



*Department of Mechanical  
Engineering*



University of Western Macedonia

# STARTUPS

## Από την ιδέα στην παγκόσμια αγορά

ΔΡ. ΠΑΥΛΟΣ ΚΙΛΙΝΤΖΗΣ  
SENIOR RESEARCHER ΠΔΜ

# Startup (Νεοφυής επιχείρηση) - Ορισμοί

- «Μια νέα καινοτόμα επιχείρηση υψηλής τεχνολογικής αξίας» (Italian Ministry of Economic Development, 2016, p. 3).
- «Οι start-ups διέπονται από τρία βασικά χαρακτηριστικά (Kollmann et al., 2015):
  - Είναι μικρότερες σε διάρκεια ζωής **των δέκα ετών**
  - Χαρακτηρίζονται από (εξαιρετικά) καινοτόμες **τεχνολογίες** ή/και **επιχειρηματικά μοντέλα**
  - Ήδη έχουν ή επιδιώκουν μια γρήγορη και ευμεγέθη ανάπτυξη των **πωλήσεων** ή/και των **εργαζομένων τους**»
- «Μια επιχείρηση η οποία αναπτύσσεται ραγδαία λόγω της καινοτομίας της όσον αφορά προϊόντα/υπηρεσίες και διαδικασίες **μέσω της βοήθειας υπηρεσιών IT/ICT**. Η κατάσταση ώστε να θεωρηθεί μια επιχείρηση ως start-up, εξαρτάται από την **ηλικία σύστασης της επιχείρησης** σύμφωνα με τους κανονισμούς της εκάστοτε χώρας» (Ehsan, 2021).

Reid Hoffman

# Startupperpers (Νεοφυείς επιχειρηματίες)

*«Επιχειρηματίας είναι αυτός που πηδάει από  
γκρεμό και φτιάχνει ένα αεροπλάνο στη  
διαδρομή»!*

Reid Hoffman

## Επτά βήματα που πρέπει να ακολουθήσει ένας Startupper:

1. Να κάνει πολύ καλή έρευνα αγοράς
2. Να απαντήσει στα ερωτήματα:
  - «Γνωρίζω τις ανάγκες της αγοράς»
  - «Υπάρχει πρόβλημα να λυθεί?»
  - «Υπάρχει λύση για το συγκεκριμένο πρόβλημα?»
  - «Μπορώ να το λύσω εγώ?»
  - «Ποιο είναι το ανταγωνιστικό μου πλεονέκτημα?»
3. Να φτιάξει την ομάδα του
4. Να υπολογίσει τον απαιτούμενο χρόνο για το πρωτότυπο
5. Να κάνει το αναλυτικό επιχειρηματικό του πλάνο, υπολογίζοντας με τον ακριβέστερο δυνατό τρόπο τα κόστη
6. Να βρει χρηματοδότηση
7. Να εφαρμόσει **καινοτομία** τόσο στο ίδιο το **προϊόν**, όσο και στις **διαδικασίες** της επιχείρησής του

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 1<sup>ος</sup>: Οι ρίζες της εταιρείας βρίσκονται στην ίδια την αγορά και στην οπτική σας

- - Πωλητές παπουτσιών στο Αφγανιστάν  
«Δεν υπάρχει λόγος να κυνηγήσουμε αυτές τις αγορές. Κανείς δε φοράει παπούτσια».  
«Ξεκινάμε τώρα. Εκεί κανείς δε φοράει παπούτσια!»
- - McDonalds → Veggie burger  
«Είναι μικρό το ποσοστό των vegans σε σχέση με το πλήθος, για να εισάγουμε ένα νέο burger.»  
«Είναι μικρό το ποσοστό των vegans σε σχέση με το πλήθος αλλά αρκετό για να υποστηρίξει ένα νέο burger.»

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 2<sup>ος</sup>: Φτιάξε την ομάδα σου

- Ποια κριτήρια να χρησιμοποιήσεις για να τους επιλέξεις?
- Μέτρα την αποτελεσματικότητά τους.
- Κάλυψε τις ανάγκες τους
- Εμπιστεύσου τους!

*«Αν θες να πας κάπου γρήγορα πήγαινε μόνος σου. Αν θες να πας μακριά, πήγαινε με άλλους!».*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 3<sup>ος</sup>: Μην εμπιστεύεσαι τις αγορές που υπόσχονται πολλά

- Φωτοβολταϊκά
  - ❑ Αρχική ετήσια απόδοση 42% του αρχικού κόστους επένδυσης
  - ❑ Αναπροσαρμογή της απόδοσης το 2011 στο 16%
  - ❑ Σημερινή μέση τιμή απόδοσης στο 8%

- Φρενίτιδα με το ηλεκτρονικό τσιγάρο.

*«Όταν κάτι φτάσει να μοιάζει ευκαιρία για όλους, τότε παύει να είναι ευκαιρία για οποιονδήποτε»*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 4<sup>ος</sup>: Κάνε έρευνα αγοράς – μάθε τον πελάτη σου!

- Στην Ελλάδα το ποσοστό των καπνιστών είναι **42%** ενώ στη Σουηδία μόλις **6%** -> καπνός + υπό-προϊόντα καπνού με μειωμένη εξ' αρχής πιθανότητα επιτυχίας
- Στην Τουρκία το ποσοστό καθημερινής κατανάλωσης αλκοολούχων ποτών ήταν **0,5%** το 2019 ενώ στην Πορτογαλία **20,7%** → προϊόντα αλκοόλ στην Τουρκία καταδικασμένα σε αποτυχία
- Πότε χρειάζεται έρευνα αγοράς: ΠΑΝΤΑ!

*«Όποιος γνωρίζει τον πελάτη καλύτερα, κερδίζει!»*

*Mike Gospe*



# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 5<sup>ος</sup>: Επικοινωνήσε και συζήτησε την ιδέα σου!

- Πάρε ανάδραση
- Μίλα με όσους περισσότερους μπορείς
- Έχε ανοιχτούς ορίζοντες.

«Κάποιος μπορεί να κλέψει μία ιδέα. Δε μπορεί όμως να κλέψει την υλοποίηση ή το πάθος!»

*Tonadempire*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 6<sup>ος</sup>: Καινοτομία!

- Οδοντόβουρτσα (εφευρέθηκε από τον Βρετανό William Addis το 1770, όσο ήταν έγκλειστος στις φυλακές)
- Στυλό Bic – Τα πρώτα στυλό με ημ/νία λήξεως το 1945 από τον Marchel Bich
- Ξυραφάκια μιας χρήσης Bic → δημιουργήθηκαν από τον Έλληνα επιχειρηματία Αναστάσιο Πολίτη το 1974 (εταιρεία ΒΙΟΛΕΞ). Εξαγοράστηκε από τον διεθνή όμιλο Societe Bic

*«Καινοτομία είναι να φαντάζεσαι το μέλλον και να γεμίζεις τα κενά!»*

*Eric Ries, CEO of Hubspot*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

7<sup>ος</sup>: Βάλε τα κομμάτια του ντόμινο στη σειρά → Το επιχειρηματικό πλάνο συμπληρώνεται από ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

- Πρότυπο συσκευαστήριο ελαιολάδου:
- 1) «Ποια **ποσότητα** θέλω να πουλήσω?» → Εξαρτάται από τη διαθεσιμότητα της πρώτης ύλης (ελαιολάδου)
- 2) «Ποια θα είναι η **ετήσια διαθεσιμότητα** ελαιολάδου?» → Ετήσια διαθεσιμότητα ελαιολάδου = παραγωγή από ιδιόκτητα κτήματα + αγορά ελαίου/ελαιόκαρπου από άλλες πηγές
- 3) «Πως μπορώ να βρω επαρκή διαθεσιμότητα από άλλες πηγές» → Έρευνα αγοράς, έδρευση της επιχείρησης κοντά σε ελαιοπαραγωγές περιοχές, έρευνα τιμών ελαιολάδου /ελαιόκαρπου
- 4) «**Που** υπάρχουν διαθέσιμες ελαιοπαραγωγές περιοχές» → Έρευνα διαθεσιμότητας και τιμών γης και επένδυσης
- 5) ...
- 6) ...
- 7) «Η ποσότητα που θέλω να πουλήσω είναι 10000 φιάλες ανά έτος. Ποιο είναι το κόστος των φιαλών για αυτή την ποσότητα? Μπορώ να το καλύψω?»
- 8) «Σύμφωνα με το κόστος των **φιαλών** και τη **δυνατότητα παραγωγής** μου, μπορώ να παράγω 7000 φιάλες ανά έτος. Αλλά ποιο είναι το κόστος **μεταφοράς** στην Ελλάδα ή **εξαγωγής** στη Γερμανία?»
- 9) ...
- 10) «Τελικά θα πουλήσω 5000 φιάλες. Σύμφωνα με το επιχειρηματικό μου πλάνο οι 3000 θα είναι στην Ελλάδα και οι 2000 εξαγωγή στη Γερμανία, συστήνοντας την επιχείρησή μου στην Επανομή Θεσσαλονίκης!»

**Αρχίζεις τα ερωτήματα που οδηγούν στο ΚΟΣΤΟΣ!**

«Το μυστικό για να πας μπροστά είναι να ξεκινήσεις. Το μυστικό για να ξεκινήσεις είναι να σπάσεις τις μεγάλες και περίπλοκες εργασίες σε μικρότερες δουλειές και μετά να ξεκινήσεις με την πρώτη!»

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 8<sup>ος</sup>: Κάνε το Business Plan σου και ακολουθήσέ το!

- Χρησιμοποίησε οδηγούς
- Κάνε δομημένη έρευνα
- Περιέλαβε όσες περισσότερες δυνατές πληροφορίες μπορείς να βρεις

*«Ένα κακό πλάνο είναι καλύτερο από το να μην έχεις καθόλου πλάνο!»*

*Peter Thiel*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 9<sup>ος</sup>: Βρες το κεφάλαιο που απαιτείται!

- Ιδία κεφάλαια
- Τραπεζικός Δανεισμός
- Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ)
  - Επιχειρηματικά Κεφάλαια (Venture Capitals)
    - Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels)
    - Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
  - Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)
    - Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

*«Μείνε αυτοχρηματοδοτούμενος όσο μπορείς περισσότερο!»*

*Garrett Camp*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 10<sup>ος</sup>: Μάθε τους κανόνες του παιχνιδιού!

- Ενημερώσου για το νομικό πλαίσιο γύρω από το είδος της επιχειρηματικής σου δραστηριότητας
- Μάθε τις ιδιαιτερότητες τις αγορές που δραστηριοποιείσαι
- Να παρακολουθείς συνεχώς την αγορά (εισαγωγή νέων «παιχτών», νέων κανόνων, φυγή παλαιών «παιχτών», απαλοιφή παλιών κανόνων)

*«Όταν μάθεις τους κανόνες του παιχνιδιού, μπορείς να τους αλλάξεις!»*

*Carlos Gershenson*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 11<sup>ος</sup>: Επέλεξε το κατάλληλο timing

Easter morning 1900: 5<sup>th</sup> Ave, New York City. Spot the automobile.



Source: IIS National Archives

Easter morning 1913: 5<sup>th</sup> Ave, New York City. Spot the horse.



Source: George Grantham Bain Collection.



Department of Mechanical Engineering



University of Western Macedonia

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 12<sup>ος</sup>: Υπολόγισε το χρόνο (Time Management)!

Σωστή διαχείριση χρόνου ανάμεσα σε:

- Χρόνο για την εκτέλεση των τυπικών εργατικών καθηκόντων
- Χρόνο για την εκτέλεση διοικητικών καθηκόντων
- Χρόνο για την επικοινωνία με συνεργάτες, πελάτες, προμηθευτές
- Ελεύθερο χρόνο

*«Δεν είναι ότι έχουμε λίγο χρόνο. Κυρίως είναι ότι χαραμίζουμε ένα μεγάλο μέρος αυτού!»*

Σενέκας



# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 13<sup>ος</sup>: Focus!

- Επικεντρώσου σε αυτό που θέλεις να πετύχεις (απώτερος στόχος)
- Επικεντρώσου σε αυτό που ασχολείσαι (καθημερινές δραστηριότητες)

*«Ο κόσμος νομίζει ότι η εστίαση είναι να λες ναι στο ένα πράγμα που πρέπει να εστιάσεις. Δεν είναι όμως αυτό. Εστίαση είναι να λες **όχι σε εκατοντάδες άλλες καλές ιδέες που έρχονται μπροστά σου**. Είμαι το ίδιο περήφανος για τα πράγματα που δεν έχω κάνει όσο και για τα πράγματα που έχω κάνει!»*

*Steve Jobs*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 14<sup>ος</sup>: Ευελιξία και προσαρμογή!

- Η αγορά αλλάζει διαρκώς
- Να είσαι ευέλικτος στις απαιτήσεις της αγοράς και της γραφειοκρατίας
- Να είσαι έτοιμος να προσθέσεις αντικείμενα/υπηρεσίες ή να μεταπηδήσεις σε άλλα!
  - ❑ Η δημιουργία εγκαταστάσεων συντήρησης (service) από τις αντιπροσωπείες αυτοκινήτων στην Ελλάδα, τις δεκαετίες 1980-1990
  - ❑ Πολλά παραδοσιακά «συνεργεία της γειτονιάς» μετασχηματιστήκαν σε εγκαταστάτες υγραερίου κίνησης σε οχήματα, τη δεκαετία του 2010

*«Η νοημοσύνη είναι το αποτέλεσμα της ευελιξίας και της αλλαγής!»*

*Vernor Vinge*

*«Για κάθε αποτυχία υπάρχει μια εναλλακτική πορεία δράσης. Απλά, πρέπει να τη βρεις. Όταν φτάνεις σε οδόφραγμα, κάνε μια παράκαμψη!»*

*Mary Kay Ash*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 15<sup>ος</sup>: Ακόμη και τα εξαιρετικά προϊόντα δεν πωλούνται από μόνα τους!

- Αποδοτικό **marketing** και **promotion**
- Μια καλή ιστορία βοηθάει (**storytelling**)

«Μπορεί να έχεις εξαιρετικές ιδέες αλλά δε μπορείς να τις περάσεις στους άλλους. Οι ιδέες από μόνες τους δεν σε θα σε πάνε πουθενά!»

*Lee Iacocca*

*Η ιστορία της Bertha Benz:*

[https://www.youtube.com/watch?v=vsGrFYD5Nfs&ab\\_channel=Mercedes-Benz](https://www.youtube.com/watch?v=vsGrFYD5Nfs&ab_channel=Mercedes-Benz)

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 16<sup>ος</sup>: Ρώτα, άκου και δώσε λύση!

- Οι γκουρού των πωλήσεων λένε πως τα 2 βασικά πράγματα είναι : **ρώτα** και **άκου!**

- «Ο μάνατζερ ρωτάει πώς και πότε. Ο ηγέτης ρωτάει τι και γιατί».

*Warren Bennis,*

«Οι περισσότεροι από τους πετυχημένους ανθρώπους που ξέρω, ακούνε περισσότερο παρά μιλάνε»,

*Bernard Baruch,*

«Ο επιτυχημένος πωλητής ακούει προσεκτικά για να ξεκλειδώσει τις άμυνες του πελάτη, ώστε να καταλάβει το πρόβλημα και να δώσει λύση!»

*Belford*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 17<sup>ος</sup>: Επιμονή ή εγκατάλειψη!

- Πίστευε σε αυτό που κάνεις και αναζήτησε τρόπους να το βελτιώσεις
- Την απάντηση θα τη δώσει η αγορά
- Παραδείγματα:
  - ❑ Internet, ιστορία χρόνων.
  - ❑ Ο Henry Ford χρεοκόπησε 5 φορές πριν δημιουργήσει τη Ford Motor Company
  - ❑ Ο Thomas Edison έκανε περισσότερες από **1000** προσπάθειες πριν θέσει σε λειτουργία τη λάμπα ηλεκτρισμού!

*«Πολλοί από αυτούς που απέτυχαν δεν κατάλαβαν πόσο κοντά ήταν στην επιτυχία όταν εγκατέλειπαν τον αγώνα!»*

*Thomas Edison*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 18<sup>ος</sup>: Πότε κάνω Pivot;

- Μετά από αντίδραση του πελάτη
  - Μετά από την εισαγωγή ενός αποτυχημένου προϊόντος / υπηρεσίας
  - Μετά από τεκτονικές αλλαγές στην αγορά (πχ οικονομική κρίση ≠ προϊόντα πολυτελείας)
- 
- ❑ **Listerine**, ξεκίνησε ως υγρό καθαρισμού πατωμάτων.
  - ❑ Η **Colgate** ξεκίνησε ως κατασκευάστρια κεριών το 1806. Μεταπήδησε σε προϊόντα στοματικής υγιεινής το 1873.
  - ❑ Η κατασκευάστρια φωτοαντιγραφικών/εκτυπωτών **Xerox** κατασκεύαζε φωτογραφικό χαρτί κατά την ίδρυσή της (1906). Μεταπήδησε στα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα το 1959.

*«Πρώτα τους επιχειρηματίες που αποφάσισαν αλλαγής πλεύσης και θα σου πουν ότι εύχονται να το είχαν κάνει νωρίτερα!»*

*Eric Ries*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 19<sup>ος</sup>: Κάνε αυτό που αγαπάς – αγάπα αυτό που κάνεις!

- Κάνε το hobby σου εργασία.
- Απέφυγε τις υπερβολικές ώρες εργασίας
- Εντόπισε τους επιμέρους τομείς του επαγγέλματος που παρουσιάζουν μεγαλύτερο ενδιαφέρον

*«Διάλεξε ένα επάγγελμα που σου αρέσει και δε θα ξαναχρειαστεί να δουλέψεις στη ζωή σου!»*

*Κομφούκιος*

# 20 χρυσοί κανόνες νεοφυούς επιχειρηματικότητας

## 20<sup>ος</sup>: Εκτός από σκληρή δουλειά χρειάζονται και οι συγκυρίες!

- Ο Alexander Fleming ανακάλυψε κατά τύχη την πενικιλίνη. Παρατήρησε πως έχοντας ξεχάσει ακάλυπτο ένα δίσκο με βακτήρια, αυτός είχε καλυφτεί με μούχλα η οποία σκότωσε τα βακτήρια!
- Νίκος Γκάλης: «Προπονώ την τύχη μου με 500 σουτ παραπάνω»

*«Το μυστικό της επιτυχίας είναι σκληρή δουλειά και τύχη!»*

*Roger F. Tate*





*Department of Mechanical  
Engineering*



University of Western Macedonia

## ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ

Δρ. ΠΑΥΛΟΣ ΚΙΛΙΝΤΖΗΣ  
Senior Researcher  
[pkilintzis@uowm.gr](mailto:pkilintzis@uowm.gr)

[www.materlab.eu](http://www.materlab.eu)