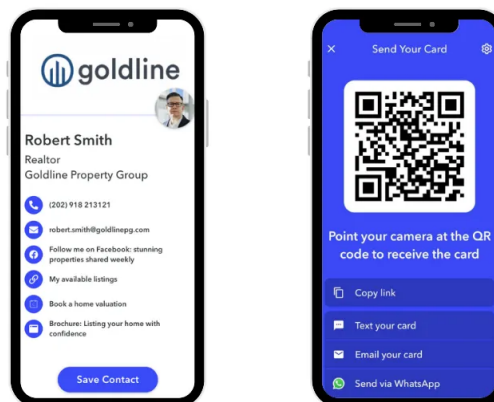
Καθημερινά παρατηρούμε πώς οι ψηφιακές τεχνολογίες αλλάζουν τον τρόπο που λειτουργούμε στην καθημερινή ζωή. Δεν είναι πλέον μόνο το μέλλον, αλλά και το παρόν. Με την πρόοδο και την ανάπτυξη αυτών των τεχνολογιών, πολλές εταιρείες αρχίζουν να σκέφτονται πώς να χρησιμοποιήσουν αυτήν την αλλαγή προς όφελός τους. Εδώ έρχεται η ιδέα της επένδυσης σε ψηφιακά εργαλεία για να μπορέσουν οι εταιρείες να προσαρμοστούν στη σύγχρονη αγορά. Στην εποχή της ψηφιακής επανάστασης, οι επενδύσεις σε ψηφιακά εργαλεία έχουν καταστεί απαραίτητες για πολλές εταιρείες.

ΤΥΠΟΙ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ (Networking tools)

Η δικτύωση δίνει πρόσβαση σε ανθρώπους και σε ευκαιρίες που είναι απαραίτητες για την προσωπική σας ανάπτυξη. Πρώτα απ' όλα, έχετε την ευκαιρία να παρουσιάσετε την επιχείρησή σας σε μια ευρεία ομάδα επιχειρηματιών μεταξύ των οποίων μπορεί να είναι οι πιθανοί πελάτες, οι επιχειρηματικοί συνεργάτες και ίσως ακόμη και μέντορες που θα βοηθήσουν την ανάπτυξη της επιχείρησής. Παρουσιάζοντας την επιχειρηματική ιδέα σε μια εκδήλωση δικτύωσης αυξάνεται η αναγνωσιμότητα της επωνυμίας σας.

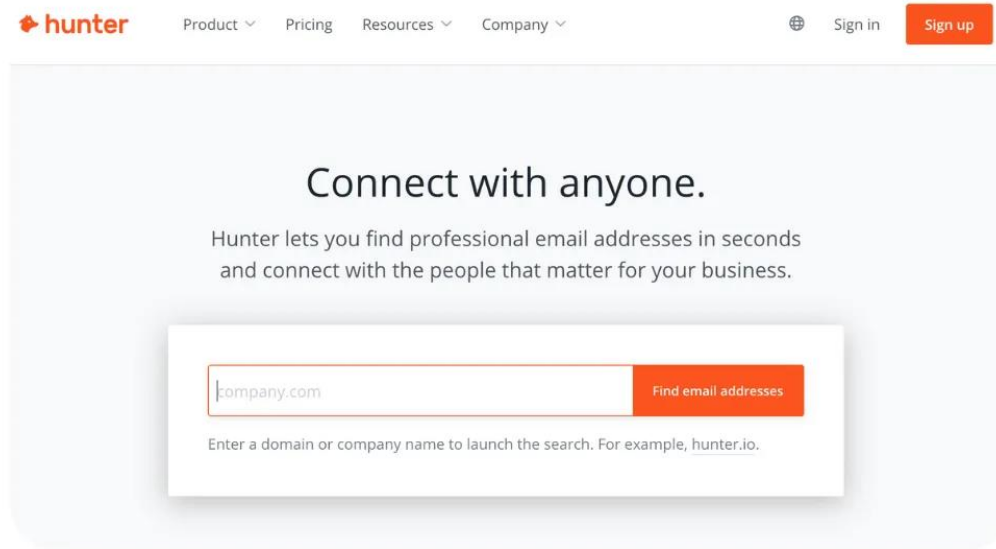
1. Blinq

Το Blinq προσφέρει έναν εύκολο τρόπο για να δημιουργήσετε μια αξέχαστη πρώτη εντύπωση και να μοιραστείτε την ταυτότητά σας όταν δικτυώνεστε OnLine και αυτοπροσώπως. Αποτελεί μια εφαρμογή ψηφιακής επαγγελματικής κάρτας την οποία μπορείτε να μοιραστείτε με τον οποιονδήποτε και οπουδήποτε. Χρειάζονται λιγότερο από δύο λεπτά για να δημιουργήσετε μια εικονική επαγγελματική κάρτα ενώ οι παραλήπτες δεν χρειάζονται εγκατεστημένη την εφαρμογή για να λάβουν ή να μοιραστούν τα δεδομένα σας μαζί σας.



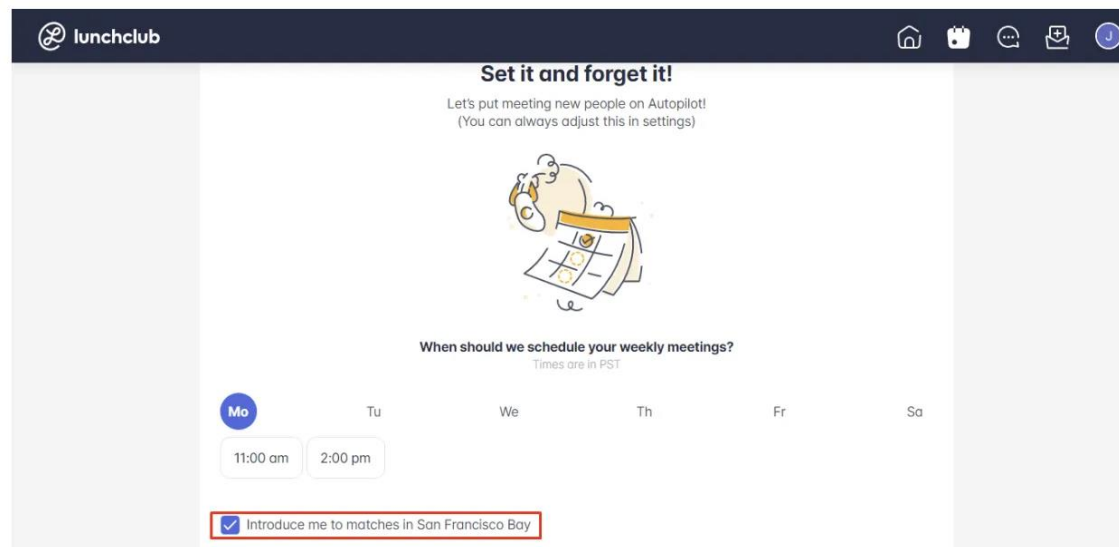
2.2. Hunter.io: Βρείτε μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου απόμων με τα οποία θέλετε να δικτυωθείτε

Το Hunter.io είναι ένα εργαλείο για την αναζήτηση διευθύνσεων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου απόμων βάση ονομάτων ή εταιριών. Με άλλα λόγια αποτελεί μια μηχανή αναζήτησης email. Επιπλέον, είναι ένα εργαλείο επαλήθευσης email που σας επιτρέπει να ελέγχετε τις διευθύνσεις email της δικαιοδοσίας σας. Παράλληλα, η συγκεκριμένη πλατφόρμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τον γρήγορο εντοπισμό διευθύνσεων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για εταιρείες ή / και άτομα σε μια δεδομένη εταιρεία.



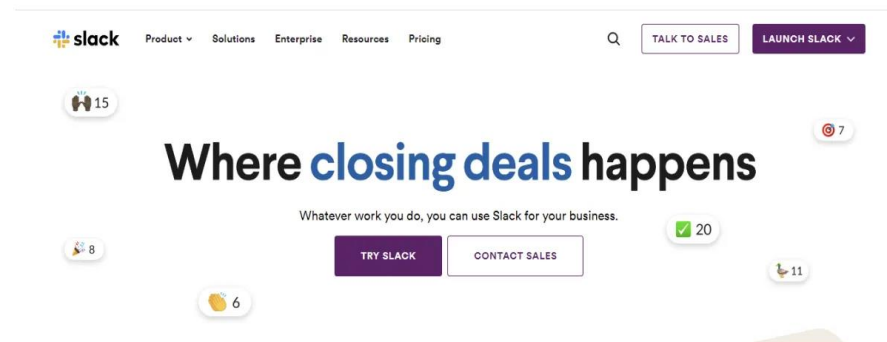
3. Lunchclub: "Κάντε επαγγελματικές συνδέσεις, που υποστηρίζονται από AI"

Το Lunchclub είναι μια πλατφόρμα δικτύωσης που σας συνδέει με άλλους επαγγελματίες με βάση τις πληροφορίες και τις εμπειρίες σας και τα ενδιαφέροντα. Στην συγκεκριμένη πλατφόρμα μπορούν να εγγραφούν οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και να αναπτύξουν το δίκτυο τους δημοσιεύοντας βασικές πληροφορίες για τον εαυτό τους, τους στόχους τους και τα ενδιαφέροντα τους. Η AI τεχνολογία στην οποία στηρίζεται η πλατφόρμα θα κάνει εξατομικευμένες προτάσεις και θα συνδέσει τα μέλη της πλατφόρμας με άλλους επαγγελματίες με παρόμοια ενδιαφέροντα.



4. Slack: "Επικοινωνία, συνεργασία και δικτύωση σε ένα μέρος"

Το Slack είναι μια εφαρμογή ανταλλαγής μηνυμάτων για επιχειρήσεις που συνδέει τους ανθρώπους με τις πληροφορίες που χρειάζονται. Φέρνοντας τους ανθρώπους μαζί για να εργαστούν ως μία ενοποιημένη ομάδα, η συγκεκριμένη πλατφόρμα δικτύωσης μεταμορφώνει τον τρόπο επικοινωνίας των οργανισμών δημιουργώντας ένα πιο συνδεδεμένο, ευέλικτο και χωρίς αποκλεισμούς τρόπο εργασίας.



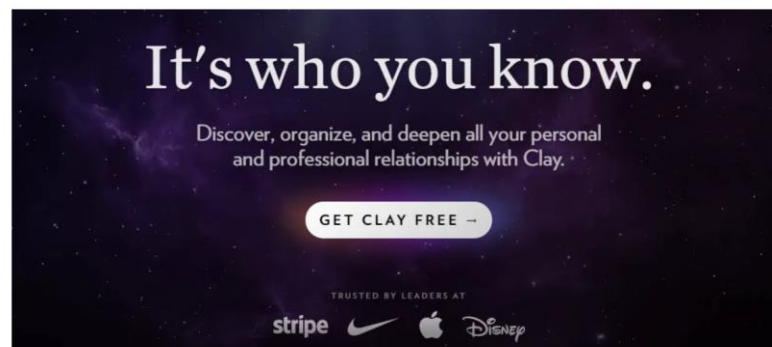
5. Twitter Communities: "Συμμετέχετε σε συζητήσεις που δημιουργούν ευκαιρίες και βελτιώνουν την προβολή"

Οι Twitter Communities είναι παρόμοιες με τις ομάδες Slack και Facebook. Είναι ειδικά φόρουμ όπου οι ομοϊδεάτες συναντιούνται για να δημιουργήσουν νέες συνδέσεις και να συζητήσουν θέματα που τους ενδιαφέρουν. Το Twitter είναι ένας ιστότοπος κοινωνικών μέσων με πρωταρχικό σκοπό να συνδέσει τους ανθρώπους και να επιτρέψει στους ανθρώπους να μοιραστούν τις σκέψεις τους με ένα μεγάλο κοινό. Το Twitter επιτρέπει στους χρήστες να ανακαλύπτουν ιστορίες σχετικά με τις μεγαλύτερες ειδήσεις και γεγονότα του σήμερα, να ακολουθούν άτομα ή εταιρείες που δημοσιεύουν περιεχόμενο που τους αρέσει να καταναλώνουν ή απλά να επικοινωνούν με φίλους.



6. Clay: "Διαχειριστείτε το δίκτυό σας και μείνετε σε επαφή με τους ανθρώπους που έχουν σημασία"

Το Clay, ένα νέο λογισμικό οικοδόμησης σχέσεων, λειτουργεί σαν προσωπικό CRM για να σας επιτρέψει να διατηρείτε επαφή με το δίκτυό σας ανεξάρτητα από το κανάλι ή την πλατφόρμα στην οποία είστε συνδεδεμένοι.



Λίγα λόγια για το MOOC

- Τα μαζικά ανοικτά διαδικτυακά μαθήματα (MOOC) είναι δωρεάν διαδικτυακά μαθήματα διαθέσιμα για οποιονδήποτε να εγγραφεί. Τα MOOC παρέχουν έναν προσιτό και ευέλικτο τρόπο για να μάθετε νέες δεξιότητες, να προωθήσετε την καριέρα σας και να προσφέρετε ποιοτικές εκπαιδευτικές εμπειρίες σε κλίμακα.
- Το MOOC είναι ένας συνδυασμός διαλέξεων βίντεο, ασκήσεων και εργασιών, ανοιχτών για οποιονδήποτε να παρακολουθήσει δωρεάν. Τα περισσότερα από τα μαθήματά μας απαιτούν 5-7 εβδομάδες για να ολοκληρωθούν και χρησιμοποιούνται από τους μαθητές μας συμπληρωματικά στις τάξεις στην πανεπιστημιούπολη.

Εξωτερικοί σύνδεσμοι:

<https://slack.com/help/articles/115004071768-What-is-Slack->



TIP !

Η χρήση του σωστού λογισμικού και υλικού αποτελεί ουσιαστικό μέρος της επιτυχημένης επαγγελματικής δικτύωσης. Η σταθερή κατανόηση της τεχνολογίας διευκολύνει **τη συνάντηση, τη σύνδεση και τη διαχείριση νέων σχέσεων. Και έτσι μετατρέπετε έναν γνωστό σε συνεργάτη, πελάτη ή συνάδελφο.**

Παραπομπές

https://www.oerknowledgecloud.org/archive/MOOC_Final.pdf

<https://www.tricycle-europe.com/why-is-digital-networking-important/>

<https://bling.me/blog/top-business-networking-tools-to-supercharge-your-growth>

Δημιούργησε τη δική σου start-up

Στόχοι

Ο στόχος αυτής της ενότητας είναι πρώτα απ' όλα να εξηγήσει τι είναι οι start-up. Ο κύριος σκοπός είναι επίσης να σας δείξει τα βήματα που μπορείτε να ακολουθήσετε για να δημιουργήσετε τη δική σας start-up.

Αναμενόμενα αποτελέσματα

- Να κατανοήσετε τι είναι οι start-up.
- Να αποκτήσετε τις γνώσεις για το πώς να δημιουργήσετε τη δική σας start-up.



ΟΡΙΣΜΟΣ

Σύμφωνα με τον **Eric Ries**, δημιουργό της μεθοδολογίας *Lean Start-up*, «Μια start-up είναι ένας ανθρώπινος θεσμός που έχει σχεδιαστεί για να δημιουργήσει ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία υπό συνθήκες ακραίας αβεβαιότητας».

Σύμφωνα με τον **Steve Blank** - Αμερικανό επιχειρηματία, εκπαιδευτικό, συγγραφέα και ομιλητή με έδρα το Pescadero της Καλιφόρνια, μια start-up είναι ένας προσωρινός οργανισμός που αναζητά ένα κερδοφόρο, επεκτάσιμο και επαναλαμβανόμενο επιχειρηματικό μοντέλο. Και η

QUICK FACTS

Η επιτυχία μίας start-up δεν είναι σπριντ, αλλά μααραθώνιος. Χρειάζεται χρόνος για να αναπτυχθεί μια start-up επιχείρηση σε κάτι επιτυχημένο.
(Jasper van Kralingen, www.qs4e.com)

επεκτασιμότητα είναι η ικανότητα μιας δεδομένης επιχείρησης να αναπτύσσεται σχεδόν ανεμπόδιστα.

ΙΣΤΟΡΙΚΟ/ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

Η έννοια της start-up απολαμβάνει πρόσφατα αυξανόμενο ενδιαφέρον τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για την επιστήμη. Η προέλευση των start-up μπορεί να εντοπιστεί στις Ηνωμένες Πολιτείες τον 18ο και 19ο αιώνα. Η πρώτη καταγεγραμμένη χρήση της λέξης "start-up" ήταν σε ένα άρθρο εφημερίδας το 1851. Η λέξη χρησιμοποιήθηκε για να περιγράψει μια νέα επιχείρηση ή επιχείρηση.

Η έννοια της start-up άρχισε να διαμορφώνεται στις αρχές του 20ού αιώνα. Στη δεκαετία του 1920 και του 1930, μια σειρά από νέες επιχειρήσεις ιδρύθηκαν στις ΗΠΑ. Το σύγχρονο οικοσύστημα start-up άρχισε να διαμορφώνεται τις δεκαετίες του 1970 και του 1980. Ήταν μια περίοδος οικονομικής αναταραχής, με υψηλό πληθωρισμό και υψηλά επιτόκια. Ωστόσο, ήταν επίσης μια εποχή μεγάλων ευκαιριών.

Μια σειρά από σημαντικές start-up ιδρύθηκαν κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, συμπεριλαμβανομένων των Apple, Microsoft και Genentech. Η επιτυχία αυτών των εταιρειών ενέπνευσε άλλους να ξεκινήσουν τις δικές τους επιχειρήσεις.

Σήμερα, οι start-up αποτελούν ζωτικό μέρος της παγκόσμιας οικονομίας. Είναι υπεύθυνες για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και την προώθηση της καινοτομίας.

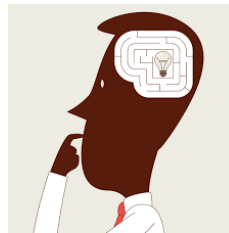
(<https://fastercapital.com/content/The-history-of-start-ups--From-early-days-to-today.html>)

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η δημιουργία μιας νέας επιχείρησης είναι μια διαδικασία που αποτελείται από διάφορες φάσεις, οι οποίες περιγράφονται αναλυτικά παρακάτω.

1. Καθόρισε την ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ σου ιδέα.

Εάν σκέφτεσαι να ξεκινήσεις μια start-up, το πρώτο πράγμα που χρειάζεσαι είναι μια εξαιρετική ιδέα. Η αναζήτηση, η αρχική ανάλυση και η επιλογή ελκυστικών επιχειρηματικών ιδεών είναι μια πολύ σημαντική φάση στη διαδικασία έναρξης μιας νέας επιχείρησης. Η ιδέα πρέπει να είναι καινοτόμα και επίσης να επιλύει ένα συγκεκριμένο πρόβλημα. Ωστόσο, η ανάπτυξη και η εφαρμογή μιας νέας ιδέας απαιτεί χρόνο και χρήμα. Η ιδέα σας θα πρέπει να εξελίσσεται και να δοκιμάζεται συνεχώς ώστε να είσαι βέβαιος ότι θα είναι ρεαλιστική και βιώσιμη.



2. Διεξαγωγή μελέτης αγοράς.

Η υλοποίηση μιας καλής ιδέας δεν αρκεί για να συμμετέχεις στον κόσμο της επιχειρηματικότητας. Η έρευνα αγοράς είναι μια επιχειρηματική στρατηγική που επαληθεύει παράγοντες όπως: ✓ εμπορική αξία (market value), ✓ στενοί και μακρινοί ανταγωνιστές, ✓ οικονομικά αποτελέσματα που επιτυγχάνονται από ανταγωνιστές, ✓ μοναδική αξία ανταγωνιστών, ✓ τιμές προϊόντων και υπηρεσιών ανταγωνιστών. Επίσης, κατά τη πραγματοποίηση της έρευνας αγοράς ενημερώνεσαι για τον σχετικό τομέα δραστηριότητας/κλάδο δραστηριότητας, τον αριθμό των εγκατεστημένων ανταγωνιστών και τη συνάφεια της άφιξής σας στην εν λόγω αγορά.



3. Προετοίμασε το επιχειρηματικό σχέδιο.

Το στρατηγικό επιχειρηματικό σχέδιο μιας εταιρείας θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη ορισμένα ζητήματα και να περιέχει τις ακόλουθες βασικές πληροφορίες:

- Χαρακτηριστικά της επιχειρηματικής ιδέας
- Χαρακτηριστικά των υπηρεσιών και των προϊόντων - π.χ. ένδειξη όλων των πλεονεκτημάτων και αδυναμιών του προϊόντος σας
- Χρηματοοικονομική ανάλυση - μεταφράζοντας την ιδέα σε συγκεκριμένους υπολογισμούς
- Ανάλυση αγοράς και ανταγωνισμού - απαραίτητη εάν εισερχόμαστε σε μια νέα βιομηχανία
- Προγραμματισμός και οργάνωση της απασχόλησης της εταιρείας
- Στρατηγική μάρκετινγκ και πωλήσεων - αναφορά στην τιμολογιακή πολιτική για τη διαφήμιση
- Πρόβλεψη ανάπτυξης και λεπτομερές χρονοδιάγραμμα δραστηριοτήτων



4. Αρχικό κεφάλαιο και μελλοντική χρηματοδότηση

Σε αυτό το στάδιο, πρέπει να γνωρίζεις λεπτομερώς από που θα λάβεις τα κεφάλαια για τη λειτουργία της επιχείρησής. Για να ξεκινήσεις μια επιχείρηση, χρειάζεσαι να εξασφαλίσεις τόσο επαρκές κεφάλαιο εκκίνησης όσο και τις επακόλουθες ταμειακές ροές. Πρέπει να απαντήσεις στις ακόλουθες ερωτήσεις: Έχεις τα μέσα για να χρηματοδοτήσεις τη start-up σου ή θα χρειαστεί να δανειστείς χρήματα; Εάν σκοπεύεις να αφήσεις την τρέχουσα απασχόληση σου για να εστιάσεις στην επιχείρησή, έχεις αρκετές αποταμιεύσεις για να στηρίξεις τον εαυτό σου μέχρι να αποκομίσεις κέρδος;



5. Δημιούργησε την ΟΜΑΔΑ σου.

Σε περίπτωση που δεν είσαι ο μοναδικός υπάλληλος, θα πρέπει να βρεις έναν επιχειρηματικό εταίρο ή υπαλλήλους ή συνεργάτες που κατανοούν τις ιδέες σου και μπορούν να προσθέσουν κάτι πολύτιμο - θα συμπληρώνετε και θα ενισχύετε ο ένας τον άλλον.



6. Start-up Branding & Διαφήμιση

Πριν ξεκινήσεις την πώληση του προϊόντος ή της υπηρεσίας σου θα πρέπει να δημιουργήσεις την επωνυμία της εταιρείας. Το branding θα τραβήξει την προσοχή των πελατών και θα δημιουργήσει ένα «αξιομνημόνευτο» προϊόν, θα προωθήσει την επιχειρηματική ιδέα και θα προσελκύσει πελάτες και επενδυτές. Το αποτέλεσμα της διαδικασίας του branding είναι η δημιουργία μιας εικόνας που οι πελάτες θα την ταυτίζουν με την start-up. Ωστόσο, για τη δημιουργία ενός brand απαιτούνται προγραμματισμένες και συνεπείς ενέργειες.



Εξωτερικοί σύνδεσμοι:

Στον παρακάτω σύνδεσμο μπορείς να βρεις ολόκληρο το βιβλίο εργασιών “Business Start-up Workbook”
<https://blog.hubspot.com/sales/start-ups>



TIP !

Μάθετε τα κύρια λάθη που κάνουν οι άνθρωποι όταν ξεκινούν νεοσύστατες και νέες εταιρείες:

- **ΦΟΒΟΙ ΝΑ ΜΟΙΡΑΣΤΕΙΣ ΜΙΑ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΝΑ ΒΓΕΙΣ ΕΞΩ**
- **ΔΕΝ ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΑΡΚΕΤΟ ΧΡΟΝΟ ΚΑΙ ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ**
- **ΜΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΑΚΡΟΑΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ**
- **ΕΛΛΕΙΨΗ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ**
- **ΑΚΑΤΑΛΛΗΛΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΤΑΙΡΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΗΓΕΤΙΚΩΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ**

Παραπομπές

<https://sendpulse.com/support/glossary/start-up>

[https://www.gs4e.com/best-tips-for-start-up-](https://www.gs4e.com/best-tips-for-start-up-success/?qclid=Cj0KCQjwk7uqBhDIARIsAGuvqPZOW_k7ZHwnPtjQB12yiebHeC_890EOBwP3xuQTAAaMvgD59xTn5mwaAtDREALw_wcB)

[success/?qclid=Cj0KCQjwk7uqBhDIARIsAGuvqPZOW_k7ZHwnPtjQB12yiebHeC_890EOBwP3xuQTAAaMvgD59xTn5mwaAtDREALw_wcB](https://www.gs4e.com/best-tips-for-start-up-success/?qclid=Cj0KCQjwk7uqBhDIARIsAGuvqPZOW_k7ZHwnPtjQB12yiebHeC_890EOBwP3xuQTAAaMvgD59xTn5mwaAtDREALw_wcB)

<https://www.investopedia.com/terms/s/start-up.asp#toc-what-is-a-start-up>