



Funded by
the European Union

HORIZON-EIE-2022-SCALEUP-01-01 Expanding Entrepreneurial Ecosystems

MODULE 1: Idea Generation, Problem Identification and Validation



ENTREPRENEDU is a project funded by the European Union under GA 101100507.



Funded by
the European Union

UNIT 1: Techniques for innovative idea generation

Η εικόνα του επιχειρηματία

Μύθος: ο «αρσενικός ήρωας-ιδιοφυΐα της τεχνολογίας»



Παρωδία: ένας μοναχικός λύκος του οποίου τα χαρακτηριστικά ευθύνονται για την εξαιρετική επιτυχία



Πραγματικότητα: συνεπής πρακτική, συνεχής προσπάθεια και αφοσίωση

Γνωστοί επιχειρηματίες

Bill Gates (Microsoft)

Steve Jobs (Apple)

Mark Zuckerberg
(Facebook-META)

Elon Musk (Tesla)

Entrepreneurship in Action

Niari Keverian, CEO of ZOOS Greek Iced Teas

- Conducted customer research through Facebook
- Success through dedication and sacrifice



Επιχειρηματικότητα & Καινοτομία

Η τεχνολογική καινοτομία είναι σημαντική αλλά δεν αποτελεί προϋπόθεση

Συχνά οι πρωτοπόροι στην τεχνολογία βγαίνουν από το παιχνίδι
αυτοκίνητο, DOS, Windows, PC

Η καινοτομία αφορά πολλές πλευρές
παραγωγή, αλυσίδα αξίας, θεσμούς, μηχανισμούς, νέες αγορές, συνήθειες, νέες ανάγκες κλπ.

Η καινοτομία αφορά στην (επιτυχή) εισαγωγή ενός νέου προϊόντος ή τεχνολογίας στον κοινωνικό και οικονομικό γίγνεσθαι

Η επιχειρηματικότητα αφορά στην οργάνωση των πόρων για την αξιοποίηση της καινοτομίας, τη διάχυση-υιοθέτησή της από κοινωνικές ομάδες ή δομές με αποδοτικό τρόπο, και στη βιωσιμότητα των οργανωσιακών δομών

Επιχειρηματική σκέψη-νοοτροπία

Τρόπος σκέψης που συλλαμβάνει τα οφέλη της αβεβαιότητας που παράγεται από την τεχνολογική, κοινωνική και οικονομική εξέλιξη

Η σφυρηλάτηση ευκαιριών από την αβεβαιότητα

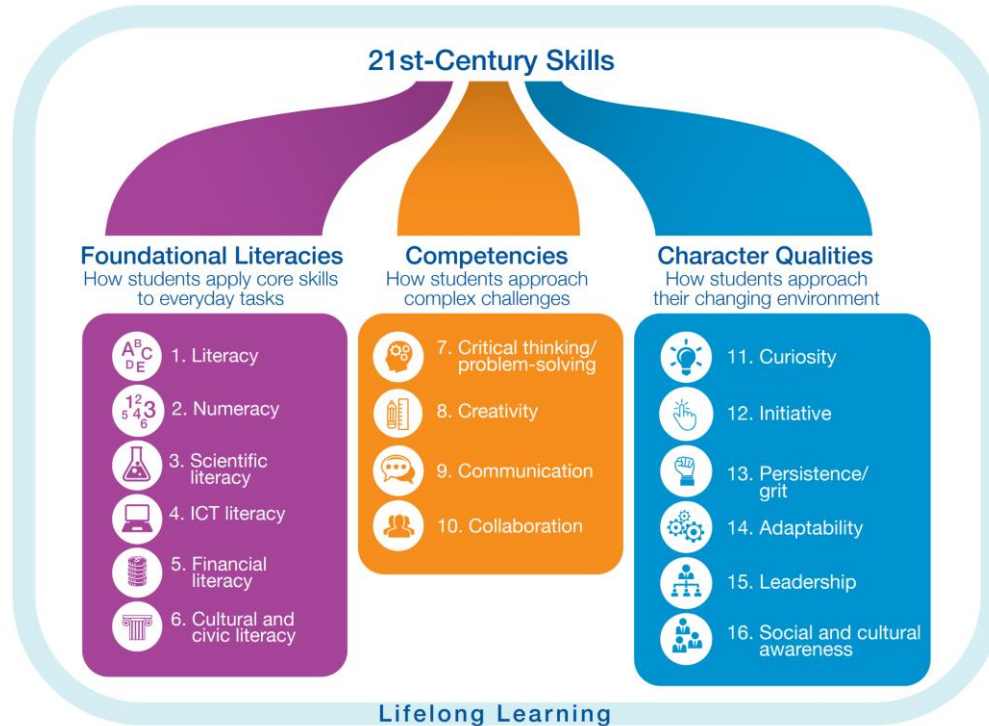
Διορατικότητα: τι φέρνει το μέλλον;

- Ποιές είναι οι πιθανές αιτίες-δυνάμεις-μηχανισμοί της αλλαγής;
- Ποιά τα πιθανά πεδία εφαρμογής;
- Ποιές οι κρίσιμες μάχες, από ποιούς και με τί στόχους;
- Ποιές οι πιθανές εστίες αντίστασης; Γιατί;
- Ποιές οι κρίσιμες (στρατηγικές) επιλογές των δρώντων;

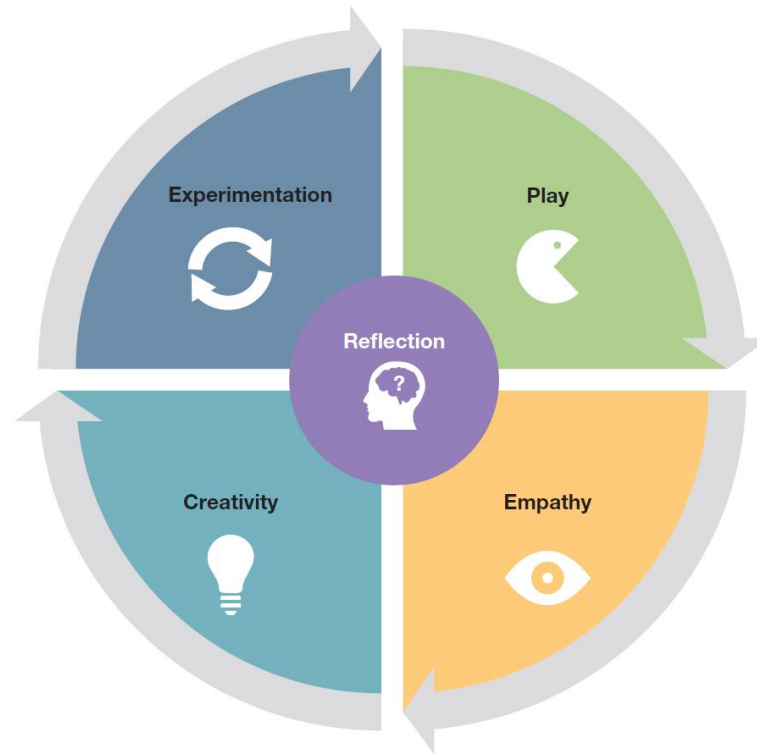
«Ένας επιχειρηματίας τείνει να δαγκώνει λίγο περισσότερο από ότι μπορεί να μασήσει, ελπίζοντας ότι θα μάθει γρήγορα πώς να το μασάει.»

Roy Ash

Ικανότητες για τον 21ο Αιώνα



Οι πέντε πιο σημαντικές δεξιότητες για έναν επιχειρηματία



Source: Neck, H. M., Greene, P. G., & Brush, C. (2014). Teaching entrepreneurship: A practice-based approach. Northampton, MA: Edward Elgar.

1. Η δεξιότητα του παιχνιδιού

Απελευθερώνει την φαντασία

«Ανοίγει» το μυαλό μας σε νέες ευκαιρίες

Μας βοηθά να γίνουμε πιο καινοτόμοι

2. Η δεξιότητα της ενσυναίσθησης

Κατανόηση των συναισθημάτων, των καταστάσεων, των προθέσεων, των σκέψεων και των αναγκών των άλλων

Μας επιτρέπει να συνδεθούμε με τα εν δυνάμει ενδιαφερόμενα μέρη

Μας βοηθά να προσδιορίσουμε ανικανοποίητες ανάγκες

3. Η δεξιότητα της δημιουργικότητας

Απαιτεί ανοιχτότητα στον κόσμο

Οι επιχειρηματίες δημιουργούν ευκαιρίες
αντί να τις ψάχνουν

Δραστηριοποίηση κάτω από συνθήκες
αβεβαιότητας

4. Η δεξιότητα του πειραματισμού

Δραστηριοποίηση με σκοπό τη μάθηση

Συλλογή πληροφοριών από τον πραγματικό κόσμο

Έλεγχος νέων εννοιών/ιδεών

Θέτοντας ερωτήματα

Επικυρώνοντας τις υποθέσεις

Βασισμένοι στην πράξη και όχι στην έρευνα γραφείου

5. Η δεξιότητα του αναστοχασμού

Βοηθά στην κριτική ανάλυση των συναισθημάτων και των γνώσεων

Παρέχει νέες προοπτικές

Αξιολογεί τα αποτελέσματα

Εξάγει συμπεράσματα

Τρόποιι αναστοχασμού

Αφηγηματικός αναστοχασμός

Συναισθηματικός αναστοχασμός

Αναστοχασμός προοπτικών

Αναλυτικός αναστοχασμός

Αναστοχασμός αξιολόγησης

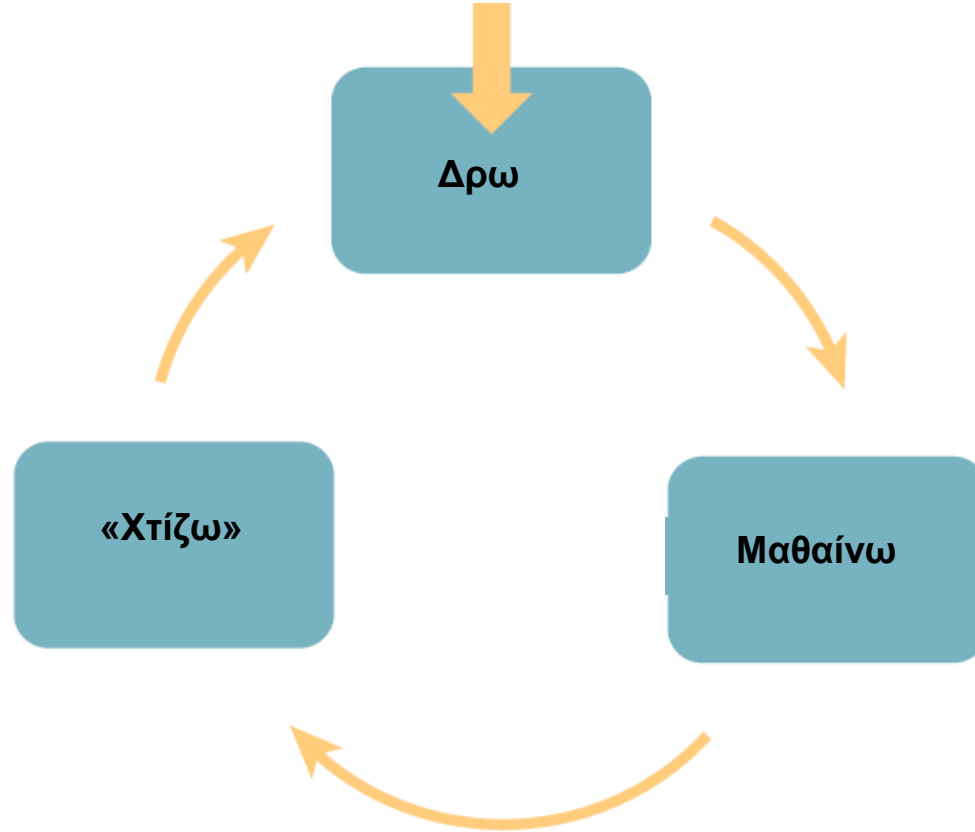
Κριτικός αναστοχασμός

Η κριτική ικανότητα

Πρώτα ερωτήσεις μετά απαντήσεις

1. Αξιολόγηση του προβλήματος στο οποίο δίνουμε λύση (ΑΜΦΙΣΒΗΤΗΣΗ)
 - Είναι πραγματικό πρόβλημα;
 - Για ποιους;
 - Πόσοι αντιμετωπίζουν αυτό το πρόβλημα;
 - Πόσο σημαντικό είναι (από την πλευρά τους);
 - Σε ποιο αξιακό πλαίσιο;
 - Τι θυσίες απαιτεί η λύση και πως αξιολογούνται;
2. Αξιολόγηση των προϋποθέσεων της λύσης:
 - Ποιες είναι οι παραδοχές μας;
 - Είναι οι παραδοχές μας σωστές;

Ξεκινήστε εδώ



Source: Neck, H. M., Greene, P. G., & Brush, C. (2014). Teaching entrepreneurship: A practice-based approach. Northampton, MA: Edward Elgar.

Το πλαίσιο TRIM (TRIM Framework)

Team – Ομάδα

Resources – Πόροι

Idea – Ιδέα

Market – Αγορά

TRIM Framework

Idea	What is the clearest and most simple description of the idea? How is the idea unique or differentiated? What problem is being solved? How do you know this is a problem? What needs are being met? How do you know this is a need? What is the value proposition?	Is there anyone doing what you're doing? If yes, how are you doing it better? How can you learn from what they've already done? If no, how are people solving the problem currently? What is the most important benefit of your product/service? Do people really care about this benefit? Is there intellectual property involved? Is there anything patentable? What trends support the idea?
Market	Who are your primary customers? What do they care about? How will you reach them? How will they hear and learn about your product/service? How much does it cost to acquire a customer? How will you keep them? How much does that cost?	How many potential customers are there? Is this number growing? What are they willing to pay? What feedback have you received from your customers? What is the overall size of the market in dollars? What percent of the market can you realistically acquire in year 1, 2, and 3?

TRIM Framework

Team (or individual founder)	Who needs to be on the team at the start? What skills does each person bring to the table? Are there any skill gaps? Can these gaps be outsourced? What type of work experience is related to the idea? What is the network of each member?	Do you have ways of attracting new team members? What are the personal and business goals of each member? What is the role of each member, and is each role distinct? How are you dividing ownership?
Resources	What do you currently have that you can use to get started? What cash resources do you have at your disposal? What people resources can you use beyond the founding team? Can you tap into advisors or mentors for knowledge and other resources? What assets (equipment, people, and technology) are needed to start?	Can you lease equipment, or is it necessary to own? Do you need to rent space, or can you leverage your apartment, a garage, or an incubator? How can you use limited resources to get the business started? What are your startup costs? What are your primary expenses?

Επιχειρηματική σκέψη-νοοτροπία

Ομάδα με ποικιλότητα

Διαδικασία καταιγισμού ιδεών:

- Εστίαση σε ένα ζήτημα
- Κανόνες: αναβολή κρίσης, ένα θέμα τη φορά, οπτικοποίηση, τρέλα ...
- Μια εικόνα ...
- Ζέσταμα

©2001RickLondon/JohannWessels



First monday of the month the corporate group gets together for a brainstorming session..

Στοιχεία που θα εκτιμηθούν.....

- Στρατηγική αριθμητή όχι παρανομαστή
- Αξιόλογη πρόκληση
- Επιχειρηματικές συλλήψεις που υπερέχουν σε σύγκριση με τις ευκαιρίες και τις προκλήσεις που θα προσέφερε η εργασία σε μια μεγάλη εταιρία ή οργανισμό.
- Μοντέλα που συμβάλλουν στο μετασχηματισμό κλάδων: Αλλαγή του χάρτη, των κανόνων του παιχνιδιού
- Όχι καφετέριες, τυροπιτάδικα κλπ.
- Φρέσκιες ματιές
- Μεγάλες προσδοκίες: δυναμισμός, εξωστρέφεια, μεγάλα όνειρα
- Διεπιστημονικότητα, διαφορετικοί ρόλοι
- Διάθεση προσωπικής εμπλοκής

Η ανίσωση της βιώσιμης επιτυχίας

$$K < T < A$$



Η περίπτωση του i-Phone



**2.2
billion**

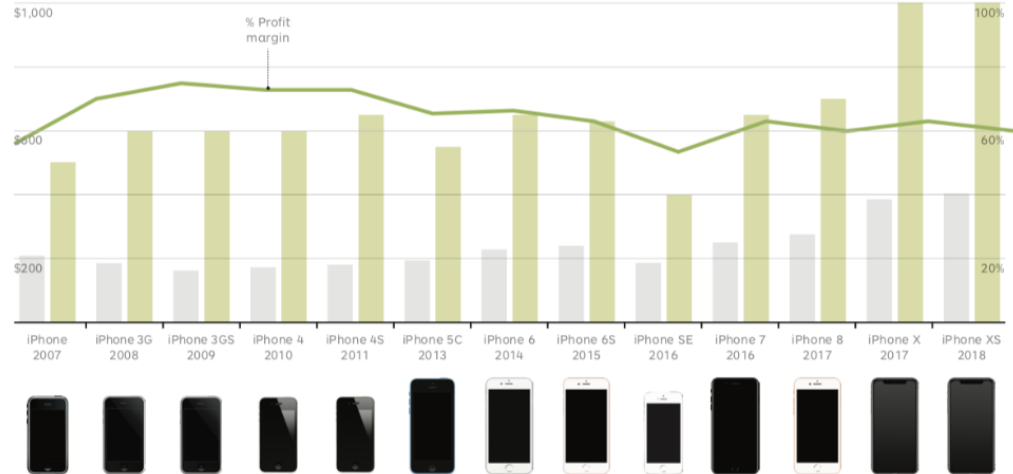
iPhones sold as
of November 2018.¹¹¹

**60–70%
profit margins**

on iPhones in the
past 10 years.



The Cost of iPhones (USD)¹⁰⁸
Bill of materials Retail cost



Υπάρχουν ακόμη επιχειρηματικές ιδέες
που δεν έχουν υλοποιηθεί;

Πέρα από τους πελάτες

Ανάγκες

Μη
διατυπωμένες

Διατυπωμένες

Εξυπηρετούμενοι

Μη
εξυπηρετούμενοι

Πελάτες

Κριτήρια αξιολόγησης εναλλακτικών

- **Η εγγενής αξία της εναλλακτικής:** Τι αξία μπορούμε να δημιουργήσουμε; Ποιο το επίπεδο καταλληλότητας προϊόντος/αγοράς; Ποιες οι δυνατότητες και η ρευστότητα της αγοράς ή του τμήματος εκείνου για το οποίο προορίζεται η εναλλακτική;
- **Η σχετική αξία της εναλλακτικής:** Ποια είναι η θέση του ατόμου ως προς την εναλλακτική; Από άποψη σκοπιμότητας, προτιμήσεων και αναγκαίων πόρων;
- **Η προσβασιμότητα της εναλλακτικής στη φάση της δημιουργίας:** Ποιος είναι ο αναγκαίος χρόνος για να εγκατασταθεί στην αγορά ή στην επιχείρηση-στόχο; Ποια τα εμπόδια για την είσοδό της;

Fayolle (2013), Επιχειρηματικότητα

Από που μπορείτε να εμπνευστείτε επιχειρηματικές ιδέες;



Στόχοι Βιώσιμης Ανάπτυξης ΟΗΕ



Καθημερινότητα

Τι προβλήματα αντιμετωπίζετε;

Τι σας εκνευρίζει ή απογοητεύει;

Τι θα σας διασκέδαζε/ικανοποιούσε αν υπήρχε;

Τι θα σας εξυπηρετούσε;

Υπάρχει κάτι που σας λείπει;

Παρατηρείτε προβλήματα ή συγκρούσεις στη γειτονιά σας, στο χώρο εργασίες, στις παρέες κλπ;

Οικογενειακό - φιλικό περιβάλλον

Υπάρχουν
άτομα στην
οικογένειά σας
με επιχειρήσεις;

Έχετε φίλους με
δική τους
επιχείρηση;

Τι έρευνα γίνεται από το ΠΘ και άλλους ερευνητικούς φορείς;

- Εργαστήρια
- Ερευνητικά προγράμματα
- Διδακτορικά
- Διπλωματικές

Συζητήστε με καθηγητές, υποψήφιους διδάκτορες, προσωπικό, συνεργαζόμενους φορείς – επιχειρήσεις, νοσοκομεία, δήμους κλπ. – συναδέλφους σας

Brainstorming

1.	Αποφύγετε να κρίνετε τους άλλους. Η όλη ιδέα του καταιγισμού ιδεών είναι όλοι να νιώθουν αρκετά άνετα να πουν οτιδήποτε εμπνέονται. Θυμήσου, όσο περισσότερες ιδέες, τόσο περισσότερες πιθανότητες υπάρχουν να χτίσεις πάνω σε αυτές και να δημιουργήσεις την σωστή λύση.
2.	Αφήστε τη δημιουργικότητα να ξεχειλίζει. Πάντα να ενθαρρύνεις ιδέες – άσχετα από το πόσο εξωπραγματικές μπορεί να μοιάζουν. Πολλές φορές οι «τρελές» ιδέες είναι αυτές που αναδεικνύουν τις αληθινές λύσεις.
3.	Να είστε ανοιχτοί να υλοποιήσετε τις ιδέες των άλλων. Παρόλο που μια ιδέα μπορεί να φαίνεται απίθανη, χρησιμοποιώντας θετική γλώσσα (“και” αντί για “αλλά”), όταν εξερευνάτε μια ιδέα μπορεί να επιφέρει μεγάλες ανακαλύψεις.
4.	Μείνετε στο θέμα. Κρατήστε την προσοχή σας στο θέμα που συζητείται, αλλιώς ρισκάρετε να εξετάσετε διαφορετικά μονοπάτια που θα πάνε το project σε άλλο επίπεδο.
5.	Ακολουθήστε τον κανόνα “ένας τη φορά”. Υπάρχει μεγαλύτερη πιθανότητα η ομάδα να αναπτύξει ιδέες όταν όλη η προσοχή είναι επικεντρωμένη σε ένα άτομο που μιλά κάθε φορά.
6.	Χρησιμοποιήστε οπτικοποιήσεις. Οπτικοποιήσεις όπως post-it ή σκετς είναι ισχυροί τρόποι να επικοινωνήσετε μια ιδέα στο κοινό.
7.	Δημιουργήστε όσο περισσότερες ιδέες γίνεται. Δοκιμάστε να δημιουργήσετε 100 ιδέες σε μια συνάντηση 60 λεπτών, και έπειτα διαλέξτε αυτές που αξίζουν να αναπτυχθούν.

Τι είναι ευκαιρία;

Πρέπει να έχει τη δυνατότητα να δημιουργήσει αξία

- Οικονομική αξία
- Κοινωνική αξία
- Περιβαλλοντική αξία

Πρέπει να είναι κάτι νέο ή μοναδικό

Πρόταση αξίας

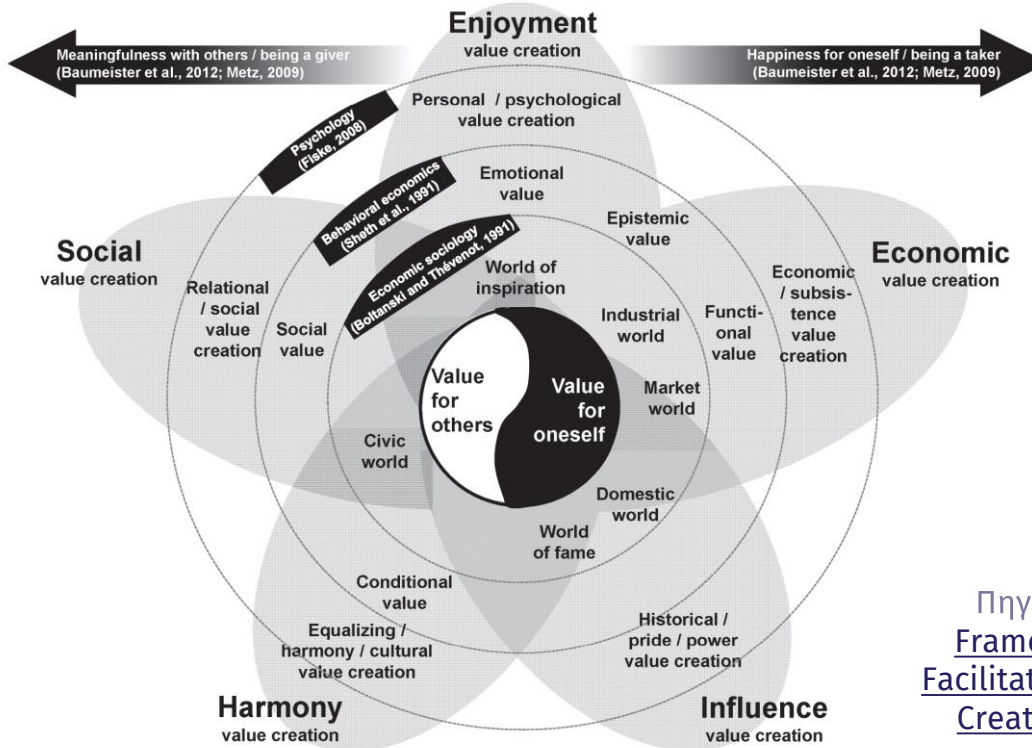
Το μίγμα προϊόντων ή υπηρεσιών που δημιουργούν αξία βελτιώνοντας τη ζωή των μελών του τμήματος αγοράς που απευθυνόμαστε

- Νέα ή ανατρεπτική προσφορά
- Πρόσθετες ιδιότητες ή χαρακτηριστικά
- Ανασύνθεση

Στοιχεία αξίας:

- Νέες ανάγκες ή απαιτήσεις
- Καλύτερη επίδοση
- Προσαρμογή στις απαιτήσεις (customization)
- Εξυπηρέτηση (“getting the job done”)
- Σχεδιασμός
- Επωνυμία/Κύρος
- Τιμή
- Μείωση κόστους
- Μείωση κινδύνου
- Πρόσβαση
- Άνεση/ευχρηστία

5 διαστάσεις της αξίας



Πηγή: "What is Value?" – A Framework for Analyzing and Facilitating Entrepreneurial Value Creation | Uniped (idunn.no)

8 συνιστώσες που πρέπει να έχει στο μυαλό του ένας επιχειρηματίας

Αναστοχάσου τον επιθυμητό αντίκτυπο που θέλεις να έχεις στον κόσμο.

Ξεκίνα έχοντας τα διαθέσιμα μέσα.

Περιέγραψε ποιο είναι το ανεκτό επίπεδο ζημίας/απώλειας.

Υπολόγισε την ιδέα σήμερα.

Κάνε μικρά βήματα.

Δικτυώσου και «επιστράτευσε» όσους είναι απαραίτητοι.

«Χτίσε» πάνω σε αυτά που έμαθες.

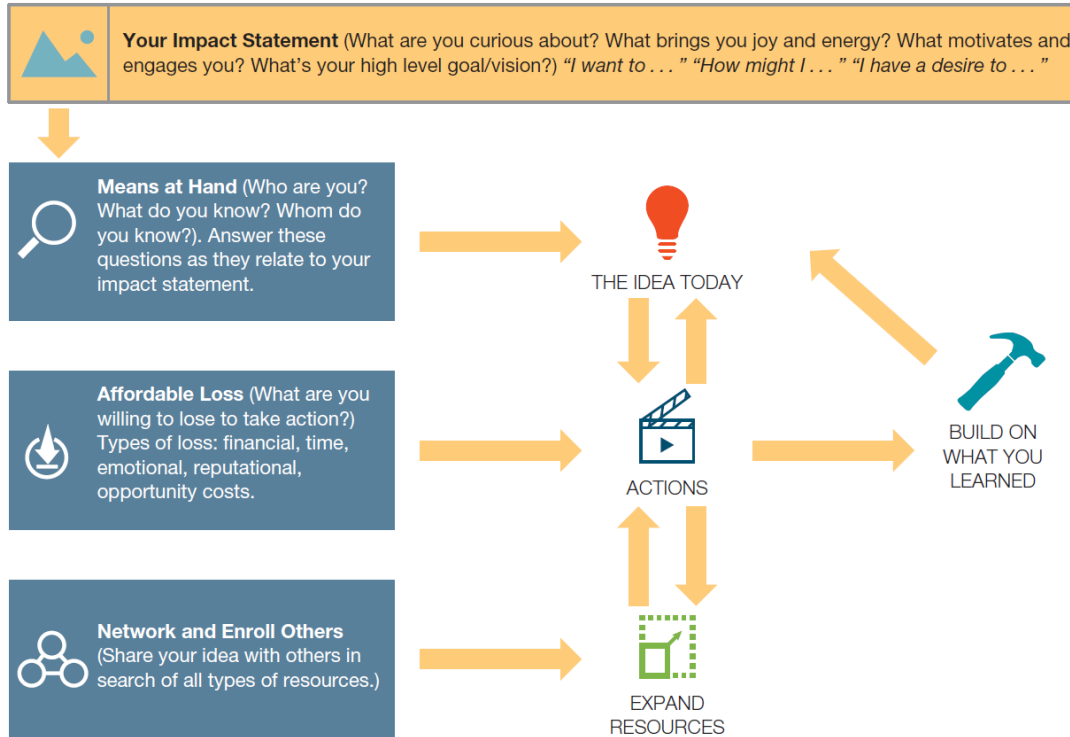
Αναστοχάσου όντας ειλικρινής απέναντι στον εαυτό σου.

Οπτικοποίηση

- Post-it
- Διαγράμματα
 - ... το δάσος
 - Ανάδειξη των συνδέσεων-σχέσεων
- Εμπλουτισμός του διαλόγου
 - Ανάδειξη των παραδοχών
 - Κοινή γλώσσα
 - Κοινή κατανόηση
- Εξερεύνηση ιδεών
 - Αφορμή
 - Παιχνίδι – what if



Επιχειρώντας



Συμβουλές για συνεχή επιτυχία

Επικεντρώσου σε αυτό που κάνεις καλύτερα.

Μην ικανοποιήσε με το status quo— καινοτόμησε και εξελίξου συνεχώς.

Επέλεξε του σωστούς ανθρώπους για να δουλέψεις μαζί: χρηματοδότες, τραπεζίτες και υπαλλήλους-συνεργάτες.

Η δικτύωση είναι σημαντική – είναι σημαντικό να σε συμπαθεί ο κόσμος και να τον συμπαθείς.

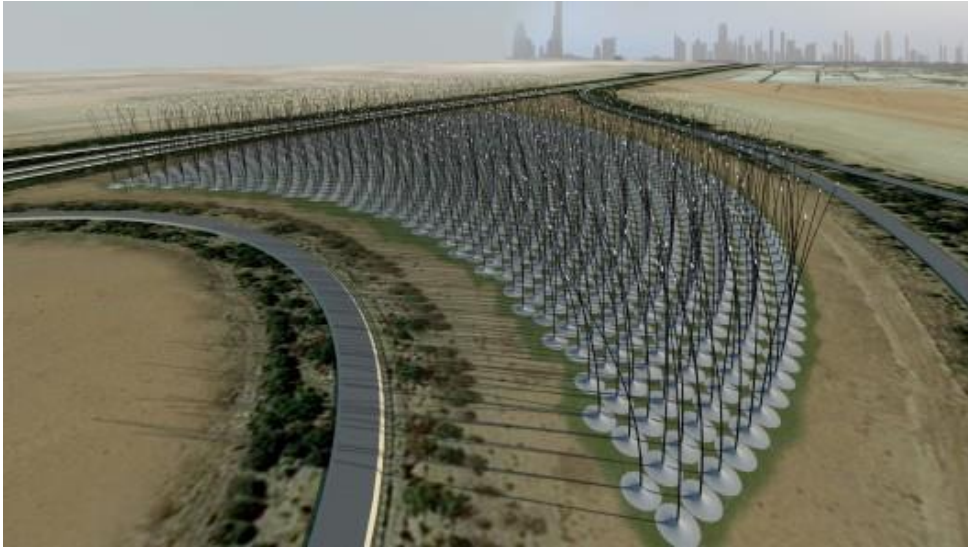
Μη φοβάσαι να πάρεις ρίσκα!

Πάρε μια μέρα τη φορά.

Ακολούθησε το πάθος σου και απόλαυσέ το!

από τους Baekgaard & Miller

Παρατήρηση, μεταφορά



Section Through Pole Base



Section Through Poles



Isometric Detail Showing Torque Generator



Transversal Section Showing Underground Chambers

Μεταφορά για καινοτομία στην παραγωγή: παράδειγμα



Από πόρτα βιβλιοθήκη

Όταν οι σχεδιαστές μας επισκέφτηκαν ένα εργοστάσιο που κατασκεύαζε πόρτες έφυγαν με ένα νέο τρόπο παραγωγής επίπλων. Βασισμένοι στην κατασκευή της πόρτας δημιούργησαν μία νέα τεχνική που επιτρέπει τη δημιουργία δυνατών αλλά παράλληλα και ελαφριών κατασκευών. Αυτές οι κατασκευές δεν επιβαρύνουν τον πλανήτη, έχουν λιγότερα έξοδα και είναι πιο ελαφριές στη μεταφορά, για μας, αλλά και για σας.

Μπορεί να δείτε τα πλεονεκτήματα της κατασκευής που χρησιμοποιεί λιγότερη πρώτη ύλη κατά την μεταφορά μιας βιβλιοθήκης στο σπίτι σας σε επίπεδη συσκευασία. Είναι τόσο εύκολο να την μεταφέρετε και να την συναρμολογήσετε που θα εκπλαγείτε από το σχεδιασμό της.

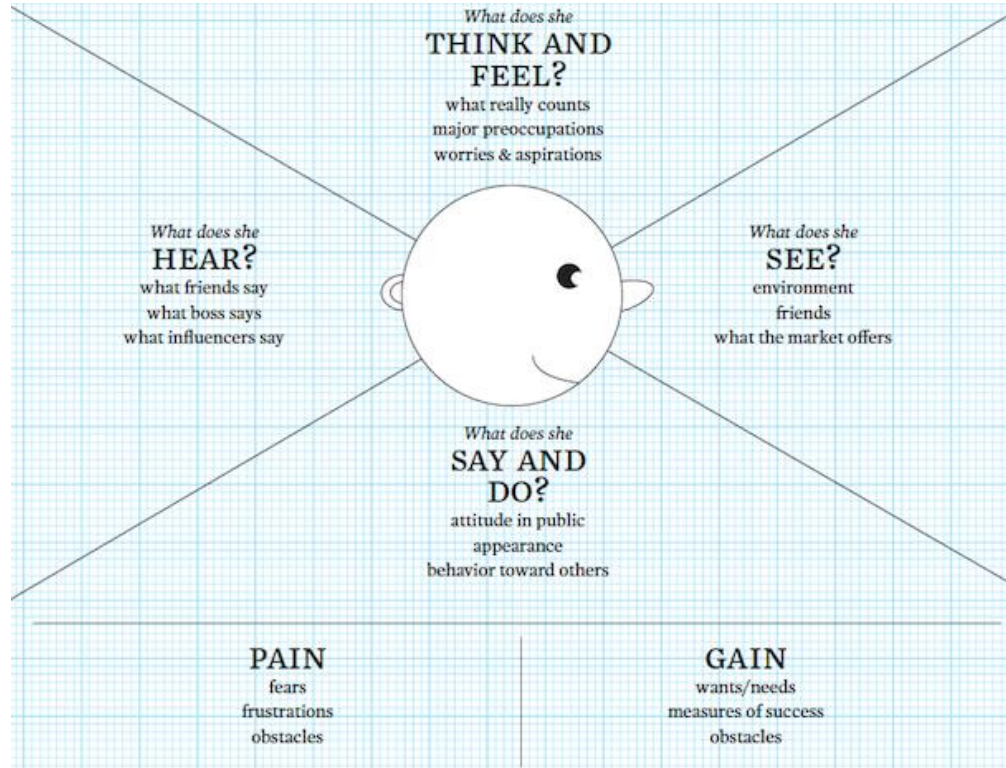


Όλο και περισσότερες πόλεις απαγορεύουν το εμφιαλωμένο νερό λόγω του υψηλού κόστους διαχείρισης των απορριμμάτων



Το εμφιαλωμένο νερό κοστίζει 300 με 10000 ακριβότερα από το νερό της βρύσης, ακόμη και αν απλά περιέχει νερό βρύσης, κι όμως οι καταναλωτές το αγοράζουν μαζικά.

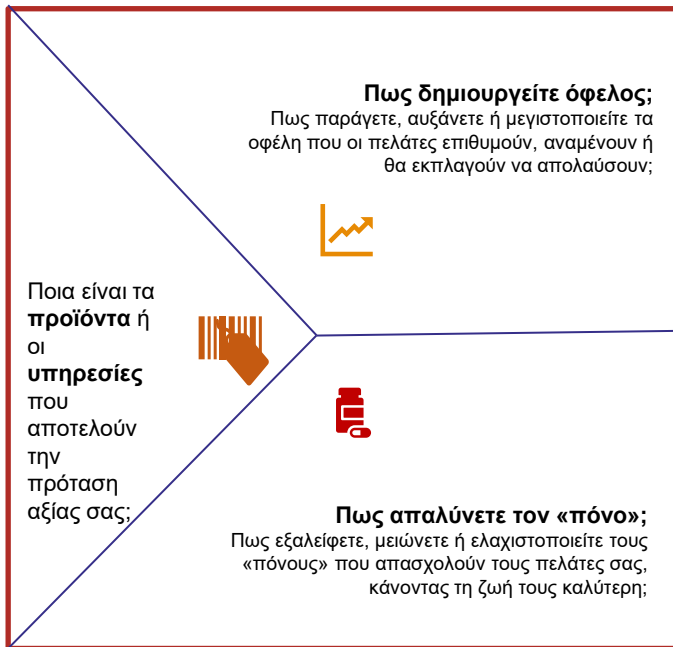
Χάρτης ενσυναίσθησης - Empathy map



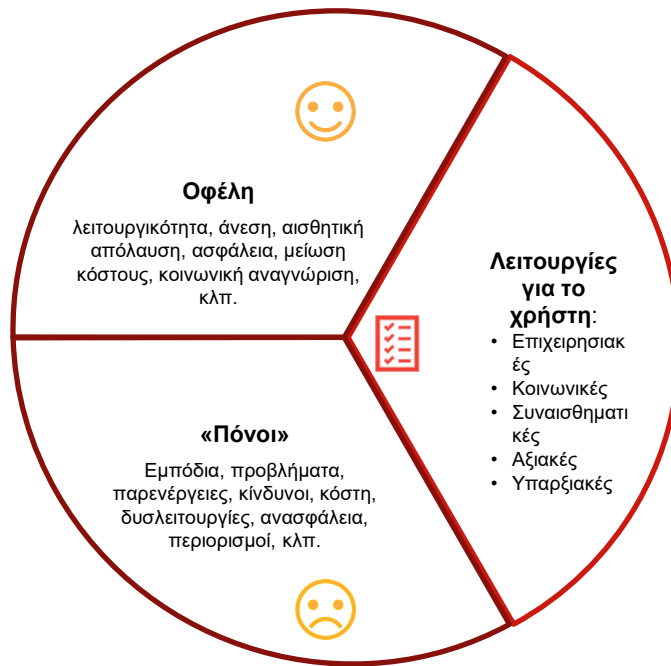
Καμβάς Πρότασης Αξίας

[Δείτε εδώ οδηγίες για τον ΚΠΑ](#)

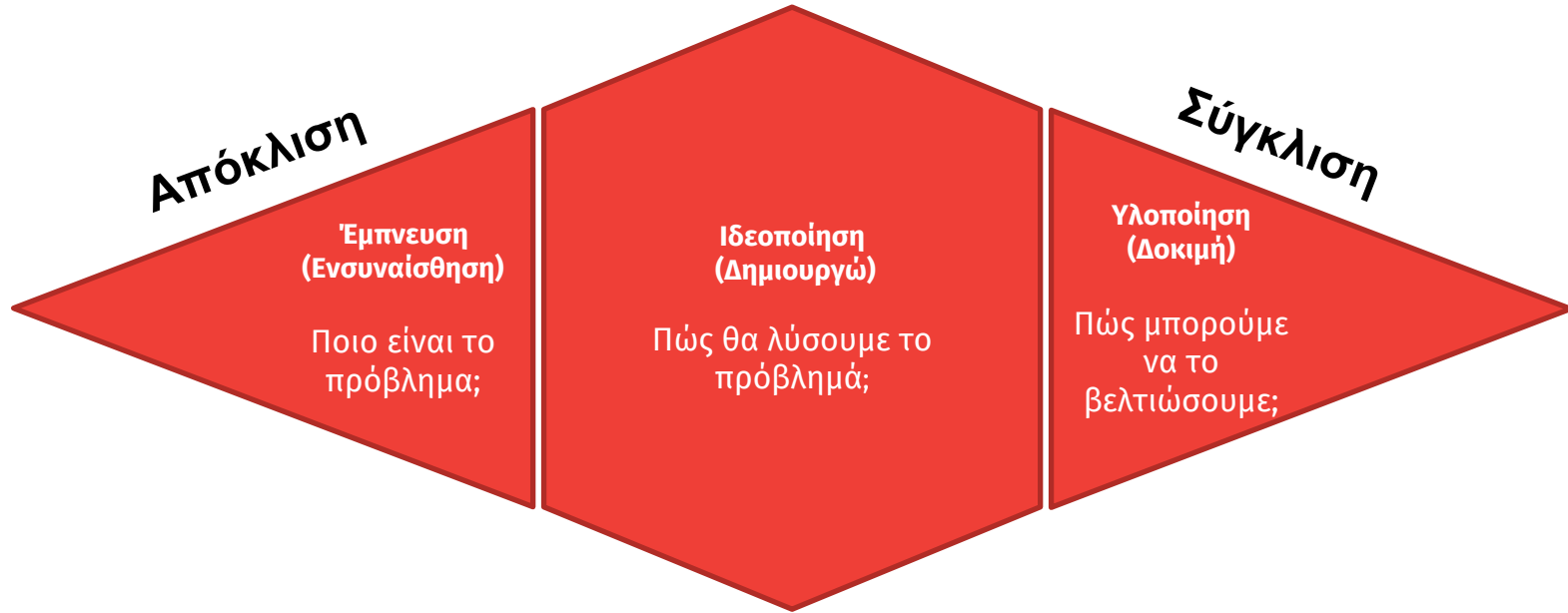
Πρόταση αξίας:



Τμήμα πελατών:



Design thinking



Do's and don'ts

ΜΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΕΤΕ ΤΙΠΟΤΕ ΑΚΟΜΗ! Προσδιορίστε το πρώτα!

- ✓ Προσδιορίστε το από τη σκοπιά του πελάτη/χρήστη και όχι τη δική σας
- ✓ Μιλήστε για τα οφέλη και όχι τα χαρακτηριστικά
- ✓ Μην στέκεστε σε πολλές λεπτομέρειες
- ✓ Οπτικοποιήστε το
- ✓ Μην αναφέρετε την τιμή, είναι πολύ νωρίς ακόμη
- ✓ Είναι μια δυναμική διαδικασία – δοκιμή, επικύρωση, επανάληψη
- ✓ Ένας τρόπος για να το πετύχετε: **Φτιάξτε μια μακέτα / ένα φυλλάδιο!**

The Practice of Entrepreneurship

- Emphasize early action over planning
- Do what you can; try what you can't
- Try early
- Fail sooner
- Experiment with many new ideas simultaneously



Funded by
the European Union

UNIT 2: Validation of identified problems

Αξιζει τον κόπο; (reality check) Κάντε τους υπολογισμούς σας

- Πόσοι άνθρωποι έχουν το πρόβλημα που λύνετε;
- Πόσο σημαντικό είναι το πρόβλημα (πόσο τους κοστίζει);
- Πόσο είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν για να το λύσουν;
- Με τι κόστος μπορείτε να το διαθέσετε;
- Πόσοι άλλοι μπορούν να το διαθέσουν;
- Σε τι έχετε συντριπτικό πλεονέκτημα; (η πιο συντριπτικό πλεονέκτημα θα αναπτύξετε;)

«Γιατί θα πετύχετε;»

ΑΠΑΓΟΡΕΥΟΝΤΑΙ τα εξής επιχειρήματα:

- Γιατί είμαστε καινοτόμοι
- Γιατί είμαστε φθηνότεροι
- Γιατί έχουμε καλύτερη ποιότητα



Funded by
the European Union

UNIT 3: Strategies for identifying market needs and pain points.



Funded by
the European Union



ENTREPRENEDU is a project funded by the European Union under GA 101100507.