

Το Επιχειρηματικό Λεξικό:

Ένας διασκεδαστικός οδηγός για την
κατανόηση των επιχειρηματικών
εννοιών για πανεπιστήμια



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union





Καλώς ήρθατε στο Επιχειρηματικό Λεξικό!

Το Επιχειρηματικό Λεξικό έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει τα πανεπιστήμια και τα άτομα να κατανοήσουν καλύτερα τις επιχειρηματικές έννοιες με έναν απλό και διασκεδαστικό τρόπο. Αναλύει βασικούς όρους που συχνά παρερμηνεύονται ή προκαλούν δέος, συμβάλλοντας στη μείωση του φόβου και των παρανοήσεων γύρω από την επιχειρηματικότητα. Είτε είστε φοιτητής που εξερευνά νέες επαγγελματικές διαδρομές, μέλος του διδακτικού προσωπικού που υποστηρίζει επιχειρηματικές και καινοτόμες πρωτοβουλίες, είτε απλά κάποιος που ενδιαφέρεται για την επιχειρηματική νοοτροπία, αυτό το εργαλείο προσφέρει σαφείς ορισμούς, παραδείγματα και πραγματικό πλαίσιο, ώστε να καταστήσει την επιχειρηματική γλώσσα προσιτή σε όλους.

Τι περιλαμβάνει αυτό το λεξικό;

Αυτό το εργαλείο περιλαμβάνει τους πιο συνηθισμένους όρους που σχετίζονται με την επιχειρηματικότητα, βοηθώντας σας να κατανοήσετε καλύτερα τις βασικές έννοιες. Οι όροι κατηγοριοποιούνται σε τρία επίπεδα, ώστε να αντιστοιχούν σε διαφορετικά στάδια εξοικείωσης:

- **Βασικό:** Βασικές έννοιες για όσους μόλις αρχίζουν να εξερευνούν την επιχειρηματικότητα.
- **Ενδιάμεσο:** Βαθύτερες γνώσεις για όσους έχουν κάποια εμπειρία ή ενδιαφέρον για το θέμα.
- **Για προχωρημένους:** Πιο σύνθετοι όροι για άτομα με εμπειρία που επιθυμούν να εξελιχθούν περαιτέρω.

Κάθε όρος παρουσιάζεται με τα ακόλουθα στοιχεία:

- **Επίσημος ορισμός:** Μια επαγγελματική εξήγηση του όρου.
- **Διασκεδαστικός ορισμός:** Ένας εύκολος, αστείος και ελκυστικός ορισμός της έννοιας.
- **Γιατί έχει σημασία:** Ενημέρωση σχετικά με τη σημασία του όρου σε ακαδημαϊκά περιβάλλοντα.
- **Παράδειγμα:** Ένα παράδειγμα για το πώς να χρησιμοποιήσετε τη λέξη ή πού εφαρμόζεται.





Co-funded by
the European Union



ΛΙΣΤΑ ΕΝΟΙΩΝ ΕΝΟΙΩΝ

- Εξαγορά ★★★★★
- Επενδυτής-άγγελος ★★★★★
- B2B (Επιχείρηση προς Επιχείρηση) ★
- B2C (Επιχείρηση προς καταναλωτή) ★
- Αυτοχρηματοδότηση ★★
- Δημιουργία επωνυμίας ★
- Σημείο ισοσκελισμού ★★
- Επαναστατική ιδέα ★
- Προϋπολογισμός ★
- Ρυθμός κατανάλωσης κεφαλαίων ★★★★★
- Επιχειρηματική ιδέα ★
- Επιχειρηματικό μοντέλο ★
- Επιχειρηματικό σχέδιο ★
- Συνιδρυτής ★
- Ανταγωνισμός ★
- Κόστος ★

★ Βασικό

★★ Ενδιάμεσο
Προχωρημένο

★★★

ΛΙΣΤΗ ΕΝΟΙΩΝ ΕΝΝΟΩΝ



Co-funded by
the European Union



- Crowdfunding ★★
- Πελάτης ★
- Ανατροπή ★★★
- Επιχειρηματίας ★
- Επιχειρηματικότητα ★
- Μετοχικό κεφάλαιο ★★
- Στρατηγική εξόδου ★★★
- Αποτυχία ★
- Εκκολαπτήριο ★
- Καινοτομία ★
- Πνευματική ιδιοκτησία . ★★★
- Επενδυτής ★
- Δημόσια προσφορά ★★★
- Επανάληψη ★★
- Δείκτες απόδοσης ★★
- Lean Canvas ★★

★ Βασικό

★★ Ενδιάμεσο
Προχωρημένο

★★★

ΛΙΣΤΗ ΕΝΟΙΩΝ ΕΝΝΟΩΝ



Co-funded by
the European Union



• Lean Startup _



• Έρευνα



• Έρευνα



• Επικύρωση αγοράς



• Μέντορας



• Μεντορία



• Δικτύωση



• Ευκαιρία .



• Παρουσίαση



• Παρουσίαση



• Αλλαγή κατεύθυνσης



• Προϊόν/Υπηρεσία



• Κέρδος



• Πρωτότυπο



• Έσοδα



• Μοντέλο εσόδων



Βασικό



Ενδιάμεσο
Προχωρημένο



ΑΙΣΤΗΡΟΝ ΕΝΩΝ



Co-funded by
the European Union



- Κίνδυνος ★
- ROI (Απόδοση Επένδυσης) ★★
- Πωλήσεις ★
- Επέκταση ★
- Αρχική χρηματοδότηση ★★
- Χρηματοδότηση Σειράς Α ★★★
- Νεοσύστατη επιχείρηση ★
- Βιώσιμη επιχείρηση ★★
- Κοινό-στόχος ★★
- Εμπειρία χρήστη ★★
- Αποτίμηση ★★★
- Δημιουργία αξίας ★
- Προσφορά αξίας ★
- Επιχειρηματικά κεφάλαια ★★★

★ Βασικό

★★ Ενδιάμεσο
Προχωρημένο



Εξαγορά

Η αγορά ενός προϊόντος (ή ολόκληρης της εταιρείας κάποιου) όταν αποφασίζετε ότι είναι ευκολότερο από το να ξεκινήσετε από το μηδέν ή απλά θέλετε πραγματικά αυτό που έχει ο άλλος!

Π.χ. «Ένα πανεπιστήμιο προχώρησε στην εξαγορά μιας εταιρείας πλατφόρμας ηλεκτρονικής μάθησης για να επεκτείνει την προσφορά των διαδικτυακών μαθημάτων του με πιο εύκολο τρόπο.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τα ιδρύματα να αναπτυχθούν μέσω συνεργασιών και νέων πόρων για τους φοιτητές.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Χρησιμοποιείται ως στρατηγική ανάπτυξης, επιτρέποντας στις εταιρείες να επεκτείνουν την παρουσία τους στην αγορά, να αποκτήσουν νέες τεχνολογίες, να εξαλείψουν τον ανταγωνισμό ή να αποκτήσουν πρόσβαση σε μια ευρύτερη πελατειακή βάση.



Επίπεδο: ★★ ★

Επενδυτής-Άγγελος

Ένας πλούσιος άνθρωπος που σας δίνει χρήματα για τη μεγάλη σας ιδέα, σαν μια νεράιδα-νονά για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, αλλά αντί για μαγικό ραβδί, φέρνει μετρητά και συμβόλαια.

Π.χ. «Ένας πρώην απόφοιτος που έγινε επενδυτής-άγγελος χρηματοδότησε το νέο κέντρο καινοτομίας του πανεπιστημίου για να υποστηρίξει νεοφυείς επιχειρήσεις που διοικούνται από φοιτητές.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές σχετικά με τη χρηματοδότηση σε αρχικό στάδιο και τον τρόπο με τον οποίο ιδιώτες μπορούν να υποστηρίξουν καινοτόμες ιδέες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επενδυτές-άγγελοι βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να ξεκινήσουν τη δραστηριότητά τους παρέχοντας κεφάλαιο σε αντάλλαγμα για μετοχικό κεφάλαιο.



Επίπεδο: ★★ ★

B2B (Business to Business)

Πώληση προϊόντων σε εταιρείες, όχι στον γείτονά σας ή στη γιαγιά σας.

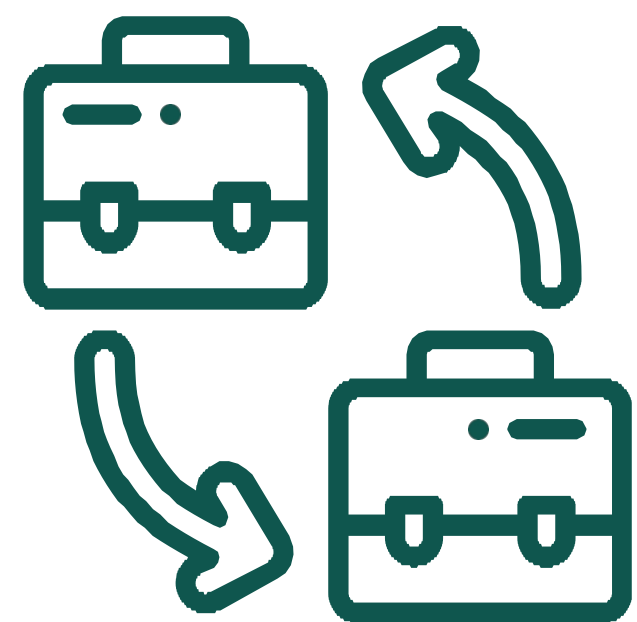
Π.χ. «Το πανεπιστήμιο συνεργάστηκε με μια εταιρεία λογισμικού B2B για την υλοποίηση ενός νέου συστήματος *management* σε ολόκληρο το πανεπιστημιακό *campus*.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν μοντέλα στα οποία οι επιχειρήσεις αποτελούν τους κύριους πελάτες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν μοντέλα B2B για να πωλούν προϊόντα ή υπηρεσίες σε άλλες επιχειρήσεις, εστιάζοντας σε μακροπρόθεσμες συμβάσεις, τιμολόγηση χονδρικής και επαγγελματικές σχέσεις για τη διατήρηση της αύξησης των εσόδων.



Επίπεδο: ★

B2C (Business to Consumer)

Όταν μια επιχείρηση παρακάμπτει τον μεσάζοντα και απευθύνεται απευθείας στο κοινό.

Π.χ. «Το φοιτητικό κατάστημα του πανεπιστημίου λειτουργεί με μοντέλο B2C, πωλώντας εμπορεύματα απευθείας σε φοιτητές και επισκέπτες.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές πώς να προωθούν προϊόντα απευθείας στους καταναλωτές.

Πώς χρησιμοποιείται στον τομέα της επιχειρηματικότητας;

Τα μοντέλα B2C επιτρέπουν στους επιχειρηματίες να πωλούν απευθείας σε μεμονωμένους καταναλωτές, δίνοντας συχνά έμφαση στο branding, στην εμπειρία του πελάτη και

το ψηφιακό μάρκετινγκ, προκειμένου να δημιουργήσουν μια ευρεία πελατειακή βάση και να αυξήσουν τις πωλήσεις.



Επίπεδο: ★

Bootstrapping

Ξεκινώντας μια επιχείρηση με μόνο τις αποταμιεύσεις σας, δωρεάν Wi-Fi και απόλυτη αποφασιστικότητα — όπως το να μετατρέψετε το δωμάτιό σας στο φοιτητικό εστία σε έδρα μιας νεοφυούς επιχείρησης.

Π.χ. «Η λέσχη επιχειρηματικότητας του πανεπιστημίου διοργάνωσε την ετήσια εκδήλωσή της με δικά της μέσα, αξιοποιώντας τους ελεύθερους χώρους του πανεπιστημίου και τη βοήθεια εθελοντών.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνετε την εφευρετικότητα και την καινοτομία δείχνοντας στους φοιτητές πώς να ξεκινήσουν έργα με ελάχιστη χρηματοδότηση.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν το bootstrapping για να διατηρήσουν τον πλήρη έλεγχο της επιχείρησής τους, χρηματοδοτώντας οι ίδιοι τις δραστηριότητές τους και εστιάζοντας στην ελάχιστη δαπάνη και την οργανική ανάπτυξη χωρίς εξωτερικούς επενδυτές.



Επίπεδο: ★★

Branding

Όταν μια επιχείρηση φοράει το αγαπημένο της ντύσιμο και προβάλλει την προσωπικότητά της, εκπέμποντας μια ατμόσφαιρα που λέει: «Είμαστε τα πιο cool παιδιά στο πανεπιστήμιο».

Π.χ. «Το πανεπιστήμιο ανανέωσε το branding του σχεδιάζοντας ένα μοντέρνο λογότυπο και μια καμπάνια στα κοινωνικά μέσα με πρωτοβουλία των φοιτητών, για να προσελκύσει υποψήφιους φοιτητές.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τα πανεπιστήμια και τα φοιτητικά έργα να αποκτήσουν αναγνωρισιμότητα, εμπιστοσύνη και επαγγελματική ταυτότητα, με στόχο την ευρύτερη επίδραση.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν το branding για να δημιουργήσουν μια αξιομνημόνευτη ταυτότητα για την επιχείρησή τους, με σκοπό να



στην
αγορά.

Επίπεδο:

Σημείο Ισοζυγίου (BEP)

Η μαγική στιγμή που το έργο σας σταματά επιτέλους να σας κοστίζει χρήματα.

Π.χ. «Η φοιτητική startup έφτασε στο σημείο ισοσκελισμού μετά από πέντε μήνες, καλύπτοντας όλες τις αρχικές επενδύσεις.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τη χρηματοοικονομική βιωσιμότητα και τότε ένα έργο γίνεται αυτοσυντηρούμενο.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Χρησιμοποιείται για να προσδιοριστεί πότε μια επιχείρηση θα αρχίσει να καλύπτει τα έξοδά της, βοηθώντας στην αξιολόγηση των στρατηγικών τιμολόγησης και της οικονομικής υγείας πριν επιτευχθεί η κερδοφορία.



Επίπεδο: ★★

Επαναστατική ιδέα για το

Εκείνη η ιδιοφυής ιδέα στις 2 π.μ. που θα μπορούσε να αλλάξει τη ζωή σας!

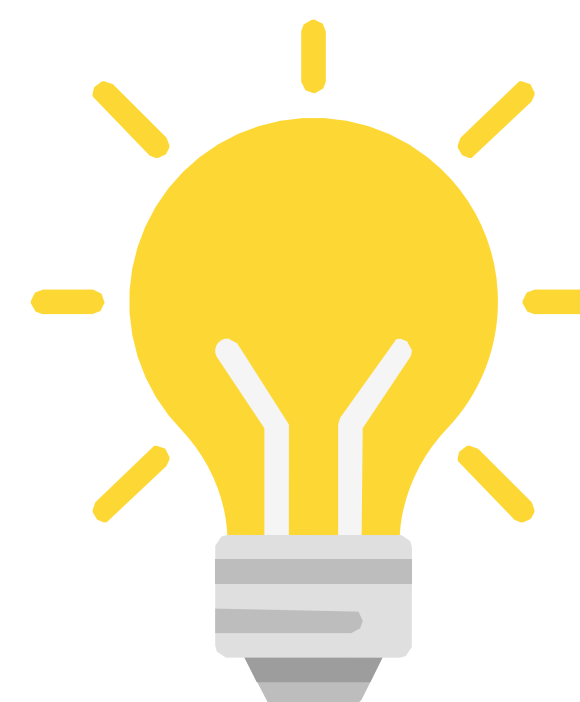
Π.χ. «Το εργαστήριο καινοτομίας ανέπτυξε μια πρωτοποριακή ιδέα για τη μείωση της σπατάλης τροφίμων στην καφετέρια του πανεπιστημίου.»

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τους φοιτητές να σκέφτονται δημιουργικά και να αναζητούν καινοτόμες λύσεις σε ακαδημαϊκά και επιχειρηματικά πλαίσια.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες αναζητούν πρωτοποριακές ιδέες για να ανατρέψουν τις υπάρχουσες αγορές ή να δημιουργήσουν εντελώς νέες, χρησιμοποιώντας τις συχνά ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
πλεονέκτημα για την προσέλκυση πελατών και επενδυτών.



Επίπεδο: ★

Προϋπολογισμός

Να καθορίζετε πού θα πάνε τα χρήματά σας, αντί να αναρωτιέστε πού πήγαν.

Π.χ. «Ο φοιτητικός σύλλογος κατάρτισε έναν προϋπολογισμό για να προγραμματίσει την ετήσια εκδήλωσή του στο πανεπιστήμιο, διασφαλίζοντας τον έλεγχο των δαπανών.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να μάθουν τον οικονομικό σχεδιασμό και τη διαχείριση πόρων για έργα.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν τον προϋπολογισμό για να προγραμματίσουν την κατανομή των πόρων, να ελέγξουν τα έξοδα και να λάβουν τεκμηριωμένες οικονομικές αποφάσεις, διασφαλίζοντας ότι η επιχείρηση να παραμείνει σε τροχιά με τους στόχους ανάπτυξής της.



Επίπεδο:



Ρυθμός κατανάλωσης κεφαλαίων

Το ρολόι αντίστροφης μέτρησης των χρημάτων... τικ-τοκ, με άλλα λόγια, ο ρυθμός με τον οποίο εξαντλείται ο προϋπολογισμός σας

Π.χ. «Το εκκολαπτήριο του πανεπιστημίου παρακολουθούσε το ρυθμό εξάντλησης των κεφαλαίων του για να διασφαλίσει τη βιωσιμότητα της χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων των φοιτητών.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει οικονομική συνείδηση και τη σημασία της εξισορρόπησης των δαπανών με τους διαθέσιμους πόρους.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Χρησιμοποιείται για την παρακολούθηση του ρυθμού με τον οποίο καταναλώνεται το διαθέσιμο κεφάλαιο, βοηθώντας τους επιχειρηματίες να προγραμματίσουν το χρονοδιάγραμμα συγκέντρωσης κεφαλαίων και να προσαρμόσουν τις δαπάνες ώστε



Επίπεδο:

Επιχειρηματική ιδέα

Αυτή η σπίθα έμπνευσης που σε κάνει να σκέφτεσαι: «Αυτό μπορεί να γίνει κάτι μεγάλο!»

Π.χ. «Μια ομάδα φοιτητών ανέπτυξε μια επιχειρηματική ιδέα για ένα κατάστημα μεταχειρισμένων ειδών στο πανεπιστήμιο, προωθώντας τη βιώσιμη μόδα.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την επίλυση προβλημάτων, προσφέροντας παράλληλα στους φοιτητές πρακτική επιχειρηματική εμπειρία.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Ως βάση για τις επιχειρηματικές τους πρωτοβουλίες, συχνά επικυρώνοντάς τις μέσω έρευνας αγοράς και δημιουργίας πρωτοτύπων πριν από την πλήρη έναρξη λειτουργίας.



Επίπεδο:

Επιχειρηματικό μοντέλο « »

Ο σχεδιασμός σας για να κερδίσετε χρήματα — όπως το να υπολογίσετε αν οι χειροποίητες τσάντες σας πωλούνται καλύτερα στο διαδίκτυο ή σε εκδηλώσεις του πανεπιστημίου.

Π.χ. «Το καφέ του πανεπιστημίου προσαρμοσε το επιχειρηματικό του μοντέλο προσφέροντας προγράμματα γευμάτων με συνδρομή για τους φοιτητές».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν πώς οι επιχειρήσεις διατηρούν τις δραστηριότητές τους και δημιουργούν έσοδα αποτελεσματικά.

Πώς εφαρμόζεται στον τομέα της επιχειρηματικότητας;

Για να καθοριστεί πώς η επιχείρησή τους θα αποφέρει έσοδα, εστιάζοντας στον προσδιορισμό των τμημάτων πελατών, των πηγών εσόδων και των δομών κόστους

για να εξασφαλιστεί η βιωσιμότητα.



Επίπεδο:

Επιχειρηματικό Σχέδιο

Το «συντομόγραφο» της επιχείρησής σας — το γενικό σχέδιο που συντάσσετε για να δείξετε ότι είστε σοβαροί, ακόμα κι αν ακόμα προσπαθείτε να καταλάβετε πώς λειτουργούν τα πράγματα.

Π.χ. «Ο διαγωνισμός νεοφυών επιχειρήσεων του πανεπιστημίου απαιτούσε από κάθε ομάδα να υποβάλει ένα επιχειρηματικό σχέδιο που να περιγράφει τους στόχους, το κοινό-στόχο και τις οικονομικές ανάγκες της.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τη στρατηγική σκέψη και βοηθά τους φοιτητές να μετατρέψουν τις ιδέες τους σε δομημένα, υλοποιήσιμα έργα.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Λειτουργεί ως οδικός χάρτης για την έναρξη και την επέκταση μιας επιχείρησης. Βοηθά στον καθορισμό στόχων, στη χάραξη στρατηγικών και στην παρουσίαση



κάτι που το καθιστά απαραίτητο κατά την αναζήτηση χρηματοδότησης ή τη συγκρότηση μιας ομάδας.

Επίπεδο:

Συνιδρυτής

Ο καλύτερος φίλος της επιχείρησής σας — το άτομο με το οποίο συνεργάζεστε, επειδή δύο μυαλά (και επίπεδα άγχους) είναι καλύτερα από ένα.

Π.χ. «Δύο φοιτητές συνίδρυσαν μια υπηρεσία διανομής στο πανεπιστήμιο, συνδυάζοντας τις τεχνολογικές δεξιότητες του ενός με το μάρκετινγκ του άλλου.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει την ομαδική εργασία και τη συνεργασία, αναδεικνύοντας τη δύναμη των κοινών ιδεών και δεξιοτήτων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι συνιδρυτές συχνά διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στις νεοφυείς επιχειρήσεις, μοιράζοντας την ηγεσία, συνδυάζοντας συμπληρωματικές δεξιότητες και κατανέμοντας τους κινδύνους και τις ευθύνες.



Επίπεδο:

Ανταγωνισμός

Είναι σαν να προσπαθείς να πουλήσεις λεμονάδα όταν ένας συμμαθητής σου ανοίγει πάγκο ακριβώς δίπλα σου — τώρα το θέμα είναι ποιος έχει τα καλύτερα σνακ και το καλύτερο μάρκετινγκ.

Π.χ. «Τα καφέ του πανεπιστημίου έπρεπε να γίνουν δημιουργικά όταν εμφανίστηκε ένα νέο φορτηγό με φαγητό, προσθέτοντας φοιτητικές εκπτώσεις για να παραμείνουν ανταγωνιστικά.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές τη σημασία του να ξεχωρίζουν και να βρίσκουν μοναδική αξία σε έναν κόσμο γεμάτο ανταγωνισμό.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Η κατανόηση του ανταγωνιστικού τοπίου επιτρέπει στις νεοφυείς επιχειρήσεις να εντοπίζουν κενά στην αγορά, να διαφοροποιούν τις προσφορές τους και να αναπτύσσουν στρατηγικές που τονίζουν τη μοναδική αξία τους για τους πελάτες.



Επίπεδο:



Κόστος

~~Οι λογαριασμοί που δεν μπορείς να αποφύγεις.~~

Π.χ. «Ο φοιτητικός σύλλογος μείωσε το κόστος των εκδηλώσεων δανειζόμενος ομιλητές και χρησιμοποιώντας δωρεάν χώρους του πανεπιστημίου.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τον οικονομικό σχεδιασμό και τη διαχείριση πόρων για επιχειρηματικά έργα.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Η αποτελεσματική διαχείριση του κόστους είναι καθοριστική για την επιβίωση μιας νεοφυούς επιχείρησης, καθώς επηρεάζει την τιμολόγηση, την κερδοφορία και τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα.



Επίπεδο:



Crowdfunding

Ζητώντας βοήθεια από το διαδίκτυο... και μερικές φορές αυτό ανταποκρίνεται.

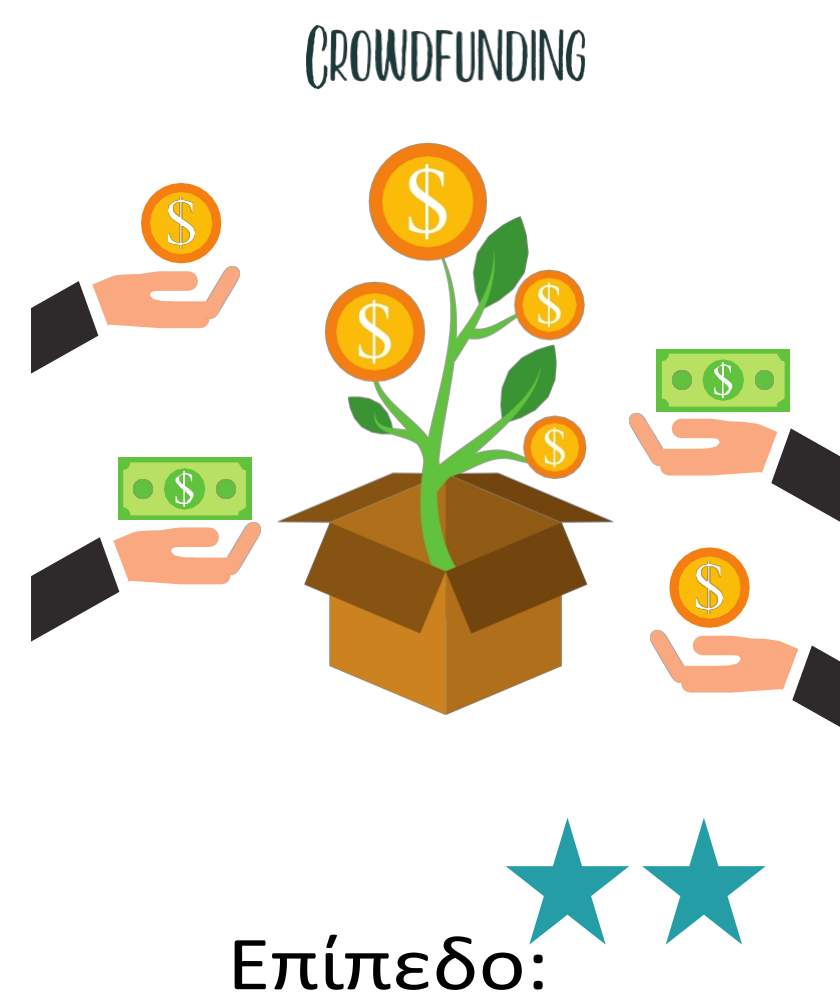
Π.χ. «Η ομάδα χρησιμοποίησε το crowdfunding για να χρηματοδοτήσει το πρωτότυπό της.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει επιχειρηματικά έργα, παρουσιάζοντας εναλλακτικές μεθόδους χρηματοδότησης για καινοτομίες φοιτητών και ερευνητικές πρωτοβουλίες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Το crowdfunding βοηθά τις νεοφυείς επιχειρήσεις να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση χωρίς να εξαρτώνται από παραδοσιακούς επενδυτές, επιβεβαιώνοντας συχνά το ενδιαφέρον της αγοράς και συγχρόνως συγκεντρώνοντας κεφάλαια.



Πελάτης

Ο υπερήρωας που χρηματοδοτεί τα όνειρά σας με κάθε αγορά.

Π.χ. Ένα καφενείο στο πανεπιστημιακό campus που διευθύνεται από φοιτητές προσαρμόζει το μενού του με βάση τις προτιμήσεις των φοιτητών, αντιμετωπίζοντάς τους ως τους κύριους πελάτες του.

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές τη σημασία του να εντοπίζουν και να εξυπηρετούν το σωστό κοινό στις επιχειρηματικές τους πρωτοβουλίες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι πελάτες αποτελούν το θεμέλιο κάθε επιχειρηματικού μοντέλου, καθώς η κατανόηση των αναγκών τους καθοδηγεί την ανάπτυξη προϊόντων και τις στρατηγικές πωλήσεων.



Ανατροπή

Ανατρέποντας τα πράγματα τόσο πολύ, ώστε κανείς να μην θυμάται πια τον παλιό τρόπο.

Π.χ. «Η τεχνολογική καινοτομία τους αναστάτωσε τις παραδοσιακές υπηρεσίες παράδοσης.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Εμπνέει τους φοιτητές να σκέφτονται πέρα από τις υπάρχουσες πρακτικές, ενθαρρύνοντας έργα και έρευνα με γνώμονα την καινοτομία.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες στοχεύουν στην ανατροπή εισάγοντας καινοτομίες που αμφισβητούν το status quo, οδηγώντας συχνά σε σημαντικές αλλαγές στη δυναμική του κλάδου.



Επίπεδο: ★★ ★

Επιχειρηματίας

Ο θαρραλέος άνθρωπος που μετατρέπει την καφεΐνη, το άγχος και τις μεγάλες ιδέες σε επιχειρήσεις.

Π.χ. «Ένας φοιτητής-επιχειρηματίας ξεκινά μια υπηρεσία συνδρομητικών πακέτων με υγιεινά σνακ που προέρχονται από τοπικούς αγρότες.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τους φοιτητές να εξερευνήσουν αυτοκαθοδηγούμενες επαγγελματικές διαδρομές και να αναπτύξουν δεξιότητες στην ηγεσία, τη διαχείριση κινδύνων και την καινοτομία.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες οδηγούν την οικονομική ανάπτυξη δημιουργώντας νέα προϊόντα, υπηρεσίες και θέσεις εργασίας, αναλαμβάνοντας παράλληλα υπολογισμένους κινδύνους.



Επίπεδο: ★

Επιχειρηματικότητα

Η τέχνη της μετατροπής των τρελών ιδεών σε επιχειρήσεις, που μερικές φορές τροφοδοτείται από νυχτερινές συνεδρίες brainstorming και αμφισβητήσιμες ποσότητες καφέ.

Π.χ. «Ο σύλλογος επιχειρηματικότητας ενός πανεπιστημίου διοργανώνει διαγωνισμό νεοφυών επιχειρήσεων, όπου οι φοιτητές παρουσιάζουν επιχειρηματικές ιδέες για έργα με κοινωνικό αντίκτυπο.»

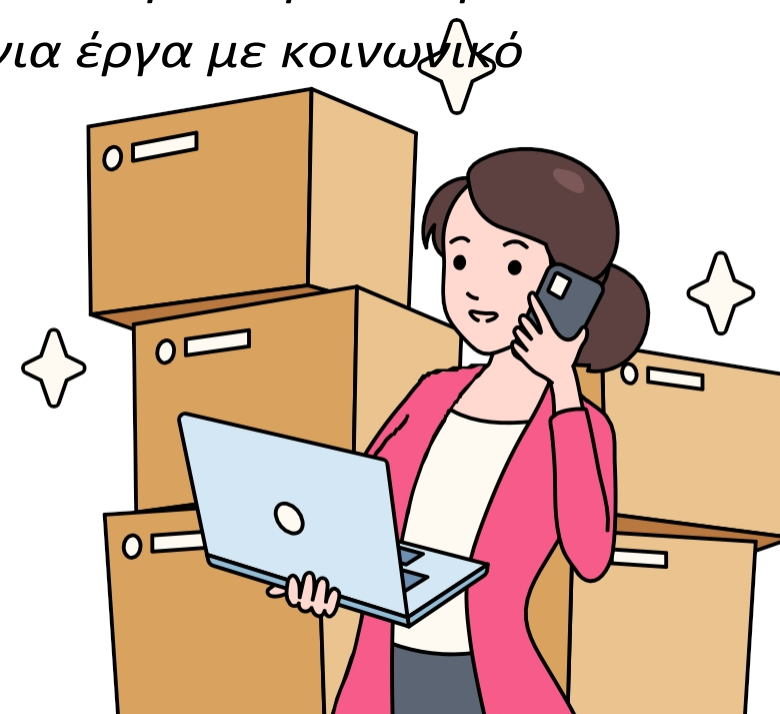
Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Εξοπλίζει τους φοιτητές με τη νοοτροπία και τις δεξιότητες που απαιτούνται για την καινοτομία, την επίλυση προβλημάτων και τη δημιουργία αξίας σε διάφορους τομείς.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Η επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει την ίδρυση και τη διαχείριση νεοφυών επιχειρήσεων, την καινοτομία εντός υφιστάμενων εταιρειών και την

ανάγκες της αγοράς.



ΕΠΙΠΕΔΟ:

Μετοχικό κεφάλαιο

Μια φανταχτερή λέξη για να πούμε «Σου ανήκει ένα κομμάτι της επιχειρηματικής πίτας». Όσο μεγαλύτερο είναι το κομμάτι, τόσο μεγαλύτερες είναι οι ανταμοιβές — ή οι κίνδυνοι!

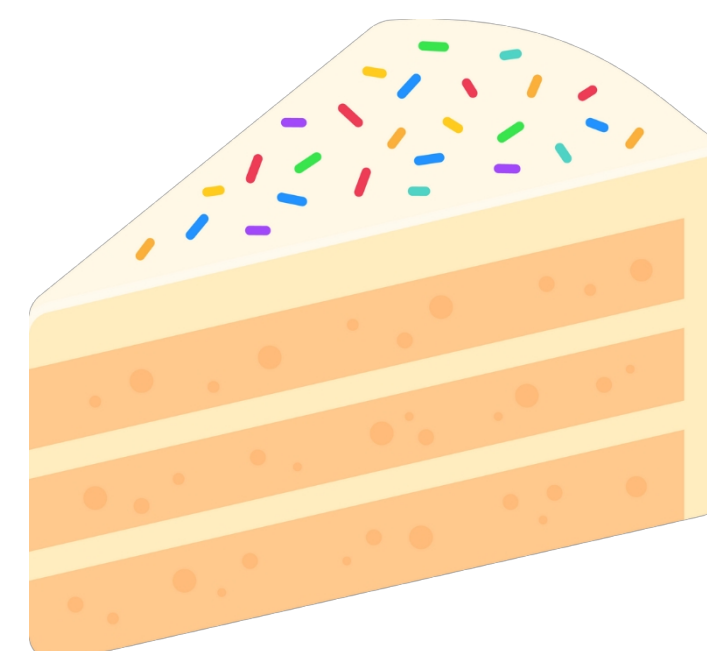
Π.χ. «Ο επενδυτής επένδυσε 50.000 δολάρια σε αντάλλαγμα για μερίδιο 10% στο μετοχικό κεφάλαιο.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Εισάγει μοντέλα χρηματοδότησης σε ακαδημαϊκά έργα.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες συχνά προσφέρουν μετοχικό κεφάλαιο στους επενδυτές σε αντάλλαγμα για χρηματοδότηση ή στους συνιδρυτές ως μέρος συμφωνιών κοινής ιδιοκτησίας.



Επίπεδο



ο:

Στρατηγική εξόδου

Το «σχέδιο διαλύσεως» της επιχείρησής σας, αλλά αντί για απογοήτευση, (ελπίζουμε) φεύγετε με κέρδη ή μια υπέροχη ιστορία να διηγηθείτε.

Π.χ. «Μια νεοφυής επιχείρηση που προέρχεται από πανεπιστήμιο σχεδιάζει να πουλήσει την πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης που έχει αναπτύξει σε μια μεγαλύτερη εταιρεία εκπαιδευτικού λογισμικού, αφού κατακτήσει την αγορά.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στρατηγική σκέψη και μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, τονίζοντας ότι οι επιτυχημένες επιχειρήσεις συχνά απαιτούν ένα προγραμματισμένο τέλος.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι στρατηγικές εξόδου βοηθούν τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων να σχεδιάσουν το μέλλον, είτε πρόκειται για πώληση μετοχών, συγχώνευση ή μεταβίβαση της ηγεσίας σε κάποιον άλλο.



Επίπεδο:

Αποτυχία

Το λιγότερο ευχάριστο μέρος της μάθησης και της βελτίωσης.

Π.χ. «Η αποτυχία τους έμαθε τι δεν λειτουργήσε, ώστε να μπορούν να προσπαθήσουν ξανά».

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Προάγει μια νοοτροπία ανάπτυξης, ενθαρρύνοντας τους μαθητές να αντιμετωπίζουν τις αποτυχίες ως ευκαιρίες για μάθηση και ανάπτυξη δεξιοτήτων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Η αποτυχία θεωρείται συχνά ως μια εμπειρία μάθησης, που βοηθά τους επιχειρηματίες να βελτιώσουν τις ιδέες και τις στρατηγικές τους για μελλοντικές επιχειρηματικές πρωτοβουλίες.



Επίπεδο:

Εκκολαπτήριο

Σαν ένα νηπιαγωγείο για νεοσύστατες επιχειρήσεις: τις τροφοδοτεί, τις φροντίζει και ελπίζει να μεγαλώσουν δυνατές.

Π.χ. «Ο εκκολαπτητής νεοφυών επιχειρήσεων τους βοήθησε να μετατρέψουν την ιδέα τους σε πραγματικό προϊόν.»

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Πρωθεί τη βιωματική επιχειρηματική μάθηση, παρέχοντας παράλληλα οργανωμένη υποστήριξη για τα φοιτητικά έργα και την εμπορική αξιοποίηση της έρευνας.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Τα εκκολαπτήρια επιχειρήσεων βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις προσφέροντας καθοδήγηση, δικτύωση και πόρους για να μετατρέψουν τις ιδέες σε βιώσιμες επιχειρήσεις.



Επίπεδο: ★

Καινοτομία

Όταν παίρνεις μια παλιά ιδέα, την ανατρέπεις και ξαφνικά όλοι αναρωτιούνται: «Γιατί δεν το σκέφτηκα εγώ αυτό;»

Π.χ. «Μια νεοφυής επιχείρηση φοιτητών αναπτύσσει ένα επαναχρησιμοποιήσιμο σημειωματάριο που ψηφιοποιεί αμέσως τις χειρόγραφες σημειώσεις, καινοτομώντας στις μελετητικές συνήθειες των φοιτητών».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Προάγει τη δημιουργικότητα και την επίλυση προβλημάτων, βοηθώντας τους φοιτητές να εξερευνήσουν πρωτότυπες λύσεις στους τομείς σπουδών τους.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Η καινοτομία συμβάλλει στην ανάπτυξη της αγοράς μέσω της εισαγωγής νέων λύσεων ή της βελτίωσης υφιστάμενων προϊόντων, με στόχο την καλύτερη κάλυψη των αναγκών των καταναλωτών.



Επίπεδο: ★

Πνευματική ιδιοκτησία (IP)

Το επίσημο «μάκριά σου, είναι δικό μου!» για τις ιδέες.

Π.χ. «Μια ερευνητική ομάδα πανεπιστημίου κατοχυρώνει με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας μια νέα φόρμουλα βιοδιασπώμενου πλαστικού που αναπτύχθηκε στο εργαστήριο αειφορίας της».

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Προστατεύει τις ακαδημαϊκές ανακαλύψεις και ενθαρρύνει την καινοτομία, παρέχοντας παράλληλα διαύλους για εμπορευματοποίηση και συνεργασία.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν μέσα προστασίας της πνευματικής ιδιοκτησίας, όπως διπλώματα ευρεσιτεχνίας, πνευματικά δικαιώματα και εμπορικά σήματα, για να προστατεύσουν τις καινοτομίες τους από την αντιγραφή.



Επίπεδο: 

Επενδυτής

Το άτομο που σας δίνει χρήματα επειδή πιστεύει ότι η τρελή σας ιδέα μπορεί να αλλάξει τον κόσμο — ή να τον κάνει πλούσιο.

Π.χ. «Ένας επενδυτής επιχειρηματικών κεφαλαίων επενδύει σε μια νεοφυή επιχείρηση φοιτητών που επικεντρώνεται σε εφαρμογές εκμάθησης γλωσσών με τεχνητή νοημοσύνη.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τις πηγές χρηματοδότησης για επιχειρηματικά έργα και πώς να δημιουργούν πειστικές παρουσιάσεις για την εξασφάλιση υποστήριξης.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επενδυτές χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις για να υποστηρίξουν την ανάπτυξή τους, συχνά παρέχοντας καθοδήγηση και στρατηγικές συμβουλές παράλληλα με την οικονομική στήριξη.



Επίπεδο: 

Αρχική Δημόσια Προσφορά (IPO)

Η εισαγωγή της εταιρείας στο χρηματιστήριο... με την ελπίδα για μεγάλες επikeφαλίδες.

Π.χ. «Μια τεχνολογική εταιρεία που δημιουργήθηκε στο πανεπιστήμιο και ειδικεύεται στα εικονικά εργαστήρια εισάγεται στο χρηματιστήριο μετά την επιτυχία της στην αγορά και την ευρεία υιοθέτησή της.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Εκπαιδεύει τους φοιτητές σχετικά με τα προχωρημένα στάδια ανάπτυξης των επιχειρήσεων και τις διαδικασίες δημόσιων επενδύσεων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Μια δημόσια προσφορά (IPO) επιτρέπει στις επιχειρήσεις να συγκεντρώσουν μεγάλα ποσά κεφαλαίου, προσφέροντας παράλληλα ευκαιρίες δημόσιων επενδύσεων.



Επίπεδο:

Επανάληψη

Δοκιμάζω, αποτυγχάνω,
διορθώνω... επαναλαμβάνω.

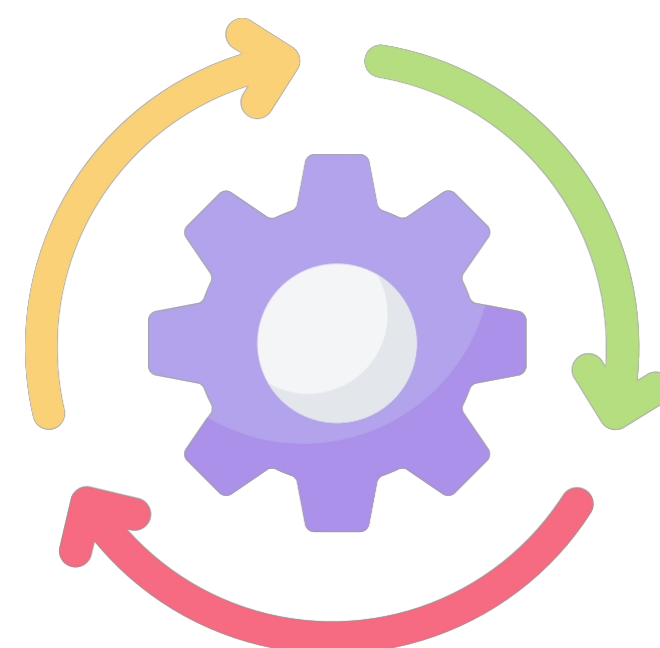
Π.χ. «Επανέλαβαν το πρωτότυπό τους με βάση τα σχόλια των πρώτων χρηστών».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τη συνεχή βελτίωση και μάθηση μέσω δοκιμών, λαθών και ανατροφοδότησης.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν την επανάληψη για να βελτιώσουν τις ιδέες με βάση τα σχόλια και δεδομένα απόδοσης, βελτιώνοντας τα προϊόντα τους με την πάροδο του χρόνου.



Επίπεδο

ο:

KPI

Ο πίνακας αποτελεσμάτων που σας λέει αν κερδίζετε ή απλώς τρέχετε σε κύκλους.

Π.χ. «Μια νεοφυής επιχείρηση που ιδρύθηκε από φοιτητές παρακολουθεί τα ποσοστά μηνιαίας αύξησης και διατήρησης των χρηστών ως δείκτες απόδοσης (KPI) για την εφαρμογή παραγωγικότητας που έχει αναπτύξει.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει τη σημασία του καθορισμού μετρήσιμων στόχων τόσο για τα έργα όσο και για τις πρωτοβουλίες ακαδημαϊκής έρευνας.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν τους δείκτες KPI για να μετρήσουν την απόδοση σε σχέση με τους επιχειρηματικούς στόχους και να λάβουν αποφάσεις βασισμένες σε δεδομένα.



Επίπεδο: ★ ★

Lean Canvas

Ένα γρήγορο σκίτσο του σχεδίου σας, ώστε να μην χαθείτε σε ένα έγγραφο 50 σελίδων.

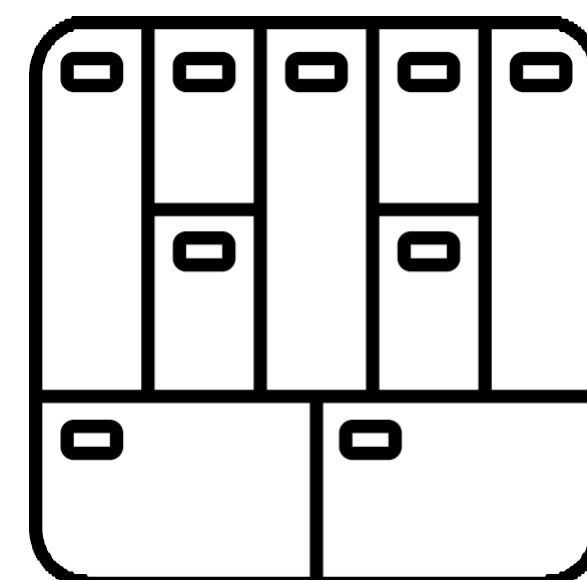
Π.χ. «Μια νεοφυής επιχείρηση φοιτητών χρησιμοποιεί το Lean Canvas για να χαρτογραφήσει την ιδέα της εφαρμογής της για την υποστήριξη της ψυχικής υγείας πριν αναζητήσει χρηματοδότηση.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τους φοιτητές να επικεντρωθούν στις βασικές ιδέες και να δοκιμάσουν αποτελεσματικά επιχειρηματικές ιδέες σε μαθήματα και προγράμματα νεοφυών επιχειρήσεων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν το Lean Canvas για να σχεδιάσουν γρήγορα και να δοκιμάσουν τις επιχειρηματικές ιδέες χωρίς χρονοβόρα τεκμηρίωση.



Επίπεδο: ★ ★

Lean StartUp

Η μέθοδος «αποτύχε γρήγορα, μάθε πιο γρήγορα», όπου ξεκινάς, δοκιμάζεις, τροποποιείς, επαναλαμβάνεις — μέχρι να το πετύχεις (ή να τα παρατήσεις).

Π.χ. «Μια ομάδα λανσάρει μια βασική έκδοση της εφαρμογής σχεδιασμού εκδηλώσεων για να δοκιμάσει το ενδιαφέρον πριν δημιουργήσει επιπλέον λειτουργίες.»

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει τη σημασία του πειραματισμού, των κύκλων ανατροφοδότησης και της λήψης αποφάσεων με βάση τα δεδομένα για την επιχειρηματική επιτυχία.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Βοηθά τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αποφεύγουν τη σπατάλη χρόνου και πόρων, εστιάζοντας στις δοκιμές στην πραγματική ζωή και στη συνεχή μάθηση.



Επίπεδο: ★★

Αγορά

Εκεί όπου βρίσκονται οι άνθρωποι που δεν γνωρίζουν ακόμη ότι χρειάζονται την ιδέα σας.

Π.χ. «Ένα πανεπιστημιακό έργο που δημιουργεί επαναχρησιμοποιούμενα φλιτζάνια καφέ ορίζει την αγορά του ως συνειδητοποιημένους φοιτητές και προσωπικό».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τη σημασία της εντοπισμού του σωστού κοινού για έργα και ιδέες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες ορίζουν την αγορά τους για να κατανοήσουν τη ζήτηση και να στοχεύσουν στο σωστό κοινό.



Επίπεδο: ★

Έρευνα αγοράς

Η έρευνα που κάνετε για να διαπιστώσετε αν η ιδέα σας που αξίζει εκατομμύρια δολάρια αξίζει πραγματικά.

Π.χ. «Η έρευνα αγοράς έδειξε ισχυρή ζήτηση για το νέο προϊόν τους».

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει την κριτική ανάλυση και τη λήψη αποφάσεων με βάση πραγματικά δεδομένα και όχι υποθέσεις.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν την έρευνα αγοράς για να επαληθεύσουν τη ζήτηση και να βελτιώσουν τα προϊόντα τους.



Επίπεδο:



Επικύρωση της αγοράς

Όταν τελικά αποδείξεις ότι η ιδέα σου δεν είναι απλώς ωραία στο μυαλό σου

Π.χ. «Η αξιολόγηση της αγοράς έδειξε έντονο ενδιαφέρον για την ιδέα της εφαρμογής τους.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τη μάθηση μέσω της πρακτικής εφαρμογής, αποδεικνύοντας τις ιδέες μέσω της άμεσης αλληλεπίδρασης με το κοινό.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν την επικύρωση της αγοράς για να ελαχιστοποιήσουν τον κίνδυνο και να επιβεβαιώσουν τη ζήτηση πριν προχωρήσουν σε επέκταση.



Επίπεδο:



Μέντορας

Ο επιχειρηματικός σας Υόδα — μοιράζεται τη σοφία του, σας βοηθά να αποφύγετε τα λάθη των αρχαρίων, αλλά δεν θα κάνει τη δουλειά για εσάς.

Π.χ. «Ο ιδρυτής μιας νεοφυούς επιχείρησης τεχνολογίας καθοδηγεί μια ομάδα πανεπιστημίου που εργάζεται σε ένα εργαλείο εκμάθησης γλωσσών βασισμένο στην τεχνητή νοημοσύνη.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Προάγει την ηγεσία, την ανάπτυξη δεξιοτήτων και την ανταλλαγή γνώσεων μεταξύ φοιτητών και διδακτικού προσωπικού.

Πώς χρησιμοποιείται στον τομέα της επιχειρηματικότητας;

Οι μέντορες βοηθούν τους επιχειρηματίες να αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις, να διευρύνουν τα δίκτυά τους και να λαμβάνουν καλύτερες αποφάσεις.



Επίπεδο: ★

Μεντορία

Το μυστικό της επιτυχίας, όπου κάποιος πιο έξυπνος από εσάς σας βοηθά να βελτιώσετε τις δεξιότητές σας και να ενισχύσετε την αυτοπεποίθησή σας.

Π.χ. «Η καθοδήγηση από έναν καθηγητή βοήθησε τους φοιτητές να μετατρέψουν την ιδέα τους σε ένα λειτουργικό πρωτότυπο».

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Πρωθεί την επαγγελματική ανάπτυξη, τη συνεργασία και τη μεταφορά γνώσης σε ακαδημαϊκά δίκτυα.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες συχνά αναζητούν καθοδήγηση για να αποκτήσουν γνώσεις, να αποφύγουν συνηθισμένα λάθη και να διευρύνουν το δίκτυό τους.



Επίπεδο: ★

Δικτύωση

Ουσιαστικά, είναι σαν «speed dating» για την καριέρα σου: συγκεντρώνεις επαφές, ανταλλάσσεις ιδέες και ελπίζεις να προκύψει κάτι καταπληκτικό.

Π.χ. «Η δικτύωση στη διάσκεψη τους βοήθησε να βρουν έναν συνιδρυτή».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τους φοιτητές να δημιουργήσουν πολύτιμες σχέσεις για ακαδημαϊκές συνεργασίες και επαγγελματική εξέλιξη.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Η δικτύωση βοηθά τους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν συνδέσεις με πιθανούς πελάτες, συνεργάτες, μέντορες και επενδυτές.



Επίπεδο: ★

Ευκαιρία

Όταν εντοπίζεις ένα κενό στον κόσμο και σκέφτεσαι: «Μμμ, θα μπορούσα σίγουρα να δημιουργήσω κάτι φοβερό εδώ».

Π.χ. «Η ομάδα εντόπισε μια ευκαιρία να αναπτύξει μια νέα, φιλική προς το περιβάλλον λύση συσκευασίας.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές να εντοπίζουν προβλήματα ως βάση για καινοτόμες λύσεις και επιχειρηματική σκέψη.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες αναζητούν ευκαιρίες για τη δημιουργία αξίας, καλύπτοντας ανεκπλήρωτες ανάγκες της αγοράς.



Επίπεδο: ★

Παρουσίαση

Να μιλάς γρήγορα και να ελπίζεις ότι κάποιος θα σου ρίξει χρήματα.

Π.χ. «Κατά τη διάρκεια της έκθεσης καινοτομίας, η Μαρία παρουσίασε την ιδέα της για έναν φορητό ηλιακό φορτιστή, εντυπωσιάζοντας τους κριτές με τη σαφή πρόταση αξίας της.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τους φοιτητές να εξασκούνται στην σαφή επικοινωνία, την κριτική σκέψη και τις δεξιότητες πειστικής παρουσίασης.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν τις παρουσιάσεις για να παρουσιάσουν τις ιδέες τους με σαφήνεια και πειστικά, προκειμένου να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση ή συνεργασίες.



Επίπεδο:



Pitch Deck

Διαφάνειες που ελπίζετε ότι θα εντυπωσιάσουν κάποιον ώστε να επενδύσει.

Π.χ. «Η ομάδα της νεοφυούς επιχείρησης δημιούργησε μια παρουσίαση για την εφαρμογή της, η οποία περιελάμβανε προβλέψεις εσόδων και έρευνα αγοράς.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές να παρουσιάζουν ιδέες οπτικά και να οργανώνουν αποτελεσματικά πολύπλοκες πληροφορίες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν παρουσιάσεις για να υποστηρίξουν οπτικά τις προτάσεις τους και να παρουσιάσουν με σαφήνεια σύνθετες επιχειρηματικές ιδέες.



Επίπεδο:



Pivot

Η επιχειρηματική ανατροπή — όταν η αρχική σας ιδέα αποτυγχάνει, οπότε αλλάζετε κατεύθυνση πριν χάσετε όλα τα χρήματά σας

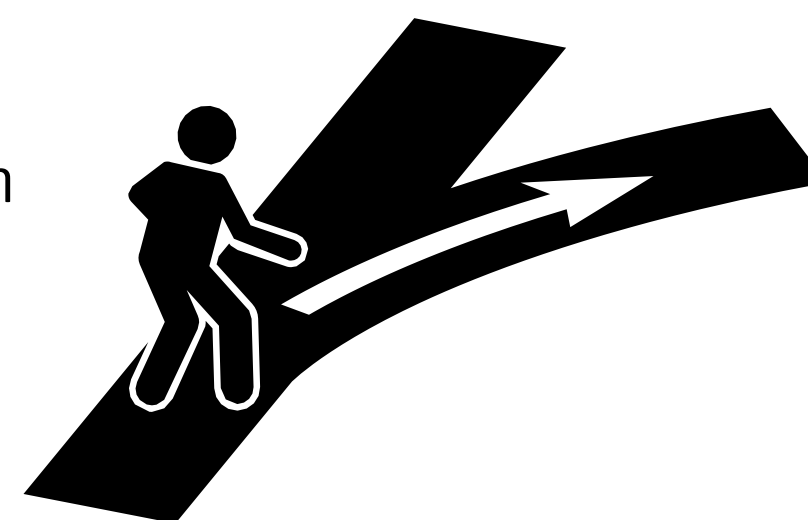
Π.χ. «Μετά από χαμηλές πωλήσεις, η ομάδα άλλαξε κατεύθυνση από την πώληση επαναχρησιμοποιήσιμων μπουκαλιών νερού σε ένα πλήρες οικολογικό lifestyle brand.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει την προσαρμοστικότητα και την επίλυση προβλημάτων, δείχνοντας στους φοιτητές πώς να μαθαίνουν από την ανατροφοδότηση και να εξελίσσουν τις ιδέες τους.

Πώς εφαρμόζεται στον τομέα της επιχειρηματικότητας;

Οι επιχειρηματίες αλλάζουν κατεύθυνση για να βρουν καλύτερες ευκαιρίες στην αγορά ή να λύσουν προβλήματα που εντοπίστηκαν κατά τις πρώτες φάσεις δοκιμών.



Επίπεδο: ★★

Προϊόν/Υπηρεσία

Το «πράγμα» που πουλάτε για να κάνετε τη ζωή κάποιου ευκολότερη (ή πιο ωραία).

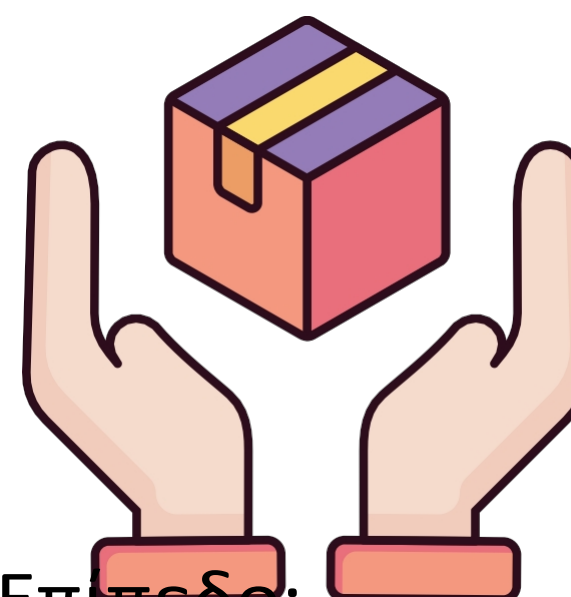
Π.χ. «Η φοιτητική επιχείρηση πωλούσε εξατομικευμένα ημερολόγια ως κύριο προϊόν της, ενώ προσφερόταν εργαστήρια γραφής ως υπηρεσία.

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τον οικονομικό σχεδιασμό και τη διαχείριση πόρων για επιχειρηματικά έργα.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες σχεδιάζουν προϊόντα ή υπηρεσίες με βάση τις ανάγκες της αγοράς και τα πωλούν για να αποκομίσουν έσοδα.



Επίπεδο:



Κέρδος

Η γλυκιά ανταμοιβή μετά από όλη τη σκληρή δουλειά — αυτό που μένει όταν αφαιρέσεις τους λογαριασμούς από τα χρήματα που κέρδισες.

Π.χ. «Το καφέ που διευθύνουν φοιτητές είχε κέρδος 500 δολάρια τον πρώτο μήνα, αφού κάλυψε το ενοίκιο και τα έξοδα προμηθειών.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές οικονομική παιδεία και βιωσιμότητα

στις επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Το κέρδος υποδηλώνει την οικονομική υγεία μιας επιχείρησης και την ικανότητά της να

διατηρήσει τις δραστηριότητές της.



Επίπεδο:



Πρωτότυπο

Το πρόχειρο σχέδιο της ιδέας σας — βρίσκεται ακόμα σε εξέλιξη, αλλά είναι αρκετό για να δοκιμαστεί και να παρουσιαστεί.

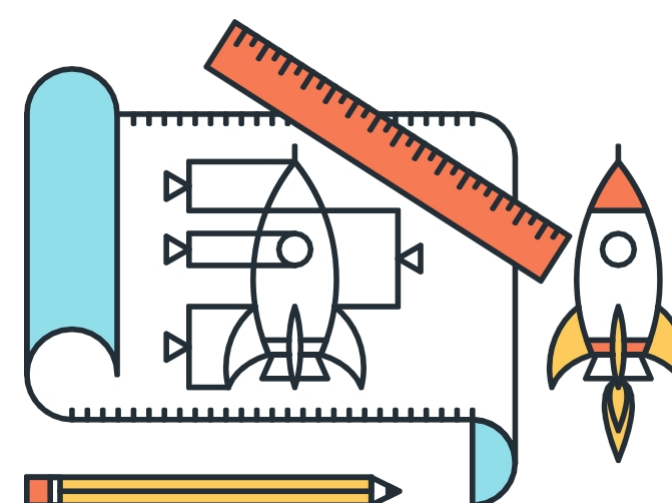
Π.χ. «Οι φοιτητές μηχανικής κατασκεύασαν ένα πρωτότυπο της γλάστρας με αυτόματο πότισμα, εκτυπωμένο σε 3D, για να το δοκιμάσουν.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τη μάθηση μέσω της πρακτικής εφαρμογής και τη διαδικασία επαναληπτικού σχεδιασμού σε έργα καινοτομίας.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες δημιουργούν πρωτότυπα για να συλλέξουν σχόλια και να βελτιώσουν τα προϊόντα τους.



Επίπεδο:



Έσοδα

Όλα τα χρήματα που εισπράττετε από την πώληση των προϊόντων σας — πριν την επανέλευση της πραγματικότητας με λογαριασμούς και φόρους.

Π.χ. «Η εκδήλωση του πανεπιστημίου απέφερε έσοδα 10.000 δολαρίων από την πώληση εισιτηρίων για το συνέδριο επιχειρηματικότητας ».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τη διαφορά μεταξύ εισοδήματος, κέρδους και λειτουργικών εξόδων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες παρακολουθούν τα έσοδα για να μετρήσουν την απόδοση της επιχείρησης και τη ζήτηση της αγοράς.



Επίπεδο: ★

Μοντέλο εσόδων

Το μέρος του σχεδίου όπου τελικά απαντάτε: «Πώς πληρωνόμαστε;»

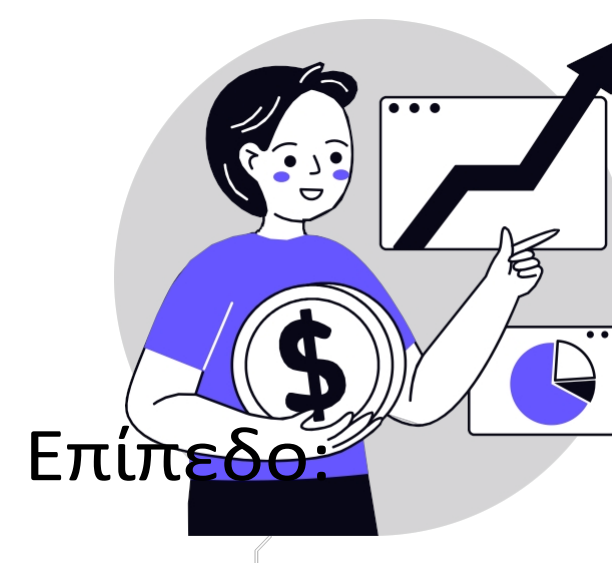
Π.χ. «Η νεοφυής επιχείρηση εφαρμογών για φοιτητές επέλεξε ένα μοντέλο εσόδων freemium, όπου η βασική χρήση είναι δωρεάν, αλλά οι premium λειτουργίες απαιτούν πληρωμή.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει τη σημασία του στρατηγικού χρηματοοικονομικού σχεδιασμού και της επιχειρηματικής βιωσιμότητας.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν μοντέλα εσόδων για να καθορίσουν τις στρατηγικές τιμολόγησης και τις πηγές εισοδήματός τους.



Επίπεδο: ★

Κίνδυνος

Η στιγμή που σκέφτεσαι «ωχ» και παίρνεις το ρίσκο για να κερδίσεις το μεγάλο έπαθλο.

Π.χ. «Η ίδρυση μιας επιχείρησης ενέχει κίνδυνο, αλλά τα οφέλη μπορεί να αξίζουν τον κόπο».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν την ανάληψη υπολογισμένου κινδύνου και τη λήψη αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας.

Πώς εφαρμόζεται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες αξιολογούν και διαχειρίζονται τον κίνδυνο όταν λαμβάνουν στρατηγικές αποφάσεις.



Επίπεδο



0:

ROI (Απόδοση Επένδυσης)

Αυτό που παίρνεις πίσω αφού ξοδέψεις χρήματα, χρόνο ή ενέργεια, ελπίζοντας να είναι περισσότερο από αυτό που έβαλες.

Π.χ. «Η διαφημιστική καμπάνια για τη φοιτητική εκδήλωση απέφερε απόδοση επένδυσης (ROI) 300%, διπλασιάζοντας τις πωλήσεις εισιτηρίων σε σύγκριση με τον προϋπολογισμό που δαπανήθηκε.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές πώς να αξιολογούν την αποτελεσματικότητα των οικονομικών αποφάσεων και των επενδύσεων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν την απόδοση επένδυσης (ROI) για να αξιολογήσουν την επιτυχία των επιχειρηματικών επενδύσεων και στρατηγικών.



Επίπεδο:



Πωλήσεις

Η μαγική στιγμή που κάποιος τελικά σας πληρώνει για την ιδέα σας.

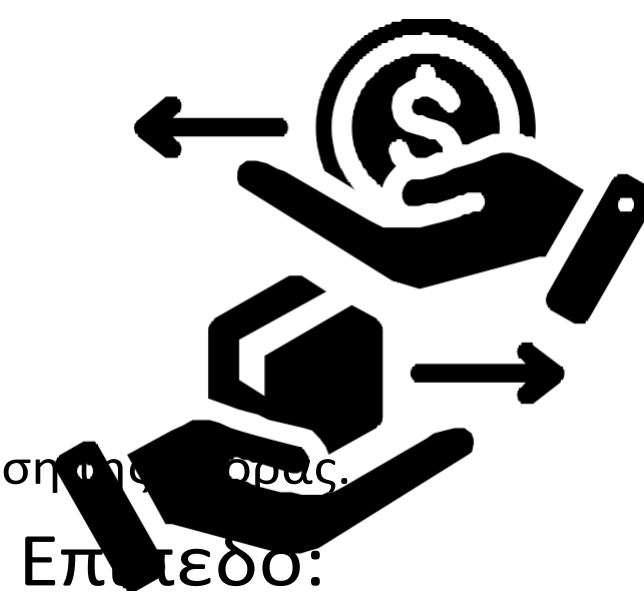
Π.χ. «Η ομάδα φοιτητών αύξησε τις πωλήσεις της προσφέροντας εκπτώσεις περιορισμένης διάρκειας στα οικολογικά σημειωματάρια της.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τη δημιουργία εσόδων και την αλληλεπίδραση με τους πελάτες στο πλαίσιο επιχειρηματικών έργων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι πωλήσεις δημιουργούν έσοδα για τις επιχειρήσεις και επικυρώνουν τη ζήτηση της ιδέας.



Επίπεδο:



Επέκταση

Όταν η επιχείρησή σας πηγαίνει τόσο καλά, πρέπει να ανεβείτε επίπεδο, να σκεφτείτε περισσότερους πελάτες, περισσότερα προϊόντα και περισσότερο άγχος...

Π.χ. «Η νεοφυής επιχείρηση επεκτάθηκε από την τοπική πώληση σε εθνική διανομή.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στρατηγική σκέψη για ανάπτυξη, διατηρώντας παράλληλα τη βιωσιμότητα και την ποιότητα.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους όταν στοχεύουν στην ανάπτυξη της επιχείρησής τους χωρίς να θέσουν σε κίνδυνο την ποιότητα ή την κερδοφορία.



Επίπεδο:



Αρχική χρηματοδότηση

Η πρώτη δόση χρημάτων για να αναπτυχθεί η επιχειρηματική ιδέα, όπως το πότισμα ενός φυτού με την ελπίδα ότι θα αναπτυχθεί.

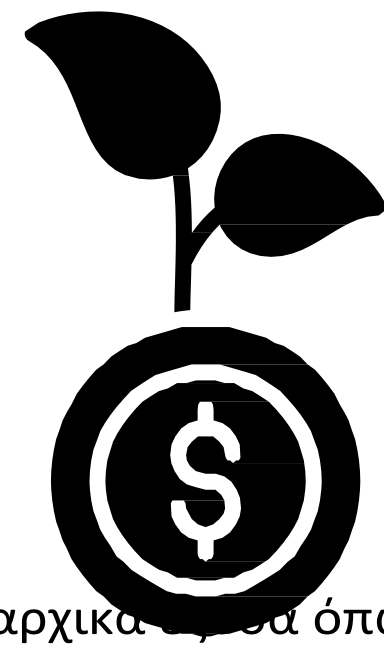
Π.χ. «Η ομάδα φοιτητών έλαβε 5.000 δολάρια αρχική χρηματοδότηση για να δημιουργήσει την πρώτη παρτίδα εξατομικευμένων μπουκαλιών νερού.»

Γιατί είναι σημαντική στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν τη χρηματοδότηση στα αρχικά στάδια και πώς να εξασφαλίσουν αρχικούς πόρους για τα έργα τους.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν τη χρηματοδότηση εκκίνησης για να καλύψουν αρχικά έξοδα όπως το προϊόν ανάπτυξη και δοκιμή στην αγορά.



Επίπεδο: ★

Χρηματοδότηση Σειράς Α

Όταν η επιχείρησή σας χρειάζεται περισσότερη ώθηση για να μετατραπεί από μια ωραία ιδέα σε σοβαρό παίκτη.

Π.χ. «Μετά την επιτυχία του πιλοτικού τους προγράμματος, η ομάδα εξασφάλισε χρηματοδότηση Σειράς Α για να επεκταθεί σε πέντε νέα πανεπιστήμια.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Εισάγει τους φοιτητές σε προηγμένες στρατηγικές χρηματοδότησης και φάσεις ανάπτυξης των επιχειρήσεων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες αναζητούν χρηματοδότηση Σειράς Α για να επεκτείνουν την παρουσία τους στην αγορά και την ανάπτυξη των προϊόντων τους.



Επίπεδο:



Startup

Μια ομάδα αισιόδοξων ανθρώπων που προσπαθούν να υλοποιήσουν μεγάλες ιδέες με καφέ και WiFi.

Π.χ. «Οι φοιτητές ίδρυσαν μια startup για να λύσουν το πρόβλημα της σπατάλης τροφίμων στο πανεπιστήμιο.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τους φοιτητές να εξερευνήσουν τον τομέα της καινοτομίας και να ξεκινήσουν τις δικές τους επιχειρήσεις.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις προωθούν την καινοτομία και στοχεύουν να ανατρέψουν τις αγορές με νέες ιδέες.



Επίπεδο:



Βιώσιμη επιχειρηματικότητα ()

Μια επιχείρηση που κερδίζει χρήματα χωρίς να καταστρέφει τον πλανήτη ή τη συνείδησή σας.

Π.χ. «Η βιώσιμη επιχείρησή τους μείωσε τα πλαστικά απορρίμματα και δημιούργησε νέα φιλικά προς το περιβάλλον υλικά».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει την ηθική λήψη αποφάσεων και τις μακροπρόθεσμες επιχειρηματικές στρατηγικές που ευθυγραμμίζονται με τις κοινωνικές ανάγκες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες σχεδιάζουν βιώσιμες επιχειρήσεις για να εξισορροπήσουν το κέρδος με τον θετικό παγκόσμιο αντίκτυπο.



Στοχευόμενο κοινό

Η ομάδα των ανθρώπων που πραγματικά ενδιαφέρονται για αυτό που πουλάς — δηλαδή οι μελλοντικοί σας θαυμαστές (ή επικριτές).

Π.χ. «Το κοινό-στόχος της νεοφυούς επιχείρησης περιλάμβανε φοιτητές πανεπιστημίου που αναζητούσαν προσιτά εργαλεία παραγωγικότητας».

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να επικεντρωθούν στην τμηματοποίηση της αγοράς και στις στρατηγικές που βασίζονται στο κοινό.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες καθορίζουν το κοινό-στόχο τους για να προσαρμόσουν τις στρατηγικές μάρκετινγκ και τα χαρακτηριστικά των προϊόντων.



Επίπεδο: ★★

Εμπειρία χρήστη

Να το κάνουμε εύκολο, ευχάριστο και να αξίζει να το ξαναχρησιμοποιήσει κανείς.

Π.χ. «Η ομάδα ανάπτυξης της εφαρμογής για φοιτητές βελτίωσε την εμπειρία χρήστη απλοποιώντας την πλοήγηση και μειώνοντας τον αριθμό των βημάτων που απαιτούνται για την κράτηση μιας υπηρεσίας.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τη σχεδιαστική σκέψη με επίκεντρο τον χρήστη, η οποία είναι κρίσιμη για την καινοτομία των προϊόντων και τα εκπαιδευτικά εργαλεία.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες δίνουν προτεραιότητα στην εμπειρία χρήστη (UX) για να δημιουργήσουν προϊόντα που είναι λειτουργικά, ευχάριστα και εύχρηστα.



★ ★

Επίπεδο:

Αποτίμηση

Η αξία που αποδίδουν οι επενδυτές στην εταιρεία σας... ακόμα και αν εσείς δεν είστε σίγουροι.

Π.χ. «Η startup αποτιμήθηκε σε 1 εκατομμύριο δολάρια αφού η εκπαιδευτική της εφαρμογή έφτασε τους 50.000 χρήστες σε έξι μήνες.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Βοηθά τους φοιτητές να κατανοήσουν πώς οι επιχειρήσεις μετρούν την αξία τους και προσελκύουν χρηματοδότηση.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν την αποτίμηση για να καθορίσουν τους όρους επένδυσης και να αξιολογήσουν τις προοπτικές ανάπτυξης της επιχείρησης.



Δημιουργία αξίας

Μετατρέποντας την ιδέα σας σε κάτι που οι άνθρωποι θέλουν, χρειάζονται ή αγαπούν.

Π.χ. «Το φοιτητικό έργο δημιούργησε αξία αναπτύσσοντας μια εφαρμογή για κινητά που βοηθά τους φοιτητές με προβλήματα όρασης να περιηγούνται ανεξάρτητα στον πανεπιστημιακό χώρο.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Διδάσκει στους φοιτητές τη σημασία της καινοτομίας, της επίλυσης προβλημάτων και του κοινωνικού αντίκτυπου στις επιχειρηματικές προσπάθειες.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες δημιουργούν αξία επιλύοντας προβλήματα ή βελτιώνοντας την εμπειρία του πελάτη.



Προσφορά αξίας ()

Το σλόγκαν της επιχείρησής σας: Γιατί θα πρέπει να ενδιαφερθεί κάποιος για αυτό που πουλάτε;

Π.χ. «Η πρόταση αξίας για τα επαναχρησιμοποιούμενα σημειωματάρια της νεοφυούς επιχείρησης ήταν: “Ένας πιο έξυπνος τρόπος να παραμείνετε οργανωμένοι”»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Ενθαρρύνει τους φοιτητές να αποσαφηνίσουν τα μοναδικά οφέλη των έργων ή των ιδεών τους, προωθώντας την πιο σαφή επικοινωνία και τη στρατηγική σκέψη.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν τις προτάσεις αξίας για να επικοινωνήσουν τα μοναδικά οφέλη του προϊόντος τους για να προσελκύσουν πελάτες.



Επίπεδο:



Επενδυτές με μεγάλα κεφάλαια που αναζητούν υψηλές αποδόσεις.

Π.χ. «Η νεοφυής επιχείρηση εξασφάλισε χρηματοδότηση επιχειρηματικού κεφαλαίου από μια εταιρεία επενδύσεων στον τομέα της τεχνολογίας, με σκοπό την επέκταση της πλατφόρμας εκμάθησης γλωσσών που βασίζεται στην τεχνητή νοημοσύνη.»

Γιατί είναι σημαντικό στον ακαδημαϊκό χώρο;

Εισάγει τους φοιτητές στις επενδυτικές στρατηγικές, την ανάληψη κινδύνου και τη χρηματοδοτική στήριξη καινοτόμων επιχειρηματικών εγχειρημάτων.

Πώς χρησιμοποιείται στην επιχειρηματικότητα;

Οι επιχειρηματίες αναζητούν κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου για να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους και να εισέλθουν σε νέες αγορές.



Επίπεδο: