



# Οδηγός για τους Μαθητές

## Περίληψη του παιχνιδιού

Το StartUP\_EU αποτελεί ένα παιδαγωγικό συνεργατικό παιχνίδι για τους μαθητές της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης που έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να μάθουν πως να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση, και κυρίως μια εντυπωσιακή τεχνολογική επιχείρηση. Θα παίξετε το παιχνίδι στο πλαίσιο μιας ομάδας μαθητών σε διάστημα λίγων εβδομάδων. Αυτόνομα, εσείς, η ομάδα σας και οι *Προκλήσεις (Challenges)*. Οι καθηγητές σας θα σας βοηθήσουν μόνον όταν χρειαστείτε κάτι πολύ συγκεκριμένο ή όταν "κολλήσετε" σε κάποιο σημείο.

### Γίνεται το "αφεντικό" του εαυτού σας

Πρέπει να σκεφτείτε μια ιδέα για ένα καινοτομικό και χρήσιμο νέο προϊόν ή υπηρεσία. Κατόπιν, θα δημιουργήσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο (business plan) το οποίο θα παρουσιάζει πως θα μετασχηματίσετε την ιδέα σας σε ένα αληθινή επιχείρηση. Για το σκοπό αυτό θα ακολουθήσετε κάποια βήματα, τα οποία ακολουθεί και ένας πραγματικός επιχειρηματίας προκειμένου να συνθέσει το πλάνο μιας επιχείρησης που μπορεί πραγματικά να πετύχει. Η διαδικασία αυτή δεν είναι ούτε απλή ούτε εύκολη. Μόλις όμως κατανοήσετε τη διαδικασία τότε ΕΣΕΙΣ θα γνωρίζετε πως να το κάνετε στον πραγματικό κόσμο όταν θα είστε έτοιμοι / -ες.

### Πως παίζεται το παιχνίδι

Το παιχνίδι παίζεται σε 8 βήματα, μια φάση προετοιμασίας και την τελική φάση. Κάθε βήμα εστιάζει σε ένα πραγματικό πρόβλημα ή σε κάποιες πληροφορίες που πρέπει να συλλέξετε προκειμένου να δημιουργήσετε το επιχειρηματικό σας πλάνο. Είναι σημαντικό να εκτελέσετε τα βήματα με τη συγκεκριμένη σειρά, μιας και σχετίζονται μεταξύ τους.

Βήμα 1: Προετοιμασία

Βήμα 2: Προκλήσεις

Πρόκληση 1: Δημιουργήστε την ομάδα σας

Πρόκληση 2: Βρείτε την ιδέα

Πρόκληση 3: Ελέγξτε την ιδέα σας

Πρόκληση 4: Ποια είναι η αγορά;

Πρόκληση 5: Παράγετε το δικό σας προϊόν ή υπηρεσία: Έρευνα & Ανάπτυξη

Πρόκληση 6: Το πλάνο μάρκετινγκ

Πρόκληση 7: Παραγωγή κέρδους

## Πρόκληση 8: "Πουλήστε" την ιδέα σας

### Βήμα 3: Τελικό στάδιο

Κάθε *Πρόκληση* θα ξεκινά με ένα σύντομο βίντεο που θα το παρουσιάζει μέλος μιας πραγματικής νεοσύστατης επιχείρησης και θα εξηγεί τα βασικά σημεία αυτής. Θα ξεκινά με μια σύντομη εισαγωγή στην *πρόκληση* και θα περιγράφει βήμα προς βήμα τι πρέπει να κάνετε και τι πρέπει να δημιουργήσετε προκειμένου να ολοκληρώσετε την *πρόκληση*. Κάποιες από τις *προκλήσεις* θα περιλαμβάνουν και ένα μικρό παιχνίδι. Πρέπει να μελετήσετε την περιγραφή της κάθε *πρόκλησης* πλήρως πριν ξεκινήσετε.

Οι *προκλήσεις* θα περιλαμβάνουν και κάποιες επιπλέον πληροφορίες όπου απαιτείται και κάποιους "οδηγούς χρήσης", οι οποίοι είναι διαθέσιμοι ως ξεχωριστά έγγραφα. Επιπλέον, θα δείτε ποιος είναι ο ρόλος του καθηγητή σας σε κάθε *πρόκληση* σε περίπτωση που χρειαστείτε επιπλέον βοήθεια. Κάθε *πρόκληση* αποτελεί ένα βήμα προς την ολοκλήρωση της "Επαγγελματικής Περίληψης" (Executive Summary) και πρέπει να παράγετε αποτελέσματα που αποδεικνύουν τι κάνατε σε κάθε *πρόκληση* (π.χ. έγγραφα, παρουσιάσεις, βίντεο, κ.λπ.) και τα οποία θα τα μεταφορτώσετε (upload) στην πλατφόρμα του StartUp\_EU.

## Προετοιμασία

Το πρώτο βήμα του StartUp\_EU είναι η σωστή προετοιμασία!

1. Παρακολουθείστε το βίντεο στο σύνδεσμο <http://youtu.be/qTrZnd3F-SE>
2. Διαβάστε τον οδηγό και εξοικειωθείτε με το διαθέσιμο υλικό.
3. Συνδεθείτε στην πλατφόρμα και περιηγηθείτε σε αυτή.
4. Συμπληρώστε το αρχικό ερωτηματολόγιο (pre-game questionnaire) που θα βρείτε στην πλατφόρμα.

Κάθε τι που παράγετε στο πλαίσιο του παιχνιδιού, όπως έγγραφα, παρουσιάσεις, βίντεο, κ.λπ. πρέπει να τα μεταφορτώνετε (upload) στην πλατφόρμα του StartUp\_EU. Η πλατφόρμα βρίσκεται στο σύνδεσμο <http://www.startup.odl.org> όπου υπάρχει ειδικός χώρος για την ομάδα σας. Αφιερώστε λίγο χρόνο για να εξοικειωθείτε με το διαδικτυακό περιβάλλον!

Αν συναντήσετε κάποιο πρόβλημα κατά την προσπέλαση της πλατφόρμας, απευθυνθείτε στον καθηγητή σας για να σας βοηθήσει!

## Πρόκληση 1: Δημιουργήστε την ομάδα σας

**Δημιουργείστε την ομάδα σας. Ακολουθήστε τα βήματα που περιγράφονται παρακάτω, συμπληρώστε και μεταφορτώστε στην πλατφόρμα τα βιογραφικά σας σημειώματα και αποφασίστε ποιος θα αναλάβει ποιον ρόλο στην ομάδα σας. Φτιάξτε το βίντεο της ομάδας σας και μεταφορτώστε το και αυτό στην πλατφόρμα.**

Σε κάθε πραγματική επιχείρηση απασχολούνται διαφορετικοί άνθρωποι σε διαφορετικές εργασίες, οι οποίοι συνήθως έχουν λάβει εξειδικευμένη εκπαίδευση, έχουν συγκεκριμένη εμπειρία ή πανεπιστημιακές σπουδές που τους έχουν προετοιμάσει για τις ανάγκες της εργασίας. Έτσι και στο StartUp\_EU θα χρειαστείτε μια ομάδα ανθρώπων ικανή να διεκπεραιώσει τις διαφορετικές *προκλήσεις* που θα συναντήσετε. Επειδή όμως - αντίθετα από τον πραγματικό κόσμο - κανένα μέλος της ομάδας σας δεν θα έχει λάβει εξειδικευμένη εκπαίδευση στο αντικείμενο και δεν θα διαθέτει εξειδικευμένη εμπειρία, θα πρέπει όλα τα μέλη να βοηθάνε και να συνεργάζονται σε κάθε *πρόκληση*. Πρέπει όμως να αποφασίσετε εξαρχής ποιος θα είναι ο "αρχηγός", τον οποίο και θα ονομάζετε "Διευθύνων Σύμβουλο" (CEO - Chief Executive Officer)<sup>1</sup>.

Η ομάδα σας πρέπει να έχει τουλάχιστον 4 άτομα, καλύτερα όμως να έχει 5 με 7 το μέγιστο. Πρέπει να ορίσετε έναν ρόλο για κάθε μέλος της ομάδας και να συμπληρώσετε την πληροφορία αυτή στο *έγγραφο της ομάδας* (team sheet). Ο Διευθύνων Σύμβουλος θα λαμβάνει τις τελικές αποφάσεις όταν δεν συμφωνείτε μεταξύ σας, και σε εξαιρετικές περιπτώσεις μπορείτε να απευθυνθείτε στον καθηγητή σας. Τέλος, πρέπει να επιλέξετε ένα όνομα ή τίτλο για την επιχείρησή σας.

### Διαδικασία

1. Παρακολουθήστε το βίντεο "Building the team" στο σύνδεσμο <http://youtu.be/ErXaaBmRjmA>
2. Φτιάξτε το βιογραφικό σας σημείωμα (CV): κάθε μέλος της ομάδας πρέπει να συμπληρώσει το βιογραφικό του σημείωμα (δείτε πως στον [Οδηγό Χρήσης](#), [Ενότητα 1.1 Πως να φτιάξετε το βιογραφικό σας σημείωμα](#), στο μενού με τους οδηγούς, καθώς και το [πρότυπο βιογραφικό \(CV Template\)](#), στο μενού με τα πρότυπα (templates menu).

---

<sup>1</sup> Στο σημείο αυτό υπογραμμίζεται ότι ο ρόλος είναι ανεξάρτητος του φύλου (αρσενικό - θηλυκό) και σε κάθε περίπτωση θα αναφέρεται μόνον το ένα φύλο (εναλλάξ) για την ευκολία στην αναγνωσιμότητα του κειμένου.

3. Επιλογή Διευθύνοντα Συμβούλου (CEO): Με βάση τα βιογραφικά σημειώματα, ψηφίστε μεταξύ σας το Διευθύνοντα Σύμβουλο της ομάδας σας.
4. Ο Διευθύνων Σύμβουλος μαζί με την ομάδα αποφασίζουν ποιος / ποια θα αναλάβει τον κάθε ρόλο (δείτε πως στον [Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 1.2 Πως να σχηματίσετε μια δυνατή ομάδα](#), και το [πρότυπο έγγραφο ομάδας \(Team Sheet Template\)](#), στο μενού με τα πρότυπα (templates menu)).
5. Το βίντεο της ομάδας: Καταγράψτε ένα σύντομο βίντεο για την ομάδα σας με τη βοήθεια μιας βιντεοκάμερας ή ενός έξυπνου κινητού τηλεφώνου (smartphone) στο οποίο θα παρουσιάζετε συνοπτικά τα μέλη της.
6. Πλέον είστε έτοιμοι να συμπληρώσετε τα στοιχεία της ομάδας. Η κάθε ομάδα επίσης πρέπει να έχει ήδη εγγραφεί διαδικτυακά από τον καθηγητή. Μην ξεχάσετε να δώσετε ένα όνομα ή τίτλο στην επιχείρησή σας! Κάθε μέλος της ομάδας πρέπει να μεταφορτώσει την πλατφόρμα το βιογραφικό του σημείωμα. Τέλος, πρέπει να μεταφορτώσετε στην πλατφόρμα το βίντεο της ομάδας σας.

## Αποτελέσματα

- Μια λίστα με τα μέλη της ομάδας και τα βιογραφικά τους σημειώματα μεταφορτωμένα στην πλατφόρμα, μαζί με τον ρόλο του καθενός (βιογραφικά σημειώματα και έγγραφο ομάδας).
- Το βίντεο παρουσίασης της ομάδας.

Μπορεί να χρειαστείτε τη βοήθεια του καθηγητή σας για να συμπληρώσετε το βιογραφικό σας σημείωμα. Σε περίπτωση που δυσκολεύεστε να αποφασίσετε ποιος θα είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος, ζητήστε από τον καθηγητή σας να σας βοηθήσει.

## Πρόκληση 2: Βρείτε την ιδέα

**Δημιουργήστε τα καινοτομικά προϊόντα ή υπηρεσίες της επιχείρησής σας. Να είστε δημιουργικοί και προσπαθήστε να καλύψετε μια τοπική πραγματική ανάγκη.**

Για να ανακαλύψετε ένα νέο προϊόν συνήθως κοιτάτε γύρω σας και παρατηρείτε τι δεν δουλεύει καλά ή χρειάζεται βελτίωση. Ρωτήστε τον εαυτό σας τι σας εκνευρίζει όταν το χρησιμοποιείτε και πως αυτό θα μπορούσε να βελτιωθεί. Η πρόκληση αυτή περιλαμβάνει βίντεο, παιχνίδι και έγγραφα οδηγών που θα σας βοηθήσουν. Αφήστε τη φαντασία σας ελεύθερη, να είστε δημιουργικοί και προπάντων μην ντρέπεστε!

### Διαδικασία

1. Παρακολουθείστε το βίντεο στο σύνδεσμο [http://youtu.be/So\\_JFOleU5k](http://youtu.be/So_JFOleU5k)
2. Σκεφτείτε ιδέες, καταγράψτε τις όσο πιο αναλυτικά γίνεται και μοιραστείτε τις με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας σας (δείτε πως στον [Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 2.1 Παρατηρείστε τι συμβαίνει γύρω σας](#), στο μενού με τους οδηγούς (guides menu)). Μπορείτε να δουλέψετε ανεξάρτητα, σε ζευγάρια ή όλη η ομάδα μαζί οργανώνοντας έναν "καταιγισμό ιδεών" (δείτε πως στον [Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 2.2 Πως να οργανώσετε έναν αποτελεσματικό καταιγισμό ιδεών](#)).
  1. Κάθε ιδέα πρέπει να καταγραφεί στο σχετικό έγγραφο (δείτε [Your Ideas Template](#), στο μενού με τα πρότυπα (templates menu)).
  2. Κάθε ιδέα πρέπει να παρουσιαστεί στην ομάδα.
3. Η ομάδα πρέπει να επιλέξει τις δύο καλύτερες ιδέες μετά από συζήτηση και πιθανόν ψηφοφορία. Η επιλογή των ιδεών μπορεί να γίνει και με τη βοήθεια της ανάλυσης SWOT (δείτε πως στον [Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 2.3 Βρείτε μια καλή ιδέα](#)). Στη φάση αυτή δεν είναι απαραίτητο να καταλήξετε σε μια μόνον ιδέα αλλά στις *δύο καλύτερες ιδέες*. Στην επόμενη πρόκληση που είναι ο *Έλεγχος της Ιδέας*, θα κληθείτε να επιλέξετε την τελική σας ιδέα.
4. Η ομάδα σας πρέπει να δημιουργήσει παρουσιάσεις με τις δύο καλύτερες ιδέες. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω βίντεο, παρουσίασης PowerPoint, ή ακόμα και με κείμενο. Στο τέλος, μεταφορτώστε τις παρουσιάσεις σας στην πλατφόρμα.

### Αποτελέσματα

- Οι παρουσιάσεις των δύο καλύτερων ιδεών της ομάδας σας.
- Τα πρότυπα έγγραφα με όλες τις ιδέες.

Συζητήστε τις ιδέες σας με τον καθηγητή σας – θυμηθείτε όμως ότι ο καθηγητής σας απαγορεύεται να σας πει αν μια ιδέα είναι καλή ή όχι! Αυτή είναι δική σας απόφαση. Ο καθηγητής μπορεί όμως να αποκλείσει μια ιδέα αν είναι επικίνδυνη, ακατάλληλη ή κοινωνικά μη αποδεκτή.

## Πρόκληση 3: Ελέγξτε την ιδέα σας

Στη φάση αυτή ελέγχετε κατά πόσο η ιδέα σας είναι εφαρμόσιμη στον πραγματικό κόσμο.

Η πρόκληση αυτή περιγράφει πιστά την τυπική επιχειρηματική διαδικασία που ονομάζεται "Έρευνα αγοράς" (Market research) σύμφωνα με την οποία ζητείται από το κοινό να εκφράσει τις απόψεις του για διαφορετικά προϊόντα ή ιδέες. Στο πλαίσιο αυτό θα χρειαστεί να προετοιμάσετε και να ολοκληρώσετε μια έρευνα αγοράς για τις ιδέες για προϊόντα ή υπηρεσίες που έχετε σκεφτεί.

### Διαδικασία

1. Παρακολουθείστε το βίντεο στο σύνδεσμο <http://youtu.be/SGGHwPY9WII>
2. Παίξτε το σχετικό παιχνίδι (mini-game) που θα βρείτε στην πλατφόρμα.
3. Χωρίστε την ομάδα σας στα δύο. Η κάθε υπο-ομάδα αναλύει μια από τις ιδέες, απαριθμεί τις ανάγκες της αγοράς που καλείται να καλύψει και εξηγεί πως το προτεινόμενο προϊόν ή υπηρεσία απαντά σε αυτές τις ανάγκες (δείτε τον [Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 3.1 Τι να προσέξετε για την ανάλυση των τοπικών αναγκών](#)).
4. Κάθε υπο-ομάδα διεξάγει μια έρευνα ή / και κάποιες συνεντεύξεις (δείτε τον [Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 3.2 Σχεδιάστε και εκτελέστε την έρευνά σας μέσω της Google](#) και [Ενότητα 3.3 Πως να διεξάγετε μια συνέντευξη](#)).
5. Κάθε υπο-ομάδα αποφασίζει πως θα βρει άτομα που θα συμμετέχουν στην έρευνα / συνεντεύξεις και την / τις εκτελεί.
6. Αναλύστε τις απαντήσεις και γράψτε μια σύντομη αναφορά με τα αποτελέσματα.
7. Η ομάδα ολόκληρη αποφασίζει σε ποια από τις 2 ιδέες θα επικεντρωθεί με βάση τα αποτελέσματα των ερευνών.

### Αποτελέσματα

- Μια τελική αναφορά η οποία θα περιλαμβάνει τις ξεχωριστές αναφορές με την ανάλυση των αποτελεσμάτων (μια για κάθε ιδέα) και την απόφαση της ιδέας που επιλέγεται τελικά προς ανάπτυξη.
- Τα εργαλεία της έρευνας (π.χ. τους συνδέσμους (links) για τα ερωτηματολόγια) και τα δεδομένα που έχουν συλλεχθεί στο πλαίσιο των δύο ερευνών.

Ο καθηγητής σας μπορεί να σας βοηθήσει στην ανάλυση των ιδεών, στην ανάπτυξη της έρευνας και τη διεξαγωγή των συνεντεύξεων. Επίσης, μπορεί να σας προτείνει έξυπνους τρόπους για να προσεγγίσετε άτομα που θα συμμετέχουν στην έρευνά σας.



## Πρόκληση 4: Ποια είναι η αγορά;

Στην πρόκληση αυτή καλείστε να ανακαλύψετε την αγορά στην οποία απευθύνεστε, το μέγεθος και τα χαρακτηριστικά της, καθώς και τους ανταγωνιστές.

Η αγορά αποτελείται από τους ανθρώπους, τις επιχειρήσεις, την κυβέρνηση, κ.λπ. οι οποίοι ενδιαφέρονται να αποκτήσουν το νέο σας προϊόν ή υπηρεσία. Για παράδειγμα, αν το προϊόν σας είναι μια παιδική κούκλα που μιλάει Κινέζικα, τότε η αγορά σας είναι τα κορίτσια ηλικίας 3 - 9 ετών τα οποία καταλαβαίνουν Κινέζικα. Στο σημείο αυτό πρέπει να ορίσετε το *που*, το *ποιος* και το *μέγεθος* της εν δυνάμει αγοράς σας. Τέλος, θα πρέπει να μελετήσετε αν υπάρχουν άλλες επιχειρήσεις ή προϊόντα τα οποία μοιάζουν ή ακόμα να είναι και ίδια με το δικό σας, και να αποδείξετε γιατί το δικό σας προϊόν είναι καλύτερο.

### Διαδικασία

1. Παρακολουθείστε το βίντεο στο σύνδεσμο <http://youtu.be/JU-bbzFWuOc>
2. Διαιρέστε την ομάδα σας σε δύο υπο-ομάδες.
  1. Η πρώτη υπο-ομάδα αναζητά δεδομένα για την αγορά (δείτε πως στον **Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 4.1 Τι να προσέξετε για την ανάλυση των τοπικών αναγκών**, και χρησιμοποιήστε και το **Πρότυπο Στατιστικών Μάρκετινγκ (Marketing Statistics template)**, το οποίο βρίσκεται στο μενού με τα πρότυπα (templates menu)).
  2. Η δεύτερη υπο-ομάδα μελετά τον ανταγωνισμό (δείτε πως στον **Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 4.2 Πως να ψάξετε αποτελεσματικά στη Google**).
3. Κάθε υπο-ομάδα παράγει μια αναφορά μεγέθους το πολύ δύο σελίδες με τα ακόλουθα αποτελέσματα:
  1. Αναφορά δεδομένων αγοράς: Πως εκτελέστηκε η έρευνα και ποια τα δεδομένα της αγοράς.
  2. Αναφορά ανταγωνισμού: Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές και ποια τα ανταγωνιστικά προϊόντα / υπηρεσίες.

### Αποτελέσματα

2 αναφορές: Ανάλυση αγοράς και ανταγωνισμού.

Ο καθηγητής σας μπορεί να σας προτείνει ποια μπορεί να είναι η αγορά σας και που μπορείτε να βρείτε πληροφορίες γι' αυτή.

## Πρόκληση 5: Παράγετε το δικό σας προϊόν ή υπηρεσία: Έρευνα & Ανάπτυξη

Μέχρι τώρα έχετε ήδη "ιδρύσει" την επιχείρησή σας και έχετε αποφασίσει το προϊόν ή την υπηρεσία που θα δημιουργήσετε. Στο σημείο αυτό πρέπει να σχεδιάσετε και να αποτυπώσετε σε ένα πλάνο πως θα αναπτύξετε την ιδέα σας σε προϊόν (ή υπηρεσία) το (ή) οποίο/-α να μπορεί να πουληθεί στην αγορά.

Κατ' αρχάς πρέπει να φτιάξετε ένα πλάνο υλοποίησης του τελικού προϊόντος. Η πρόκληση αυτή αφορά στην κατασκευή ενός πλάνου έρευνας και ανάπτυξης (R&D - Research and Development plan).

### Διαδικασία

1. Παρακολουθήστε το βίντεο στο σύνδεσμο <http://youtu.be/q1W1JEbSchk>
2. Παιξτε το παιχνίδι (mini-game) που θα βρείτε στην πλατφόρμα του StartUp\_EU.
3. Προετοιμάστε το πλάνο έρευνας και ανάπτυξης (δείτε πως στον [Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 5.1 Πως να σχεδιάσετε τις δράσεις έρευνας και ανάπτυξης](#)).
4. Μετασχηματίστε το έγγραφο πλάνο σας σε διάγραμμα ροής.
5. Μεταφορτώστε (Upload) το πλάνο και το διάγραμμα ροής στην πλατφόρμα του StartUp\_EU.

### Αποτελέσματα

- Το πλάνο έρευνας και ανάπτυξης και το σχετικό διάγραμμα ροής.

Ο καθηγητής σας μπορεί να σας βοηθήσει να προσδιορίσετε τις απαιτούμενες δράσεις έρευνας και ανάπτυξης και να μετασχηματίσετε το πλάνο σας σε διάγραμμα ροής.

## Πρόκληση 6: Το πλάνο μάρκετινγκ

**Ο πρόκληση αυτή στοχεύει στο να "κάνετε" γνωστά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας στους ενδεχόμενους πελάτες σας.**

Το πλάνο μάρκετινγκ ακολουθεί ακριβώς μετά την έρευνα αγοράς. Ενώ στην έρευνα αγοράς προσδιορίζετε ποιοι και που είναι οι ενδεχόμενοι πελάτες που θα αγοράσουν το προϊόν (ή την υπηρεσία) σας, στο πλάνο μάρκετινγκ περιγράφετε πως αυτοί θα ενημερωθούν για το προϊόν ή την υπηρεσία που προσφέρετε, καθώς και πως θα τους τα πουλήσετε.

### Διαδικασία

1. Παρακολουθήστε το βίντεο στο σύνδεσμο <http://youtu.be/3mmOLs6rA0k>
2. Παίξτε το παιχνίδι (mini-game) που θα βρείτε στην πλατφόρμα.
3. Η ομάδα πρέπει να αναπτύξει ένα πλάνο μάρκετινγκ (δείτε πως στον **Οδηγό Χρήσης Ενότητα 6.1 Πως να αναπτύξετε ένα πλάνο μάρκετινγκ**), λαμβάνοντας υπόψη:
  1. τις ομάδες των πελατών της και τα χόμπι τους,
  2. τα μέσα επικοινωνίας που έχει να επιλέξει,
  3. τα κύρια μηνύματα για κάθε μέσο επικοινωνίας.
4. Η ομάδα πρέπει να αναπτύξει κάποια δείγματα επικοινωνιακού / διαφημιστικού υλικού:
  1. Υποχρεωτικά: όνομα προϊόντος (ή υπηρεσίας), λογότυπο επιχείρησης,
  2. Προαιρετικά: διαφημιστικές εικόνες ή κείμενο, ή μια ιστοσελίδα, ή ένα σύντομο βίντεο ή ανακοίνωση για το ραδιόφωνο, κ.λπ.

### Αποτελέσματα

- Πλάνο μάρκετινγκ,
- Δείγμα επικοινωνιακού / διαφημιστικού υλικού.

Ο καθηγητής σας μπορεί να σας βοηθήσει να προσδιορίσετε τα χόμπι των ομάδων πελατών στους οποίους απευθύνεστε, καθώς και να αναπτύξετε το κατάλληλο επαγγελματικό (διαφημιστικό) μήνυμα για κάθε ομάδα πελατών.

## Πρόκληση 7: Παραγωγή κέρδους

**Φανταστικά! Τώρα βρίσκεστε στο κομβικό σημείο που αντιμετωπίζει κάθε επιχείρηση. Πως δηλαδή θα παράγετε κέρδος για την επιχείρησή σας.**

Το κέρδος της επιχείρησης αποτελεί την επιβεβαίωση της κοπιαστικής εργασίας σας και σας επιτρέπει να πληρώνετε τους μισθούς των συνεργατών σας και τη δική σας αποζημίωση. Στο σημείο αυτό πρέπει να προσδιορίσετε τα κόστη παραγωγής του προϊόντος (ή υπηρεσίας) σας, το κόστος λειτουργίας της επιχείρησής σας, και την υψηλότερη τιμή που μπορείτε να χρεώσετε στην πώληση του προϊόντος σας παραμένοντας ανταγωνιστικοί στην αγορά. Για το σκοπό αυτό πρέπει να εκτιμήσετε πόσο αξίζουν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του προϊόντος σας σε σχέση με τις υφιστάμενες λύσεις και προϊόντα (ή υπηρεσίες αντίστοιχα).

### Διαδικασία

1. Παρακολουθείστε το βίντεο στο σύνδεσμο <http://youtu.be/hSVYHJ4x8Ao>
2. Προετοιμαστείτε κατάλληλα (δείτε επίσης τον [Οδηγό Χρήσης Ενότητα 7.1 Πως να φτιάξετε ένα οικονομικό πλάνο](#)).
3. Χρησιμοποιήστε το [πρότυπο οικονομικό πλάνου \(Financial Plan Template\)](#) για να αναπτύξετε μια οικονομική πρόβλεψη (financial forecast).
4. Δημιουργήστε το οικονομικό σας πλάνο το οποίο εξηγεί την πρόβλεψη που κάνατε και μεταφορτώστε το (upload) στην πλατφόρμα του StartUp\_EU.

### Αποτελέσματα

- Το οικονομικό πλάνο συνοδευόμενο από την οικονομική πρόβλεψη.

**Αν δεν είστε σίγουροι για τα κόστη που εκτιμήσατε, ρωτήστε τον καθηγητή σας!**

## Πρόκληση 8: "Πουλήστε" την ιδέα σας

Στο σημείο αυτό έχετε ολοκληρώσει όλες τις προκλήσεις εκτός από μία. Την παρουσίαση της δουλειάς σας σε συνοπτική μορφή - έτσι ώστε να την "πουλήσετε" στους ενδεχόμενους χρηματοδότες σας!

Πρόκειται για την επαγγελματική παρουσίαση (Elevator Pitch) η οποία ως αγγλικό όρος έχει λάβει το όνομα της από την ιδέα ότι, ένας επιχειρηματίας πρέπει να είναι ικανός να παρουσιάσει την ιδέα του σε έναν ενδεχόμενο επενδυτή στο χρονικό διάστημα που χρειάζεται ένας ανελκυστήρας για να μεταφέρει τον επιχειρηματία και τον επενδυτή από το ισόγειο στο γραφείο του επενδυτή!

Στο πλαίσιο της πρόκλησης αυτής θα φτιάξετε ένα σύντομο κείμενο που θα βασίζεται σε όλες τις προκλήσεις και το οποίο θα επικοινωνεί εν συντομία όλες τις σημαντικές πληροφορίες. Αυτό θα είναι και η *Επαγγελματική Περίληψη*. Κατόπιν, θα χρησιμοποιήσετε αυτή την πληροφορία, και μάλιστα με πιο σύντομο τρόπο, για να φτιάξετε μια παρουσίαση ή ένα βίντεο παρουσιάζοντας τη δουλειά σας. Για το σκοπό αυτό θα χρησιμοποιήσετε τα προκαθορισμένα πρότυπα (templates) στα οποία και θα προσθέσετε τις πληροφορίες, είναι στην κρίση σας όμως να αποφασίσετε ποιες είναι οι πλέον χρήσιμες και ενδιαφέρουσες.

### Διαδικασία

1. Παρακολουθείστε το βίντεο στο σύνδεσμο <http://youtu.be/83hqNPodcMs>
2. Προετοιμάστε την *Επαγγελματική Περίληψη*, αναλύοντας κατ' αρχάς τα αποτελέσματα της κάθε πρόκλησης και αποφασίζοντας τα βασικά σημεία αυτών (δείτε περισσότερα στον *Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 8.1 Πως να γράψετε μια επαγγελματική περίληψη*).
3. Κατόπιν, επιλέξτε αν θα δημιουργήσετε μια παρουσίαση ή ένα βίντεο. Σε κάθε περίπτωση το πως θα παρουσιάσετε τις πληροφορίες είναι δική σας απόφαση, να είστε όμως δημιουργικοί, παρουσιάστε τα πλέον ενδιαφέροντα σημεία, και να είστε σύντομοι! (δείτε περισσότερα στον *Οδηγό Χρήσης, Ενότητα 8.2 Πως να φτιάξετε μια καλή παρουσίαση της ιδέας σας*).
4. Για να διευκολυνθείτε, παρακαλώ δείτε και χρησιμοποιήστε τα *πρότυπα επαγγελματικής παρουσίασης (Elevator pitch templates)*, που βρίσκονται στο μενού με τα πρότυπα (templates menu)!
5. Μεταφορτώστε το αποτέλεσμα στην πλατφόρμα του StartUp\_EU: η τελική αξιολόγηση από τους κριτές θα βασιστεί αποκλειστικά σε αυτά τα έγγραφα!

## Αποτελέσματα

- Η επαγγελματική παρουσίαση (στ' Αγγλικά).
- Επαγγελματική περίληψη ή παρουσίαση (στ' Αγγλικά).

## Τελικό στάδιο

Στο τελικό στάδιο πρέπει να συμπληρώσετε το κατάλληλο ερωτηματολόγιο (post-questionnaire), το οποίο θα βρείτε στην πλατφόρμα. Η δουλειά σας και η επαγγελματική παρουσίαση δεν μπορούν να αξιολογηθούν αν δεν έχετε ολοκληρώσει και αυτό το βήμα.

Μπράβο! Ολοκληρώσατε τη συμμετοχή σας στο διαγωνισμό του Startup\_EU! Πλέον, έχετε αποκτήσει μια ιδέα για τι πρέπει να σκεφτεί ένας επιχειρηματίας και πως πρέπει να προετοιμαστεί πριν ξεκινήσει μια νέα επιχείρηση.

Κάθε επιτυχημένος επιχειρηματίας πρέπει να περάσει από μια παρόμοια διαδικασία. Ακόμα και οι πιο σπουδαίοι όπως ο Bill Gates ή ο Steve Jobs κάθε φορά που παράγουν / παρήγαγαν μια νέα υπηρεσία ή ένα νέο προϊόν!