

have a
dream



ENTRECOMP: 1.1 Εντοπισμός ευκαιριών

HAVE A DREAM

Διάρκεια: Διάρκεια: 5 ώρες



**Co-funded by
the European Union**

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

Κοινοπραξία έργου

Συντονιστής:



Εταίροι:



Jordan Youth Innovation Forum
الملتقى الأردني للإبداع الشبابي

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΓΟΥ

Τίτλος: "Κοινή ανάπτυξη, πιλοτική εφαρμογή και επικύρωση προγραμμάτων σπουδών και εκπαιδευτικού υλικού επιχειρηματικής νοοτροπίας και βασικών δεξιοτήτων για τρίτες χώρες"

Ακρωνύμιο: **EMSA** (Επιχειρηματική νοοτροπία και δεξιότητες για όλους)

Αριθμός συμφωνίας: 101092477 – EMSA – ERASMUS-EDU-2022-CB-VET

Πρόγραμμα: Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ΕΕΚ)

Πρόσκληση υποβολής προτάσεων: ERASMUS-EDU-2022-CB-VET

Ημερομηνία έναρξης: 01.01.2023

Ημερομηνία λήξης: 31.12.2025

1.1 Εντοπισμός ευκαιριών

Στόχος εκπαίδευσης

Οι εκπαιδευόμενοι θα αποκτήσουν την ικανότητα εντοπισμού ευκαιριών με:

- Ανάλυση αποφασιστικής δράσης και ανάληψη υπολογισμένων κινδύνων με βάση τεκμηριωμένη ανάλυση και διδαχθείσα εμπειρία.
- Ανάπτυξη της ικανότητας αξιολόγησης της σκοπιμότητας, εξισορροπώντας τους δυνητικούς κινδύνους και τις ανταμοιβές που συνδέονται με τις εντοπισμένες ευκαιρίες.
- Αξιοποίηση των δικτύων, των γνώσεων και των πόρων για τη μεγιστοποίηση του οφέλους από τις εντοπισμένες ευκαιρίες.



1.1 Εντοπισμός ευκαιριών Μάθηση Αποτελέσματα

Όσον αφορά τις **γνώσεις**:

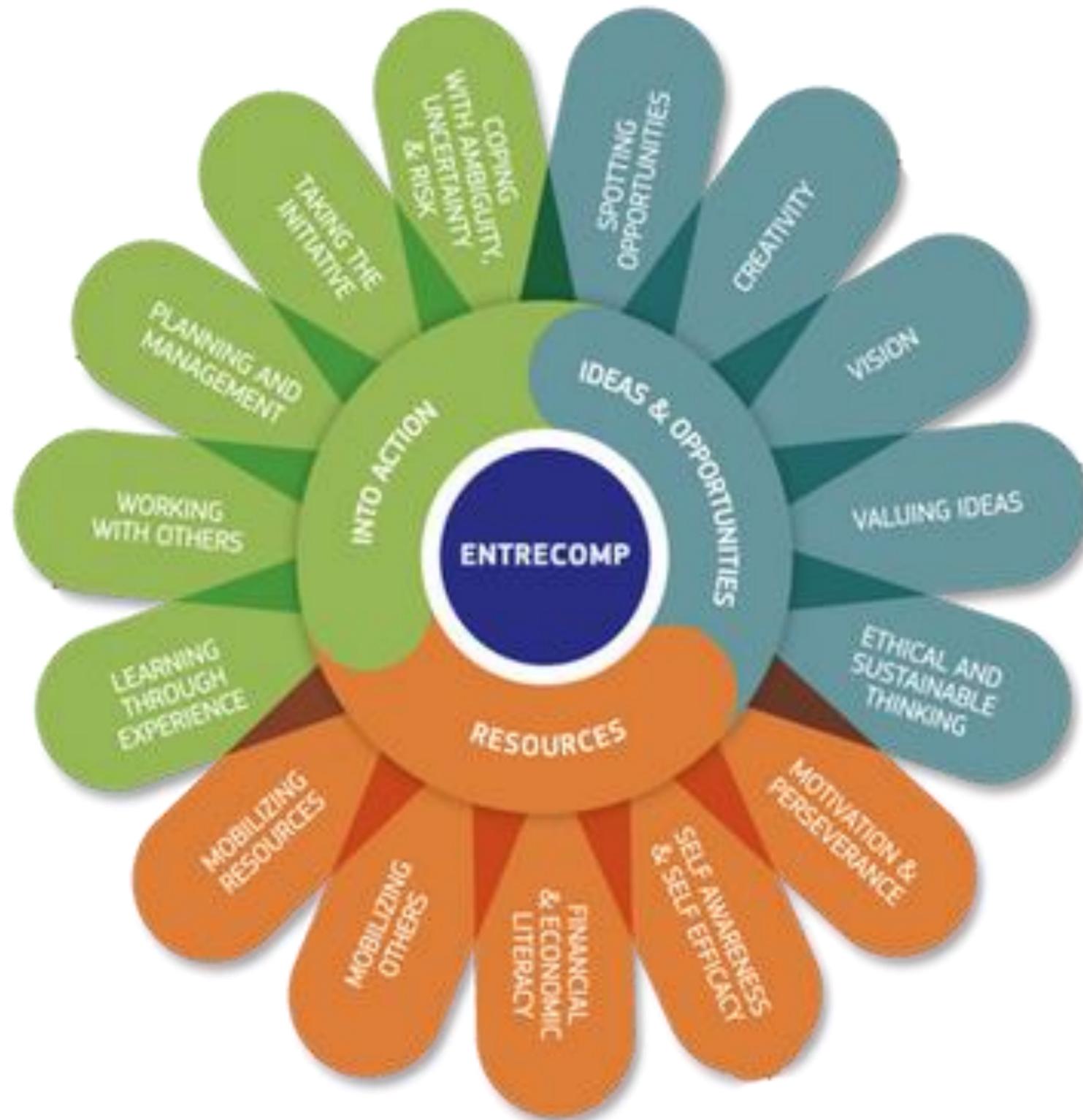
- ✓ Εξηγήστε τους διάφορους παράγοντες που επηρεάζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον, ορίζοντας τους εσωτερικούς και εξωτερικούς παράγοντες.

Όσον αφορά τις **δεξιότητες**:

- ✓ Διεξάγετε ενεργά σάρωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος για να εντοπίσετε τις πιθανές ευκαιρίες και να επιδιώξετε την αξιοποίησή τους.
- ✓ Μέτρηση και εντοπισμός νέων και διαφορετικών ευκαιριών συνδυάζοντας τη δικτύωση, τη γνώση και τους πόρους (χρησιμοποιώντας έρευνα αγοράς, ανάλυση SWOT και ανάλυση PESTLE/MOST).

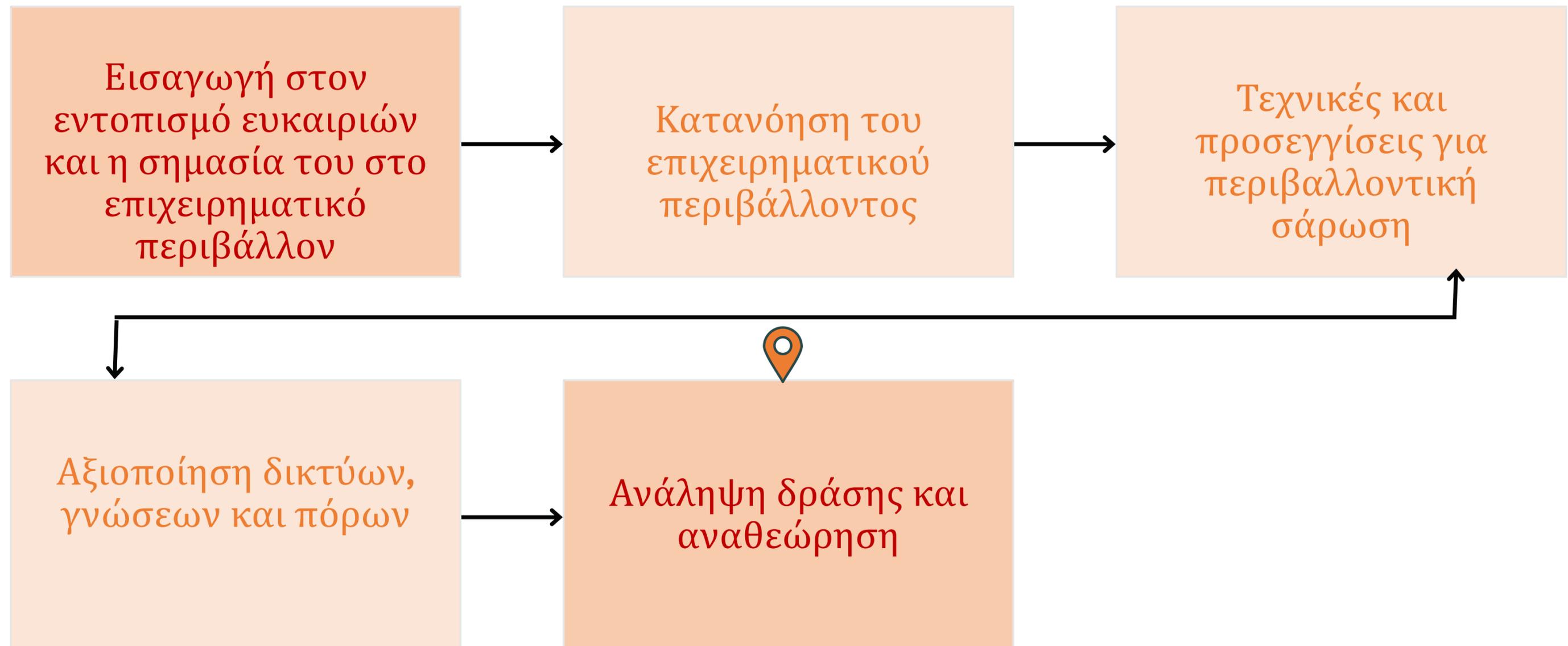
Όσον αφορά τις **ικανότητες**:

- ✓ Αναλάβετε δράση, κυνηγήστε ευκαιρίες, αναλάβετε υπολογισμένους κινδύνους και αξιολογήστε τη σκοπιμότητα ανάλογα με την ανάλυση της τρέχουσας κατάστασης και την εμπειρία που αποκτήθηκε.

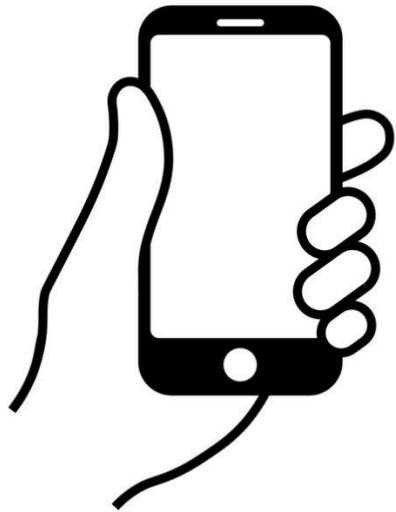


Ποια είναι η
αρμοδιότητα του
ENTRECOMP στην
εκπαίδευσή μας;

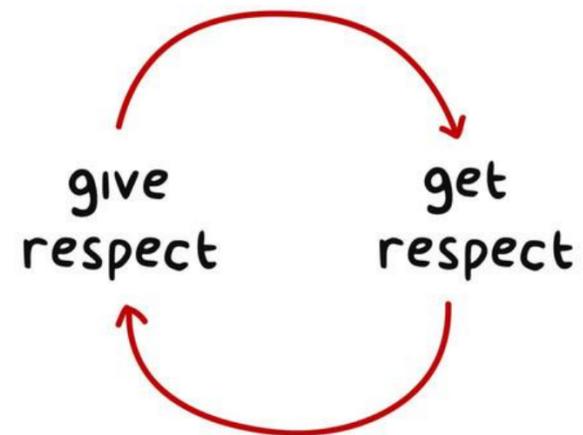
Χάρτης διαδρομής εκπαίδευσης



Κανόνες εκπαίδευσης



Συμμετοχή

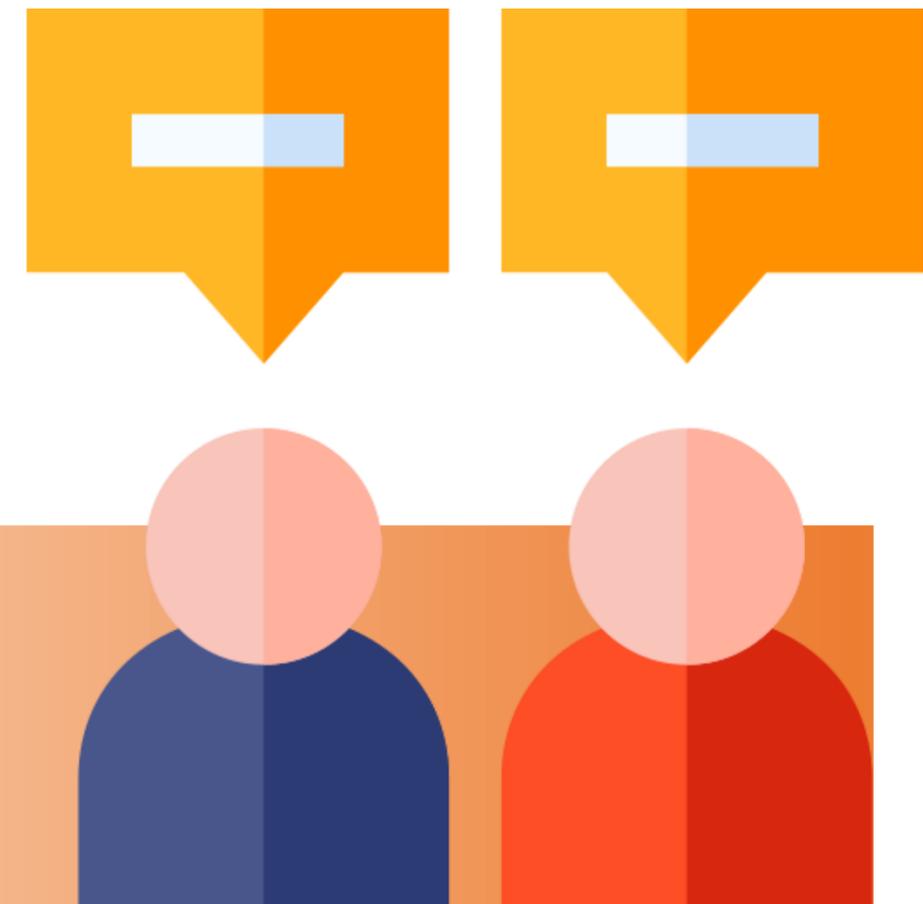


**YOUR
OPINION
MATTERS**

Ας γνωριστούμε καλύτερα

Ετικέτα ονόματος





Εισαγωγές
Ας γνωριστούμε καλύτερα!

*"Αν εμφανιστεί ένα παράθυρο ευκαιρίας, μην
κατεβάζετε το σκίαστρο"
Tom Peters*



Εισαγωγή στον εντοπισμό ευκαιριών και η
σημασία του στο επιχειρηματικό
περιβάλλον

Ποια είναι η ικανότητα εντοπισμού ευκαιριών;

Είτε είστε υπάλληλος είτε επιχειρηματίας, το να είστε σε θέση να αναγνωρίζετε τους ανθρώπους που αλλάζουν το παιχνίδι γύρω σας μπορεί να σας δώσει ένα μεγάλο πλεονέκτημα. Το να εντοπίζεις μια ευκαιρία σημαίνει να μπορείς να αναπτύσσεις, να δημιουργείς, να διαχειρίζεσαι και να κλείνεις κενά σε διαφορετικά πλαίσια.

διαλογή ευκαιριών



αξιοποίηση ευκαιριών

αναζήτηση ευκαιριών

Αναζήτηση ευκαιριών

Η αναζήτηση ευκαιριών είναι η ενεργή αναζήτηση νέων δυνατοτήτων ανάπτυξης ή βελτίωσης μέσω της παρατήρησης του περιβάλλοντος, της κατανόησης των τάσεων και του εντοπισμού κενών που μπορούν να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά.

Για να αναζητήσετε ευκαιρίες, χρειάζεστε:

- Αναζήτηση πιθανών ευκαιριών
- Έρευνα για τον εντοπισμό τάσεων, αλλαγών και κενών.
- Κατανόηση των πόρων και της αγοράς σας.

Το αποτέλεσμα της αναζήτησης ευκαιριών είναι ο εντοπισμός πιθανών ευκαιριών που χρήζουν περαιτέρω αξιολόγησης και εξέτασης.



Διαλογή ευκαιριών

Ο έλεγχος ευκαιριών είναι η αξιολόγηση και η εκτίμηση πιθανών ευκαιριών για να προσδιοριστεί η βιωσιμότητά τους και η καταλληλότητά τους με τους στόχους και τους πόρους σας.

Για να έχετε έναν αποτελεσματικό έλεγχο και να φτάσετε σε ικανοποιητικά αποτελέσματα, χρειάζεστε:

- Ανάλυση της σκοπιμότητας των ευρημάτων σας
- Διεξαγωγή ανάλυσης για την αξιολόγηση της ευκαιρίας
- Φιλτράρισμα και ιεράρχηση των πιο υποσχόμενων ευκαιριών

Θα πρέπει να αξιολογήσετε τις ευκαιρίες από πρακτική και κερδοσκοπική άποψη. Στη συνέχεια, επιλέξτε ποια ευκαιρία ευθυγραμμίζεται με τους στόχους και το όραμά σας.



Αξιοποίηση ευκαιριών

Η αναζήτηση ευκαιριών είναι το τελικό βήμα όπου αναπτύσσετε στρατηγική για να κυνηγήσετε την ευκαιρία και να την εκμεταλλευτείτε αποτελεσματικά.

Για να αναλάβετε δράση και να πάρετε την ευκαιρία, πρέπει να:

- Εξετάστε τον κίνδυνο
- Σχεδιάστε στρατηγικά
- Να εμπλέκεται με τους παράγοντες του περιβάλλοντος και να προσαρμόζεται στις αλλαγές.

Στο τέλος, θα είστε σε θέση να εντοπίσετε τη σωστή ευκαιρία και να δημιουργήσετε ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την ανάπτυξη.



Τι μπορεί να κάνει η Spotting Opportunity;

- Όταν το Netflix ξεκίνησε το 1997, ήταν μια υπηρεσία ενοικίασης DVD, προσφέροντας στους συνδρομητές τη δυνατότητα να νοικιάζουν ταινίες μέσω διαδικτύου και να λαμβάνουν DVD μέσω ταχυδρομείου.
- Διαλογή ευκαιρίας: Με την εξέλιξη της τεχνολογίας και τη βελτίωση των ταχυτήτων του διαδικτύου, το Netflix αναγνώρισε την ευκαιρία να μεταβεί από μια υπηρεσία ενοικίασης DVD σε μια πλατφόρμα streaming.
- Η εταιρεία αναζήτησε αυτή την ευκαιρία αναλύοντας τις τάσεις της αγοράς, τη συμπεριφορά των καταναλωτών και τις τεχνολογικές εξελίξεις. Διεξήγαγε έρευνα και δοκιμές για να αξιολογήσει τη σκοπιμότητα και τις δυνατότητες του streaming ως το μέλλον της κατανάλωσης ψυχαγωγίας.
- Η εκμετάλλευση της ευκαιρίας συνέβη όταν το 2007 το Netflix ξεκίνησε την υπηρεσία streaming, προσφέροντας αρχικά μια περιορισμένη επιλογή περιεχομένου στους συνδρομητές. Στη συνέχεια εκμεταλλεύτηκε την τεχνολογία το 2010/2011 για να λανσάρει τις εφαρμογές της για κινητά τηλέφωνα.



Καταιγισμός ιδεών (15 λεπτά)

Θα μπορούσατε να αναγνωρίσετε ποια ήταν τα οφέλη του εντοπισμού ευκαιριών από το παράδειγμα του **Netflix**;

Πρόκειται μόνο για
Επιχειρήσεις;

Αναφέρετε ποια είναι τα επαγγελματικά και προσωπικά οφέλη του **Spotting Opportunities**



Επαγγελματικά κέρδη

- **Επιχειρηματική ανάπτυξη:** Η αναγνώριση των ευκαιριών επιτρέπει στους επιχειρηματίες και τους επαγγελματίες να εντοπίζουν κενά στην αγορά, οδηγώντας στη δημιουργία νέων προϊόντων, υπηρεσιών ή επιχειρηματικών εγχειρημάτων.
- **Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα:** Οι παρατηρητές ευκαιριών παραμένουν προσεκτικοί εντοπίζοντας τάσεις και αναδυόμενες ανάγκες.
- **Καινοτομία:** Οι επιχειρηματίες που εντοπίζουν κενά μπορούν να αναπτύξουν δημιουργικές λύσεις, βελτιώνοντας τις υπάρχουσες διαδικασίες ή εισάγοντας καινοτόμες ιδέες.
- **Δικτύωση:** Η δικτύωση με ομοϊδεάτες, δυνητικούς εταίρους και εμπειρογνώμονες του κλάδου μπορεί να ανοίξει πόρτες για συνεργασίες και συμπράξεις.
- **Επαγγελματική εξέλιξη:** Οι επαγγελματίες που εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες επιδεικνύουν πρωτοβουλία και επινοητικότητα. Αυτή η προληπτική νοοτροπία!
- **Δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων:** Ικανότητες επίλυσης προβλημάτων. Η αντιμετώπιση ανεκπλήρωτων αναγκών ή προκλήσεων συμβάλλει και στην οργανωτική επιτυχία.

Προσωπικά οφέλη

- **Εμπιστοσύνη:** Ο επιτυχής εντοπισμός και η αξιοποίηση ευκαιριών ενισχύει την αυτοπεποίθηση. Ενισχύει την πεποίθηση ότι μπορεί κανείς να δημιουργήσει θετική αλλαγή.
- **Οικονομικές ανταμοιβές:** Ο εντοπισμός επενδυτικών ευκαιριών μπορεί να οδηγήσει σε οικονομικά κέρδη. Είτε μέσω της επιχειρηματικότητας, είτε μέσω επενδύσεων σε μετοχές, είτε μέσω ακινήτων, η αξιοποίηση ευκαιριών μπορεί να ενισχύσει τον προσωπικό πλούτο.
- **Μάθηση και ανάπτυξη:** Η διαδικασία εντοπισμού ευκαιριών περιλαμβάνει συνεχή μάθηση. Ενθαρρύνει την περιέργεια, την προσαρμοστικότητα και τη νοοτροπία ανάπτυξης.
- **Εκπλήρωση:** Η επίτευξη στόχων που γεννιούνται από αναγνωρισμένες ευκαιρίες φέρνει μια αίσθηση ικανοποίησης και σκοπού.
- **Δικτύωση και σχέσεις:** Η ενασχόληση με άλλους κατά τη διάρκεια της διερεύνησης ευκαιριών δημιουργεί πολύτιμες σχέσεις. Οι προσωπικές συνδέσεις μπορούν να οδηγήσουν σε καθοδήγηση, υποστήριξη και φιλίες δια βίου.
- **Ικανοποίηση από τη ζωή:** Ευθυγραμμίζεται με μια προληπτική προσέγγιση της ζωής. Συμβάλλει στη συνολική ικανοποίηση από τη ζωή και την ευτυχία.



- Επιχειρηματική ανάπτυξη
 - Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
 - Καινοτομία
 - Δικτύωση
- Επαγγελματική ανέλιξη
 - Δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων

Πείτε μας για την
εμπειρία σας



- Εμπιστοσύνη
- Οικονομικές ανταμοιβές
- Μάθηση και ανάπτυξη
 - Εκπλήρωση
- Δικτύωση και σχέσεις
- Ικανοποίηση από τη ζωή

1. Κατανόηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος

*Προσδιορισμός του επιχειρηματικού περιβάλλοντος
Εσωτερικοί και εξωτερικοί παράγοντες
Έλεγχος ή εμπλοκή με τους παράγοντες*

Επιχειρηματικό περιβάλλον

Στην επιχειρηματικότητα, υπάρχουν παράγοντες που διαμορφώνουν το επιχειρηματικό περιβάλλον. Κάθε ένας από αυτούς θεωρείται ως παράγοντας που μπορεί να έχει διαφορετικό αντίκτυπο. Η κατανόηση των παραγόντων είναι σημαντική για να μπορέσουμε να:

- Εντοπισμός τάσεων και αλλαγών.
- Κατανόηση των κενών και των αναγκών.
- Αναλύστε τους ανταγωνιστές.
- Διαχείριση κινδύνων.

Υπάρχουν 2 τύποι παραγόντων που συνιστούν το επιχειρηματικό περιβάλλον:

- Εξωτερικό
- Εσωτερικό



Ομαδική συζήτηση (20 λεπτά)

Ποιοι είναι οι εσωτερικοί και οι εξωτερικοί παράγοντες που διαμορφώνουν το επιχειρηματικό περιβάλλον;



Εσωτερικοί παράγοντες

- Σύστημα αξιών: αναφέρεται στις ηθικές πεποιθήσεις που καθοδηγούν έναν οργανισμό στην επίτευξη της αποστολής και των στόχων του. Επηρεάζει τη συμπεριφορά προς τους εργαζόμενους, τους πελάτες και την κοινωνία γενικότερα.
- Η δήλωση αποστολής ορίζει τι πρεσβεύει ο οργανισμός και γιατί υπάρχει. Περιγράφει τον γενικό σκοπό και τα μοναδικά χαρακτηριστικά που διακρίνουν τον οργανισμό από τους άλλους.
- Η δομή του οργανισμού καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο οι ρόλοι, οι αρμοδιότητες και η επικοινωνία ρέουν εντός του οργανισμού. Οι διαφορετικοί τύποι δομών επηρεάζουν τη λήψη αποφάσεων, την αποτελεσματικότητα και τη συνεργασία.
- Στυλ διαχείρισης: Στυλ ηγεσίας επηρεάζει άμεσα τους εργαζόμενους. Οι παραδοσιακοί μάνατζερ δίνουν σαφείς οδηγίες, ενώ οι προοδευτικοί μάνατζερ εξουσιοδοτούν τους εργαζόμενους να λαμβάνουν αποφάσεις. Αυτό επηρεάζει την οργανωτική κουλτούρα και το ηθικό των εργαζομένων.

Εσωτερικοί παράγοντες

- Ανθρώπινο δυναμικό: Η ποιότητα των ανθρώπινων πόρων επηρεάζει την οργανωτική απόδοση. Οι ειδικευμένοι, με κίνητρα εργαζόμενοι συμβάλλουν στην παραγωγικότητα, την καινοτομία και τη συνολική επιτυχία.
- Οικονομικοί πόροι: Η σωστή οικονομική διαχείριση εξασφαλίζει σταθερότητα και ανάπτυξη. Οι αποφάσεις σχετικά με τις ταμειακές ροές, τον προϋπολογισμό και τις επενδύσεις επηρεάζουν την ικανότητα του οργανισμού να επιτύχει τους στόχους του. Η οικονομική υγεία επηρεάζει άμεσα τις στρατηγικές επιλογές και την επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα.
- Τεχνολογικό κεφάλαιο: Τεχνολογικές ικανότητες οδηγούν στην ανταγωνιστικότητα. Οι οργανισμοί πρέπει να προσαρμόζονται στις τεχνολογικές εξελίξεις για να παραμείνουν σχετικοί. Οι επενδύσεις στην έρευνα, την ανάπτυξη και την ψηφιακή υποδομή είναι απαραίτητες.





Εξωτερικοί παράγοντες

- Οικονομικές τάσεις: Οι οικονομικές συνθήκες, όπως τα ποσοστά πληθωρισμού, τα επιτόκια και η συνολική οικονομική ανάπτυξη, επηρεάζουν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες. [Μια ύφεση μπορεί να οδηγήσει σε μείωση των καταναλωτικών δαπανών, επηρεάζοντας τις πωλήσεις.](#)
- Πολιτικές επιρροές: Οι κυβερνητικές πολιτικές, οι κανονισμοί και η πολιτική σταθερότητα διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο. Οι [αλλαγές στη φορολογική νομοθεσία, οι εμπορικές συμφωνίες ή οι πολιτικές αναταραχές μπορούν να επηρεάσουν τις επιχειρήσεις.](#)
- [Κοινωνικές νόρμες και τάσεις: Οι κοινωνικοί παράγοντες, συμπεριλαμβανομένων των πολιτισμικών αλλαγών, των καταναλωτικών προτιμήσεων και των δημογραφικών αλλαγών, επηρεάζουν τη ζήτηση προϊόντων και τις στρατηγικές μάρκετινγκ.](#)
- Τεχνολογικές εξελίξεις: Οι ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις επηρεάζουν τις βιομηχανίες. Οι [επιχειρήσεις πρέπει να προσαρμοστούν για να παραμείνουν ανταγωνιστικές και να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των πελατών.](#)

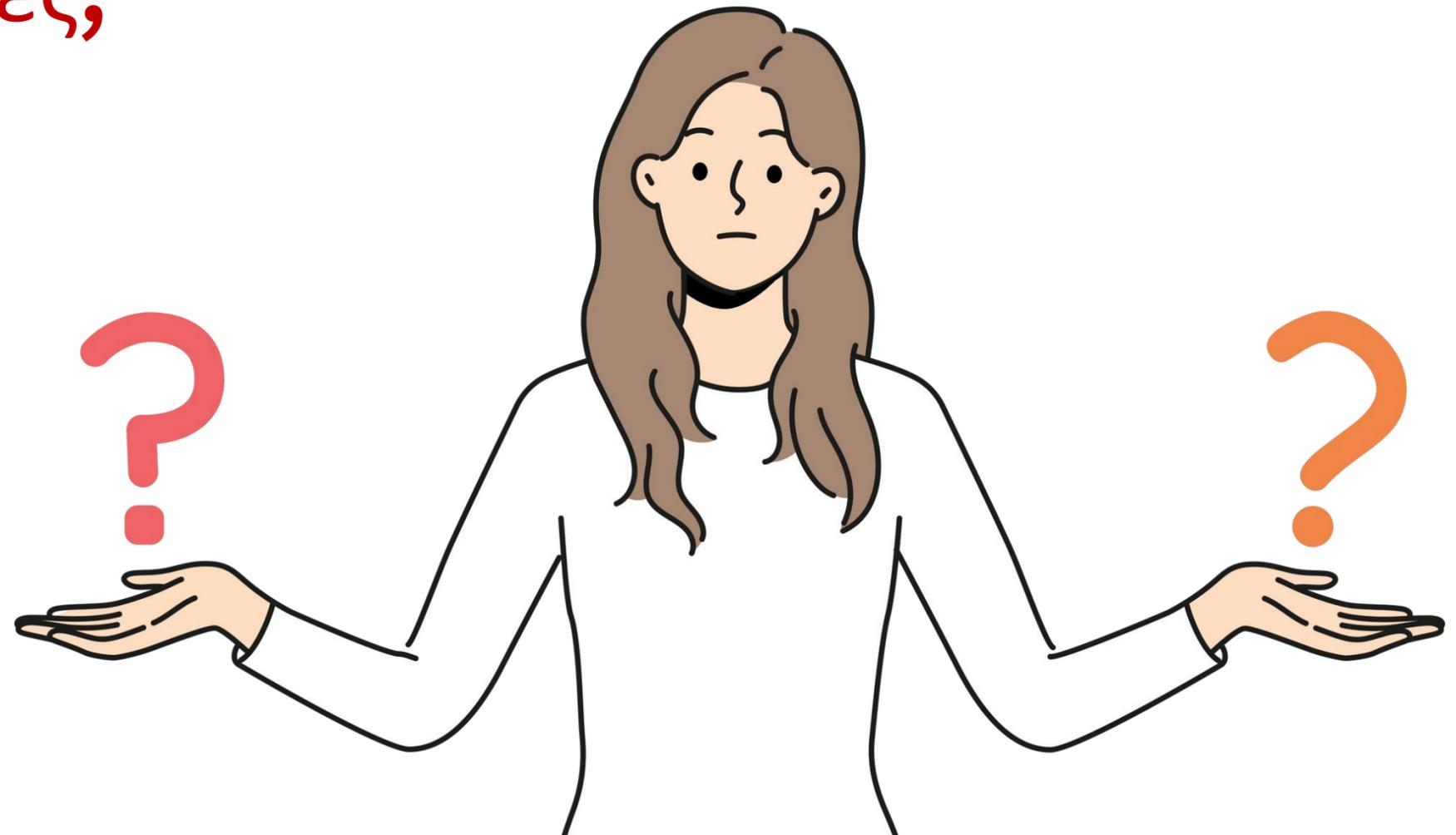
Μελέτη περίπτωσης (30 λεπτά)

Έρθε η ώρα να το
αναλύσετε

- Θα χωριστείτε σε δύο ομάδες.
- Κάθε ομάδα θα έχει να αναλύσει μια μελέτη περίπτωσης.
- Μπορείτε να πείτε ποιοι είναι οι παράγοντες που επηρέασαν την υπόθεση;
- Θα παρουσιάσετε τα ευρήματά σας αφού τελειώσετε.



Αλλά, θα πρέπει να ελέγχουμε ή να
ασχολούμαστε με αυτούς τους
παράγοντες;



Πώς ο έλεγχος ή η συμμετοχή επηρεάζει το περιβάλλον;

ΕΛΕΓΧΟΣ

- Αποτελεσματικότητα: Ο έλεγχος των εσωτερικών διαδικασιών εξασφαλίζει αποτελεσματικότητα και εξορθολογισμό των εργασιών.
- Μετριάσμός κινδύνου: (π.χ. οικονομικοί έλεγχοι, ποιοτικοί έλεγχοι).
- Συνέπεια: Τυποποιημένες διαδικασίες διατηρούν τη συνέπεια.

ENGAGE

- Προσαρμοστικότητα: Η ενασχόληση με εξωτερικούς παράγοντες επιτρέπει την προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες συνθήκες.
- Καινοτομία: Η εξωτερική δέσμευση προωθεί την καινοτομία μέσω της μάθησης από την αγορά και τους ανταγωνιστές.
- Πελατοκεντρική προσέγγιση: Η κατανόηση των αναγκών των πελατών απαιτεί ενεργό συμμετοχή.

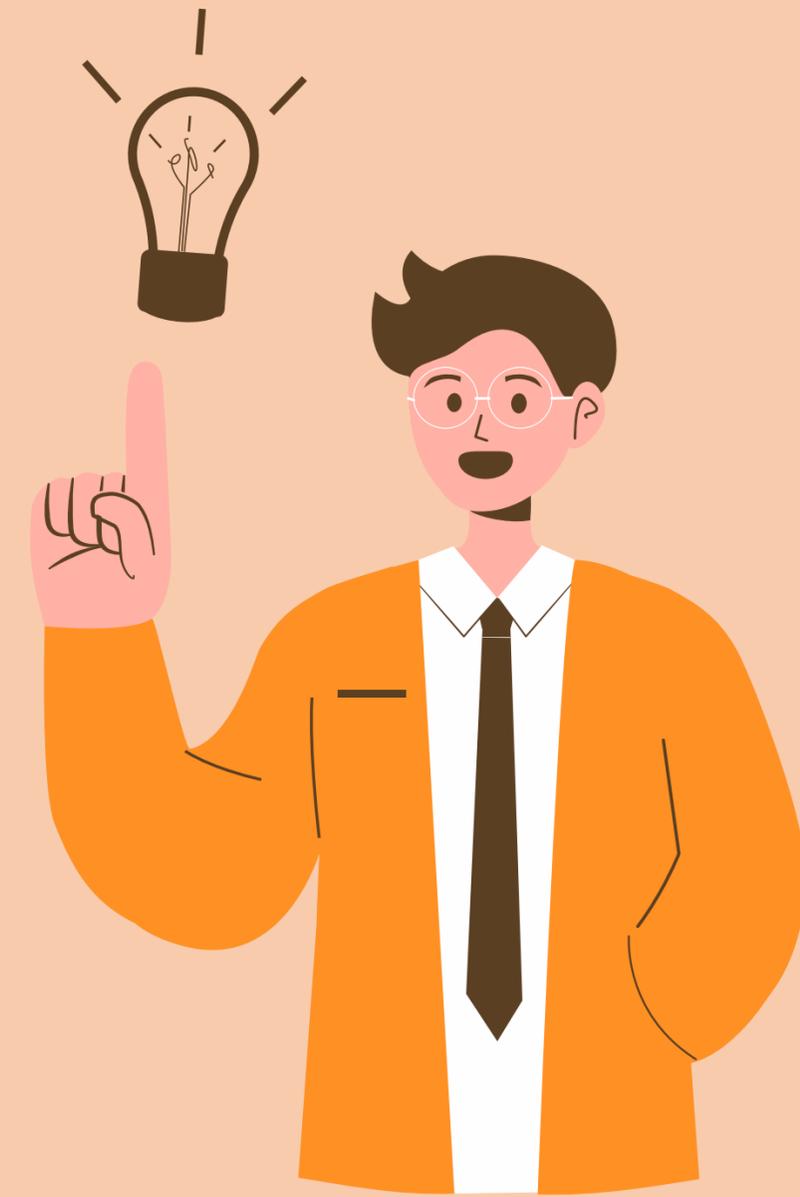
Πότε;

Πότε να ασκήσετε τον έλεγχο:

- Κρίσιμες διεργασίες: (π.χ. οικονομική διαχείριση, συμμόρφωση).
- Σταθερότητα: Σε μεταβαλλόμενα περιβάλλοντα, ο έλεγχος παρέχει σταθερότητα. Καλά καθορισμένες διαδικασίες και πρωτόκολλα βοηθούν στη διατήρηση της συνέπειας.
- Μετριασμός κινδύνου: Ο έλεγχος συμβάλλει στη διαχείριση των κινδύνων. Για παράδειγμα, οι οικονομικοί έλεγχοι αποτρέπουν την απάτη και οι έλεγχοι ποιότητας διασφαλίζουν τη συνέπεια των προϊόντων.

Πότε να δώσετε προτεραιότητα στη δέσμευση:

- Δυναμικά περιβάλλοντα: Σε ταχέως μεταβαλλόμενες αγορές, η δέσμευση είναι κρίσιμη. Οι εξωτερικοί παράγοντες εξελίσσονται γρήγορα και πρέπει να προσαρμόστείτε.
- Εμπειρίες πελατών: Παρέχει πολύτιμες πληροφορίες. Κατανοήστε τις ανάγκες, τις προτιμήσεις και τα σημεία πόνου τους.
- Στρατηγικές συμμαχίες: Μπορούν να ενισχύσουν την πρόσβαση σε πόρους και την εμπέλεια στην αγορά.



Τέχνη της ισορροπίας

- Ευκινησία και ευελιξία:

Σε δυναμικά περιβάλλοντα, η προσαρμοστικότητα είναι το κλειδί. Καλλιεργήστε μια νοοτροπία που αγκαλιάζει την αλλαγή και να είστε έτοιμοι να ενημερώσετε τα μέτρα ελέγχου σας ως απάντηση στις εξωτερικές αλλαγές στην αγορά, τους κανονισμούς ή την τεχνολογία.

- Ενδυνάμωση των υπευθύνων λήψης αποφάσεων:

Μην κάνετε μικροδιαχείριση! Αναθέστε την εξουσία λήψης αποφάσεων που σχετίζονται με τον έλεγχο σε όσους βρίσκονται πιο κοντά στη δράση. Ενθαρρύνετε την ομάδα σας να ασκεί αυτονομία εντός καθορισμένων ορίων. Αυτό προάγει την ιδιοκτησία και βελτιώνει την ταχύτητα λήψης αποφάσεων.

- Βρόχοι ανάδρασης:

Η αποτελεσματική ισορροπία απαιτεί συνεχή βελτίωση. Δημιουργήστε σαφείς διαύλους για να παρέχουν οι εργαζόμενοι ανατροφοδότηση σχετικά με τις υπάρχουσες διαδικασίες, πολιτικές και ελέγχους. Αξιοποιήστε ενεργά τις γνώσεις τους για να βελτιώσετε και να ενισχύσετε το πλαίσιο ελέγχου/εμπλοκής σας. Επίσης, μην παραβλέπετε την εξωτερική ανατροφοδότηση και εμπλέκεστε με τους πελάτες, τους προμηθευτές και τους συνεργάτες.

2. Τεχνικές και προσεγγίσεις για περιβαλλοντική σάρωση

*Ανάλυση SWOT
Έρευνα αγοράς*

Ποιες προσεγγίσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να βοηθήσουν Εντοπίζοντας ευκαιρίες;

- Ανάλυση Swot
- Έρευνα αγοράς



ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Μέσα από την εξέταση των Δυνατών Σημείων, Αδυναμιών, Ευκαιριών και Απειλών μιας εταιρείας, μιας κατάστασης ή μιας αγοράς, μπορεί να είναι αρκετά εύκολο να αποκτήσει κανείς μια εκτεταμένη άποψη για τη στρατηγική της και πόσο καλά θα λειτουργήσει.

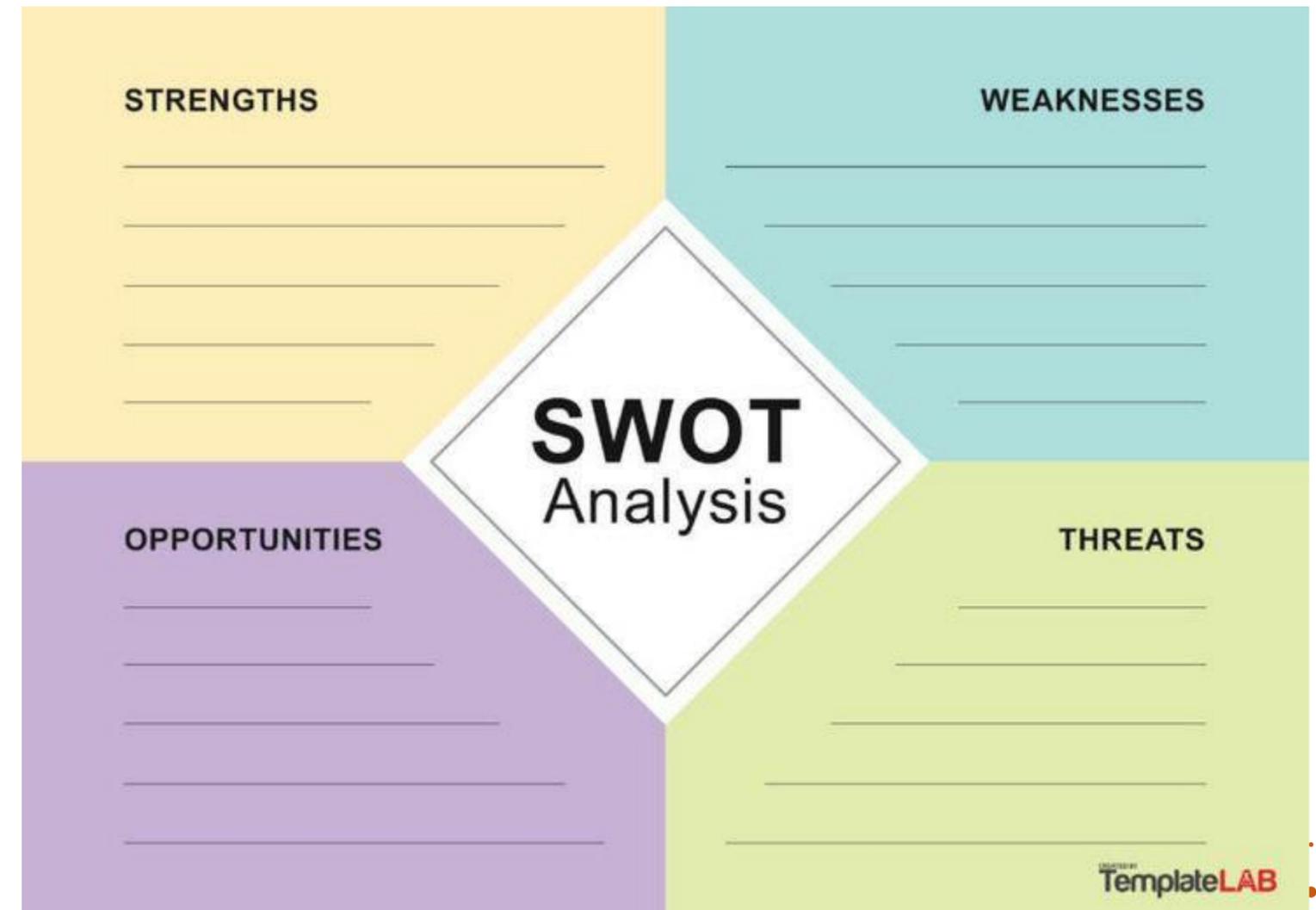
Η ανάλυση χωρίζεται σε δύο κατηγορίες:

Εσωτερικά:

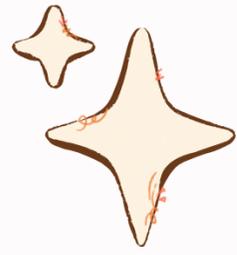
- Δυνατά σημεία
- Αδυναμίες

Εξωτερικά:

- Ευκαιρίες
- Απειλές



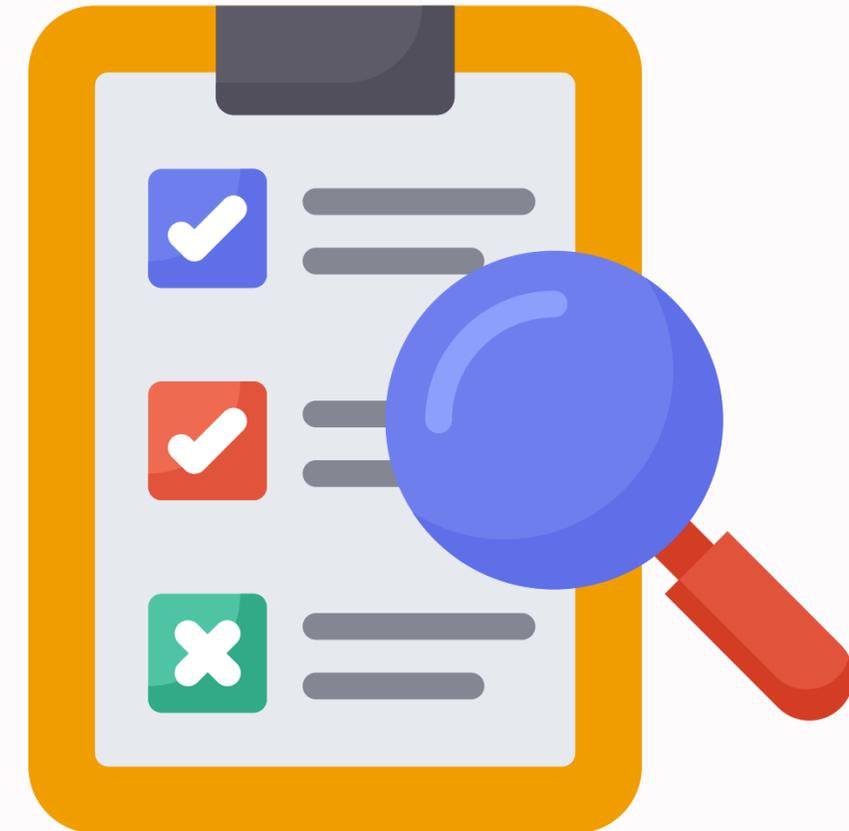
Χρήση της ΑΝΑΛΥΣΗΣ SWOT για τον εντοπισμό ευκαιριών



Τα Δυνατά σημεία, οι Αδυναμίες, οι Ευκαιρίες και οι Απειλές θα σας βοηθήσουν να αποφασίσετε ποια Ευκαιρία θα πρέπει να εκμεταλλευτείτε.

Η **ανάλυση SWOT** είναι εξαιρετικά χρήσιμη για την αξιολόγηση της ευκαιρίας και της θέσης σας στο επιχειρηματικό περιβάλλον:

- Αναλύει εσωτερικά και εξωτερικά την κατάσταση, γεγονός που θα σας βοηθήσει να προσδιορίσετε τον τομέα βελτίωσης, τις ευκαιρίες της αγοράς και τον πιθανό κίνδυνο που ελλοχεύει.
- Μπορεί να αξιολογήσει τη σκοπιμότητα και την ελκυστικότητα συγκεκριμένων ευκαιριών.
- Μπορείτε να λάβετε αποφάσεις βάσει της ανάλυσης SWOT και των ευκαιριών που πρέπει να ακολουθήσετε.
- Μπορείτε να εφαρμόσετε την ανάλυση στην εργασία σας, ώστε να αναγνωρίσετε τις ευκαιρίες που ταιριάζουν περισσότερο.



Πώς λειτουργεί η ανάλυση SWOT



Δυνατά σημεία

Αυτό αξιολογεί το εσωτερικό μέρος της εργασίας σας. Τι κάνετε καλύτερα από τους άλλους στο επιχειρηματικό περιβάλλον; Ποια είναι τα πλεονεκτήματα που έχουμε;

Στη συνέχεια, γυρίστε την προοπτική και ρωτήστε, πώς αυτή η ευκαιρία θα προσθέσει στα δυνατά μου σημεία; Ποια πλεονεκτήματα θα μου προστεθούν στην αγορά; Πώς θα με διαφοροποιήσει από τους ανταγωνιστές;



Να είστε ενήμεροι- τα δυνατά σημεία είναι αυτά που φέρνουν σαφές πλεονέκτημα.

Πώς λειτουργεί η ανάλυση SWOT



Αδυναμίες

Αυτό αξιολογεί το εσωτερικό μέρος της εργασίας σας. Ποια είναι τα ζητήματα που αντιμετωπίζετε περισσότερο; Αφορούν τους πόρους, τα συστήματα ή τη δικτύωση; Τι κάνει τους άλλους ανταγωνιστές καλύτερους από εσάς;

Στη συνέχεια, αντιστρέψτε την προοπτική, αν ελέγξετε για μια ευκαιρία. Ποια είναι τα προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίσετε σχετικά με αυτή την ευκαιρία; Υπάρχει κάποιο αδύναμο σημείο που μπορεί να κάνει αυτή την ευκαιρία ανεκτίμητη για εσάς;



Η εσωτερική ανάλυση βασίζεται στις πληροφορίες που συγκεντρώσατε. Έτσι, ο ρεαλιστικός έλεγχος της θέσης σας στο επιχειρηματικό περιβάλλον και του κατά πόσον αυτή η ευκαιρία είναι πολύτιμη μπορεί να είναι δυσάρεστος αλλά χρήσιμος.

Πώς λειτουργεί η ανάλυση SWOT



Ευκαιρίες

Αυτό αξιολογεί το εξωτερικό μέρος της εργασίας σας και είναι το πιο σημαντικό μέρος του εντοπισμού ευκαιριών. Μπορεί να σας βοηθήσει να αναλύσετε μια συγκεκριμένη ευκαιρία ή να βρείτε μια νέα ευκαιρία.

Θα πρέπει να παρακολουθείτε τις γύρω καταστάσεις και το περιβάλλον για να δείτε τι πρόκειται να συμβεί. Υπάρχει κάποια συγκεκριμένη τάση; Μια νέα εξέλιξη που μπορεί να συμβεί; Πώς θα σας προσθέσει αυτή η ευκαιρία;



Παρακολουθήστε τις αλλαγές στην κυβερνητική πολιτική, τον αναδυόμενο τρόπο ζωής, τα νέα κοινωνικά πρότυπα. Αυτό μπορεί να σας βοηθήσει να αποκαλύψετε μια νέα ευκαιρία.

Πώς λειτουργεί η ανάλυση SWOT



Απειλές

Αυτό αξιολογεί το εξωτερικό μέρος της εργασίας σας. Περιλαμβάνει τις αρνητικές επιπτώσεις που μπορεί να αντιμετωπίσετε από το περιβάλλον ή την ίδια την ευκαιρία.

Σκεφτείτε ποια είναι τα εμπόδια που μπορείτε να αντιμετωπίσετε όταν αδράξετε την ευκαιρία. Υπάρχει κάποιο συγκεκριμένο πρότυπο που δεν μπορείτε να ικανοποιήσετε;

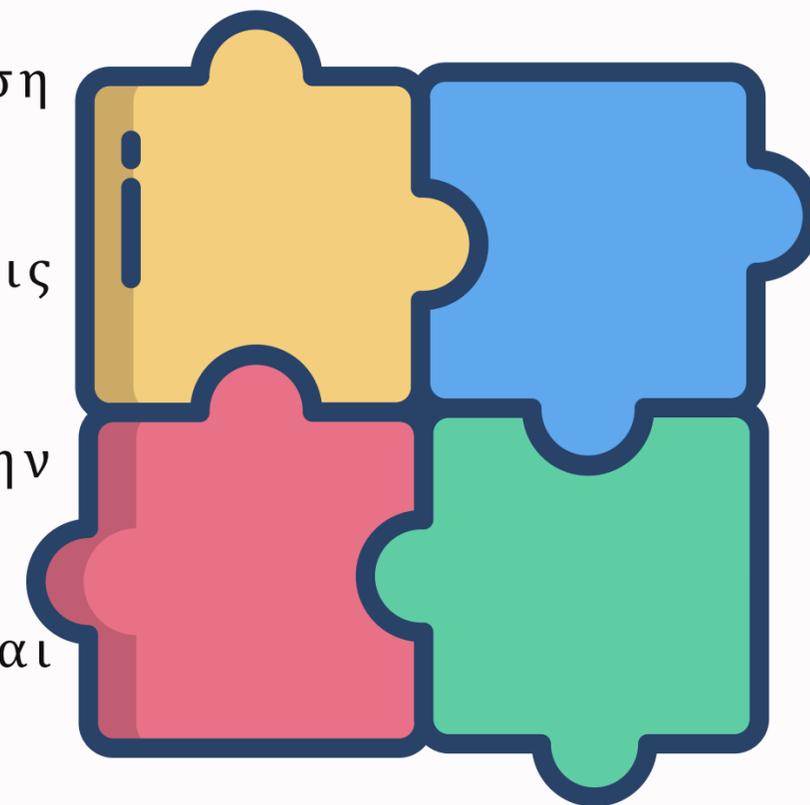


Η επίγνωση των απειλών μπορεί να σας βοηθήσει να βελτιώσετε τη θέση σας, καθώς θα είστε σε θέση να αναλάβετε δράση εναντίον τους, να ενεργήσετε προληπτικά και να παραμείνετε επικεφαλής.

Λάθη προς αποφυγή

Όταν χρησιμοποιείτε το SWOT για τις ευκαιρίες, αναζητήστε όλες τις πιθανές. Δεν χρειάζεται να είναι ευκαιρίες που αλλάζουν το παιχνίδι. Ακόμα και οι μικρές μπορούν να σας δώσουν μεγάλα πλεονεκτήματα.

- Να κάνετε τον κατάλόγό σας πολύ μεγάλο: ελέγξτε τη σκοπιμότητα των σημείων που εξετάζετε.
- Να είστε αόριστοι: να είστε συγκεκριμένοι για να δώσετε μεγαλύτερη έμφαση στις μετέπειτα συζητήσεις.
- Να μην αναζητάτε αδυναμίες: να λαμβάνετε πραγματική ανατροφοδότηση από ανθρώπους του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.
- Δεν σκέφτεστε μπροστά: σκεφτείτε πρακτικά, μην γοητεύεστε από τις ιδέες, αλλά ασχοληθείτε με το λογικό μέρος.
- Να είστε μη ρεαλιστές: αν η ευκαιρία δεν είναι πλήρως υπαρκτή, μην σχεδιάζετε λεπτομερώς γι' αυτήν.
- Να βασίζεστε μόνο στη SWOT: μπορείτε να συνδυάσετε την ανάλυσή σας και με άλλους σχεδιασμούς.



● Έρευνα αγοράς για ευκαιρίες:

Η έρευνα αγοράς είναι ένα συστηματικό εργαλείο, το οποίο χρησιμοποιούμε για να συλλέξουμε πληροφορίες, να κάνουμε ανάλυση των δεδομένων, να ερμηνεύσουμε την κατάσταση και να βρούμε τα κενά.

Η έρευνα αγοράς μπορεί να σας βοηθήσει να εντοπίσετε νέες αγορές και ευκαιρίες, να αποκαλύψετε ανταγωνιστικές απειλές και να κατανοήσετε τη συμπεριφορά των πελατών - όλα αυτά θα ωφελήσουν την επιχείρησή σας.

● Έρευνα αγοράς Οφέλη:

- Μπορεί να σας γλιτώσει από δαπανηρά λάθη.
- Η ποιότητα της έρευνας μπορεί να ενισχύσει τη διαδικασία λήψης αποφάσεων.
- Δεν σας βοηθά μόνο να εντοπίζετε ευκαιρίες στην αγορά, αλλά και να αποτρέπετε τις απειλές που μπορεί να συμβούν.
- Με ολοκληρωμένη κατανόηση, θα είστε σε θέση να εντοπίσετε το κενό και να καλύψετε (ικανοποιήσετε) τις ανεκπλήρωτες ανάγκες.



Αλλά τι σημαίνει το χάσμα;

Κενά στην αγορά

Το κενό της αγοράς είναι γνωστό ως ευκαιρίες

Πρόκειται είτε για μια ανεκπλήρωτη ανάγκη, ζήτηση ή άλυτα προβλήματα σε μια συγκεκριμένη κοινότητα ή τμήμα. Με όλες τις υπάρχουσες υπηρεσίες, προϊόντα και προσφορές, ο χώρος αυτός δεν μπορούσε να καλυφθεί. Προκειμένου να εκμεταλλευτείτε αυτό το κενό, θα πρέπει να μελετήσετε καλά την αγορά για να διασφαλίσετε ότι μπορείτε να στηριχθείτε.

Καλύπτοντας το κενό, μπορείτε να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές και να προσθέσετε αξία. Ο εντοπισμός των κενών θα αυξήσει επίσης τις καινοτόμες λύσεις σας και θα εξασφαλίσει την ανάπτυξή σας.



Πώς να εντοπίσετε τα κενά/τις ευκαιρίες

Προσδιορίστε τον στόχο σας

Πριν ξεκινήσετε την πρωτοβουλία σας για την κάλυψη του κενού, πρέπει να καθορίσετε ποιος είναι ο στόχος που κρύβεται πίσω από αυτό. Η αγορά είναι γεμάτη ευκαιρίες. Ωστόσο, ο στόχος σας θα σας γλιτώσει από το να ψάχνετε σε λάθος κατεύθυνση.

Ρωτήστε τι είδους κενό ψάχνετε. Πώς είναι το κοινό-στόχος που θέλετε να εξυπηρετήσετε. Ποια είναι η ανάγκη που θέλετε να καλύψετε. Τι υπηρεσία μπορείτε να παρέχετε. Ποια αξία θέλετε να προσθέσετε.

Πώς να εντοπίσετε τα κενά/τις ευκαιρίες

Ολοκληρωμένη έρευνα αγοράς

Θα σας οδηγήσει να κατανοήσετε την κατάσταση στην αγορά, όσον αφορά τα τρέχοντα προϊόντα/υπηρεσίες στο τμήμα ή την κοινότητα στην οποία στοχεύετε. Αυτό περιλαμβάνει το επίπεδο ικανοποίησης και τι λείπει.

Για να αποκτήσετε πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών, μπορείτε να εντοπίσετε τους τομείς στους οποίους αποτυγχάνουν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες των πελατών. Μπορείτε να εντοπίσετε τα αρνητικά σχόλια των πελατών, τα οποία αποτελούν ένδειξη για τα κενά.

Η κατανόηση των αναγκών των πελατών θα σας βοηθήσει να εντοπίσετε τις ευκαιρίες και να δημιουργήσετε διαφορετικές/καινοτόμες λύσεις.



Η ανεύρεση της δυσαρέσκειας είναι η διαλογή των ευκαιριών.

- Προσδιορίσατε το κοινό-στόχο και την υπηρεσία στην οποία θέλετε να απευθυνθείτε. Αρχίστε να ελέγχετε τα διαθέσιμα προϊόντα στην αγορά και τις κριτικές των πελατών σχετικά με αυτά.
- Αναλύστε τις κριτικές πελατών για προϊόντα ή υπηρεσίες παρόμοιες με αυτές που προσφέρετε ή σκοπεύετε να προσφέρετε. Σε διαδικτυακές πλατφόρμες όπως το Amazon, μπορείτε να βρείτε κάποιον πόνο που αντιμετωπίζεται στις κριτικές των πελατών.
- Οι έρευνες και οι συνεντεύξεις πελατών μπορούν να παράσχουν πολύτιμες πληροφορίες.
- Παρακολουθήστε τις αξιολογήσεις και τις ενημερώσεις των ανταγωνιστών. Η συνεχής δυσαρέσκεια του πελάτη αποτελεί την ευκαιρία που μπορείτε να εκμεταλλευτείτε.
- Οι προκλήσεις του πελάτη μπορεί να αφορούν την αποτυχημένη υπηρεσία, κάποια χαρακτηριστικά που λείπουν από το προϊόν ή μια νέα, αναδυόμενη τάση που κανείς δεν έχει συναντήσει ακόμη. Ο εντοπισμός των τάσεων μπορεί να σας βοηθήσει να καλύψετε το κενό.

Με βάση τα συλλεχθέντα δεδομένα, λάβετε τις κατάλληλες αποφάσεις με βάση τα δεδομένα.

Πώς να εντοπίσετε τα κενά/τις ευκαιρίες

Διεξαγωγή έρευνας για τους ανταγωνιστές

Η ανάλυση των ανταγωνιστών σας είναι εξίσου σημαντική με την ανάλυση του κοινού-στόχου σας. Αυτό περιλαμβάνει τον προσδιορισμό του ποιοι είναι, τι προσφέρουν, τις στρατηγικές τους και ποιο κενό έχουν χάσει.

Προσδιορίστε ποιοι είναι. Αυτό περιλαμβάνει:

- Άμεσοι ανταγωνιστές (που παρέχουν την ίδια υπηρεσία)
- Έμμεσοι ανταγωνιστές (που παρέχουν διαφορετική υπηρεσία αλλά στο ίδιο κοινό).

- Συλλέξτε δεδομένα σχετικά με το υπάρχον προϊόν τους, τα χαρακτηριστικά, τις τιμές και το επίπεδο ικανοποίησης των πελατών.
- Αναλύστε αυτά τα δεδομένα για να κατανοήσετε τα δυνατά και αδύνατα σημεία τους.

- Αξιολογήστε τα ευρήματά σας για να εντοπίσετε ένα πιθανό κενό στην αγορά.
- Αυτές θα μπορούσαν να είναι ανεκπλήρωτες ανάγκες πελατών, υποεξυπηρετούμενα τμήματα, ευκαιρίες για καινοτομία.

Πώς να εντοπίσετε τα κενά/τις ευκαιρίες

Διεξαγωγή ανάλυσης **SWOT**

Η χρήση της SWOT με την έρευνα αγοράς θα ενισχύσει τα αποτελέσματά σας.
Για να βρείτε την κατάλληλη ευκαιρία, πρέπει να:

Δημιουργήστε μια λίστα με τα πιο σημαντικά σας:

- Δυνατά σημεία με βάση τις γνώσεις σας
- Αδυναμία που έχετε
- Ευκαιρίες που θέλετε να αποκτήσετε
- Απειλές από το περιβάλλον σας

Δημιουργήστε μια περιγραφή για κάθε ένα από αυτά

- Περιγράψτε όλα τα σημεία που αναφέρατε στο προηγούμενο βήμα.
- Περιγράψτε τα με βάση τα δεδομένα που έχετε συλλέξει και με λεπτομέρεια.

Ελέγξτε την ικανότητά σας

- Τι θα μπορείτε να κάνετε με τα σημερινά σας πλεονεκτήματα.
- Πώς μπορείτε να αποφύγετε τις απειλές.
- Πώς να εκμεταλλευτείτε την ευκαιρία που βλέπετε.



Συσχετίστε τα δυνατά σας σημεία και τα πράγματα που μπορείτε να κάνετε με πιθανά προβλήματα- προβλήματα που μπορείτε να λύσετε για άλλους ανθρώπους.

Παράδειγμα για μικρό κατάστημα αρτοποιείου

Έχετε αναγνωρίσει το κενό
και πώς να το καλύψετε;



Δυνατά σημεία

- Μοναδικά και υψηλής ποιότητας προϊόντα
- Ισχυρή φήμη του εμπορικού σήματος, καθώς δεσμεύονται για την ποιότητά τους και έχουν πιστούς πελάτες
- Εξαιρετική τοποθεσία με περιορισμένους διαγωνισμούς

Αδυναμίες

- Περιορισμένη διαδικτυακή παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Περιορισμένη ποικιλία προϊόντων επειδή επιμένουν στα ίδια προϊόντα.
- Εποχιακές διακυμάνσεις σε ορισμένες περιόδους του έτους.

Ευκαιρίες

- Υπάρχει αυξανόμενη ζήτηση για online παραγγελίες και υπηρεσίες παράδοσης.
- Την ευκαιρία να επεκτείνει τη σειρά προϊόντων του αρτοποιείου σε νέες τάσεις.
- Να συνάψετε νέες συνεργασίες για να προσεγγίσετε νέους πελάτες

Απειλές

- Ανταγωνισμός με τις αλυσίδες αρτοποιείων που παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες.
- Η οικονομική ύφεση θα μπορούσε να επηρεάσει τις καταναλωτικές συνήθειες.
- Οι αλλαγές στους κανονισμούς υγείας και ασφάλειας θα μπορούσαν να επηρεάσουν τις δραστηριότητες και την κερδοφορία του αρτοποιείου.



Πώς να εντοπίσετε τα κενά/τις ευκαιρίες

Ακούστε τους πελάτες σας

Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω ερευνών, συνεντεύξεων ή δοκιμών χρηστών.

- Χρησιμοποιήστε διάφορα εργαλεία για να ακούσετε το κοινό, συμπεριλαμβανομένων των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, των ερευνών πελατών, των εντύπων ανατροφοδότησης και των άμεσων συνεντεύξεων με τους πελάτες. Το εργαλείο πρέπει να ταιριάζει στο κοινό-στόχο σας.
- Παρακολουθήστε συζητήσεις σχετικά με το εμπορικό σήμα, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας, καθώς και συζητήσεις που σχετίζονται με τον κλάδο. Δώστε προσοχή σε κοινά θέματα, παράπονα ή προτάσεις.
- Συλλέξτε τα δεδομένα και αναλύστε τα ευρήματά σας. Αναζητήστε μοτίβα και τάσεις. Υπάρχουν κοινά παράπονα που υποδηλώνουν πρόβλημα με το προϊόν ή την υπηρεσία σας; Υπάρχουν συχνά αιτήματα για ένα χαρακτηριστικό που δεν προσφέρετε επί του παρόντος;

Πώς να εντοπίσετε τα κενά/τις ευκαιρίες

Διεξαγωγή ανάλυσης τάσεων

Η **ανάλυση τάσεων** είναι μια στρατηγική έρευνα, καθώς προσπαθείτε να προβλέψετε τις μελλοντικές συμπεριφορές με βάση τα τρέχοντα δεδομένα. Τα κενά προκύπτουν ως αποτέλεσμα της αλλαγής των τεχνολογικών και οικονομικών παραγόντων με την πάροδο του χρόνου. Για να ελέγξετε τις τρέχουσες και τις νέες τάσεις, επιλέξτε έναν συγκεκριμένο τομέα/τμήμα/αγορά για να εμβαθύνετε. Στόχος της έρευνάς σας είναι να βρείτε πράγματα που δεν είναι τόσο ξεκάθαρα στους ανταγωνιστές ή στους χρήστες.

Η έλλειψη εμπειρίας και γνώσης σχετικά με αυτή την αγορά δεν θα αποτελέσει πρόβλημα, καθώς θα σας βοηθήσει να αποφασίσετε χωρίς προκαταλήψεις.

Επέλεξε έναν τομέα για να εμβαθύνεις

- Προσδιορίστε την τεχνολογική πρόοδο, τις αλλαγές στην οικονομική κατάσταση, τους νέους κανονισμούς και κάθε παράγοντα που μπορεί να επηρεάσει τη συμπεριφορά των καταναλωτών.
- Οργανώστε τα δεδομένα συστηματικά- μπορείτε να τα διαφοροποιήσετε σε μήνες, τρίμηνα ή έτη. Δημιουργήστε μια βάση δεδομένων που να περιλαμβάνει τα δεδομένα.
- Χρησιμοποιήστε την οπτικοποίηση για να καταλάβετε αν υπάρχει ένα συγκεκριμένο μοτίβο, διακυμάνσεις ή κρυφό κενό. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διαγράμματα, γραφήματα, διαγράμματα. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τις τάσεις της Google ως εργαλείο για την έρευνά σας.
- Οι αριθμοί έχουν σημασία, αλλά και η ποιοτική ανάλυση θα σας δώσει υποστήριξη. Αναζητήστε πληροφορίες από εμπειρογνώμονες του κλάδου, ηγέτες της σκέψης ή ενδιαφερόμενους φορείς.
- Ερμηνεύστε τα δεδομένα για τις βασικές γνώσεις, τις επιπτώσεις και τις πιθανές ευκαιρίες ή απειλές και αναλύστε τον τρόπο με τον οποίο θα επηρεάσουν την αγορά.

Οι τάσεις αλλάζουν με την πάροδο του χρόνου, οπότε πρέπει να συνεχίσετε να τις παρακολουθείτε.

Τώρα, είστε προετοιμασμένοι

Τι είναι το επόμενο;

Μπορείτε να δείτε τα κενά και τις ευκαιρίες στην αγορά- να είστε ενήμεροι:

- Μην πάτε για οποιαδήποτε ευκαιρία, επιλέξτε αυτό που σας ταιριάζει.
- Ορίστε μια στρατηγική και παραμείνετε στο όραμά σας για να αποφύγετε τα αρνητικά αποτελέσματα.
- Να έχετε ένα ευέλικτο επιχειρηματικό σχέδιο για να αντιμετωπίσετε τις αλλαγές.

Αποφύγετε ή αγκαλιάστε τον κίνδυνο;

Το ρίσκο μπορεί να φαίνεται επικίνδυνο πράγμα- να αυξηθεί η ανοχή στον κίνδυνο:

- εκπαιδεύστε τον εαυτό σας και την ομάδα σας για την αντιμετώπιση των κινδύνων.
- να κατανοήσετε την ιδέα ότι ο κίνδυνος αποτελεί κρίσιμο στοιχείο για την ανάπτυξή σας.
- Αν μπορείτε να προσεγγίσετε τους κινδύνους σκόπιμα, αυτό θα σας δώσει στρατηγικό πλεονέκτημα.

Έτοιμοι να φύγετε;

Πριν αναλάβετε δράση, βεβαιωθείτε ότι είστε έτοιμοι:

- βεβαιωθείτε ότι εσείς ή η επιχείρησή σας είστε έτοιμοι να εκμεταλλευτείτε την ευκαιρία.
- Πλησιάστε τους πελάτες και τους ενδιαφερόμενους φορείς για να είστε μπροστά από τις προσδοκίες τους και να τους ακολουθείτε.
- Ελέγξτε εκ των προτέρων όλους τους πόρους σας.

Να περιμένετε ή να δράσετε;

Χτυπήστε όταν το σίδερο είναι καυτό, αλλά βεβαιωθείτε:

- να παίρνετε κρίσιμες αποφάσεις, να προσεγγίζετε την κάθε μία στρατηγικά και να έχετε μια απάντηση για τα περισσότερα ερωτήματα προτού σας δοθεί η ευκαιρία.

Μελέτη περίπτωσης (30 λεπτά)

- Το ταξίδι της Airbnb αποτελεί παράδειγμα για το πώς το πάθος για καινοτομία, η στρατηγική ανάλυση και ο πελατοκεντρισμός μπορούν να οδηγήσουν στη δημιουργία μιας μετασχηματιστικής πλατφόρμας που φέρνει επανάσταση σε έναν ολόκληρο κλάδο.
 - Διαβάστε προσεκτικά τη Μελέτη περίπτωσης.
 - Αποσπάστε τις προσεγγίσεις που εφαρμόσαν προκειμένου να αναπτυχθούν στην αγορά.
 - Επισημάνετε τα ευρήματα σε κάθε στάδιο.



3. Χρήση δικτύων, γνώσεων και πόρων για δράση

Ποιες είναι οι επιχειρηματικές πηγές;

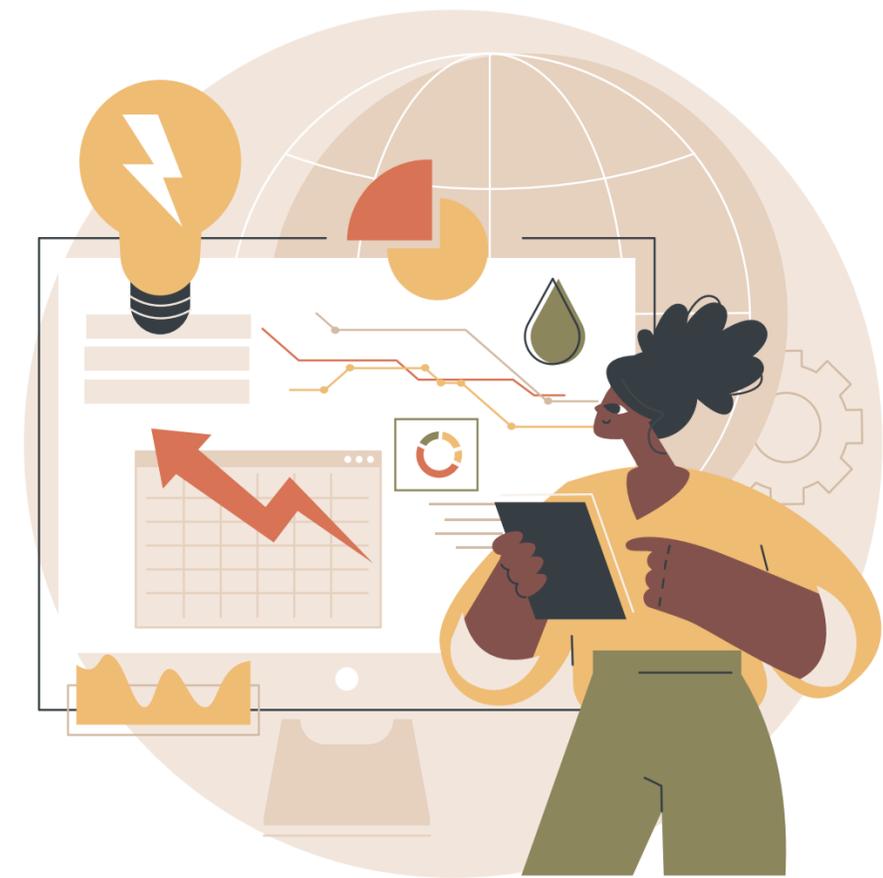
Πώς να χρησιμοποιήσετε τη δικτύωση και τις πληροφορίες για να κυνηγήσετε ευκαιρίες;

Ιεράρχηση των ευκαιριών

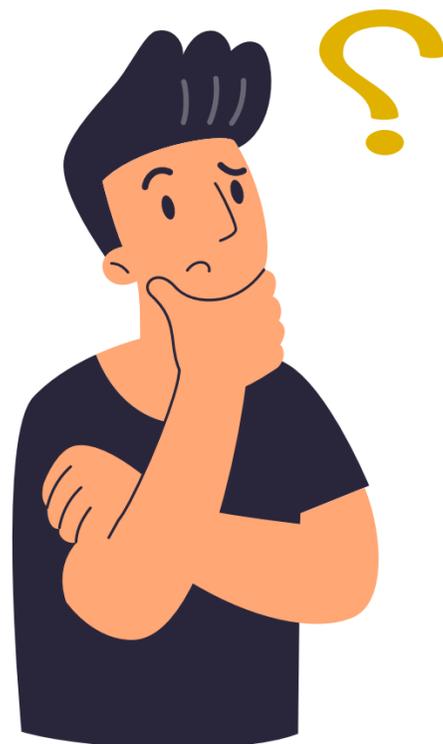
Επιχειρηματικοί πόροι

Προκειμένου να επιτύχετε την ανάπτυξή σας και να γνωρίζετε την ευκαιρία που σας ταιριάζει, θα πρέπει να είστε προσεκτικοί σχετικά με τους πόρους που διαθέτετε.

- Οι επιχειρηματικοί πόροι είναι τα περιουσιακά στοιχεία, τα εργαλεία και οι δυνατότητες που χρησιμοποιούν οι οργανισμοί για να λειτουργούν, να αναπτύσσονται και να επιτυγχάνουν τους στόχους τους.
- Αυτοί οι επιχειρηματικοί πόροι είναι αλληλένδετοι και αλληλοεξαρτώμενοι.
- Η αποτελεσματική διαχείριση και αξιοποίηση αυτών των πόρων είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία και τη βιωσιμότητα του οργανισμού.
- Η αξιοποίηση των πόρων σας θα σας βοηθήσει να εκμεταλλευτείτε τις ευκαιρίες.



Υπάρχουν δύο τύποι επιχειρηματικών πόρων, οι υλικοί και οι άυλοι.



Οι υλικοί πόροι είναι:

Φυσικά αντικείμενα που ανήκουν σε μια εταιρεία, ο κύριος τύπος περιουσιακών στοιχείων που χρησιμοποιούν οι εταιρείες για να παράγουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους.

Άυλα περιουσιακά στοιχεία :

Δεν υπάρχουν φυσικά, αλλά έχουν χρηματική αξία επειδή αντιπροσωπεύουν δυνητικά έσοδα.

Το παράδειγμα περιλαμβάνει:

- Γη
- Οχήματα
- Εξοπλισμός
- Μηχανήματα
- [Έπιπλα](#)
- Απογραφή
- Αξιόγραφα όπως μετοχές, ομόλογα και μετρητά

Τα παραδείγματα περιλαμβάνουν:

- Πνευματική ιδιοκτησία: Ευρεσιτεχνίες, εμπορικά σήματα, πνευματικά δικαιώματα και εμπορικά μυστικά.
- Μάρκα: Φήμη, αναγνώριση της μάρκας και αφοσίωση των πελατών.
- Ανθρώπινο κεφάλαιο: Γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρογνωμοσύνη των εργαζομένων.
- Οργανωσιακή κουλτούρα: Οργανωτική Οργάνωση: κοινές αξίες, κανόνες και εργασιακό περιβάλλον.
- Υπεραξία: Η άυλη αξία που συνδέεται με τη φήμη και τις σχέσεις μιας εταιρείας.
- Δικτύωση: τα ενδιαφερόμενα μέρη και οι πελάτες σας.

Επιχειρηματικοί πόροι

Τα άυλα περιουσιακά στοιχεία αυξάνουν την πιθανή μελλοντική αξία μιας εταιρείας και μπορεί να είναι πολύ πιο πολύτιμα από τα υλικά περιουσιακά της στοιχεία.

- Τα ενσώματα περιουσιακά στοιχεία είναι ευκολότερο να λογιστικοποιηθούν, επειδή συνήθως έχουν πεπερασμένη αξία και διάρκεια ζωής.
- Τα άυλα περιουσιακά στοιχεία μπορεί να είναι πιο δύσκολο να αποτιμηθούν από λογιστική άποψη.
- Ένα ισορροπημένο μείγμα υλικών και άυλων πόρων συμβάλλει σε μια ισχυρή επιχειρηματική βάση. Είτε πρόκειται για τα μηχανήματα στο χώρο του εργοστασίου είτε για την αφοσίωση των πελατών στην επωνυμία, και τα δύο παίζουν καθοριστικό ρόλο στον εντοπισμό ευκαιριών.



Πώς να χρησιμοποιήσετε τους πόρους σας για να εντοπίσετε ευκαιρίες;

- **Ανάλυση κενών:** Τόσο οι υλικοί όσο και οι άυλοι πόροι βοηθούν στον εντοπισμό των κενών στην αγορά και στην ανάλυση του τι λείπει ή δεν εξυπηρετείται επαρκώς.
- **Προσαρμοστικότητα:** Οι άυλοι πόροι επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να προσαρμόζονται γρήγορα. Η επίγνωση των μεταβαλλόμενων προτιμήσεων των πελατών και των τεχνολογικών αλλαγών βοηθά στην αξιοποίηση των ευκαιριών.
- **Μετριασμός κινδύνου:** Τα υλικά περιουσιακά στοιχεία παρέχουν σταθερότητα, ενώ τα άυλα προσφέρουν ευελιξία. Η εξισορρόπηση και των δύο ελαχιστοποιεί τους κινδύνους και μεγιστοποιεί τις πιθανότητες επιτυχίας.



Γιατί το **Networking** είναι ζωτικής σημασίας για

Η δικτύωση είναι ένας άυλος πόρος και πολύ σημαντικός για την ανάλυση των κενών. Το επαγγελματικό δίκτυο αποτελεί σημαντικό στοιχείο για την ανάπτυξη της σταδιοδρομίας.

Όσο ευρύτερη είναι η δικτύωσή σας, τόσο καλύτερες είναι οι πιθανότητες να εντοπίσετε νέες ευκαιρίες. Όταν οι ενδιαφερόμενοι γνωρίζουν για την υπηρεσία σας ή ο ανώτερος διευθυντής σας σας αναγνωρίζει μέσα από την καλή δουλειά που κάνετε, τόσο πιο πιθανό είναι να σας προτείνουν για τις ευκαιρίες.

Η δικτύωση έχει γίνει ένας νέος τρόπος για τους ανθρώπους να δημιουργούν διασυνδέσεις σε όλο τον κόσμο, να ανταλλάσσουν γνώσεις και να γνωρίζουν τους άλλους σε βαθύτερο επίπεδο.





Η δικτύωση είναι ένα ισχυρό εργαλείο για τον εντοπισμό ευκαιριών

Για να το χρησιμοποιήσετε σωστά και να φτάσετε στο μέγιστο όφελος:

- **Προσδιορίστε τον στόχο σας:** επικεντρωθείτε στην εύρεση ανθρώπων από τους οποίους μπορείτε να μάθετε (όχι μόνο νέες δεξιότητες), αλλά οι οποίοι μπορούν επίσης να σας δώσουν ευρύτερες προοπτικές και να διαμορφώσουν την απόδοσή σας. Αυτό θα σας δώσει πρόσβαση σε περισσότερες ευκαιρίες.
- **Δικτυωθείτε σε όλα τα επίπεδα:** ειδικά για ευκαιρίες ανάπτυξης, πρέπει να επενδύσετε σε σχέσεις σε διάφορα επίπεδα. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει σχέσεις με το αφεντικό σας, το αφεντικό του αφεντικού σας, τους συναδέλφους του αφεντικού και άλλους εξωτερικούς ηγέτες.
- **Δείξτε την αξία σας:** Επισημάνετε τις μοναδικές δεξιότητες και γνώσεις που μπορείτε να τους προσφέρετε. Καθιερώνοντας τον εαυτό σας ως εμπειρογνώμονα, οι ηγέτες της εταιρείας σας θα το προσέξουν και ίσως αρχίσουν να ζητούν τη συμβολή ή τις συμβουλές σας.



Η δικτύωση είναι ισχυρό εργαλείο για τον εντοπισμό ευκαιριών

- **Να είστε ξεκάθαροι και ειλικρινείς με τα εξωτερικά δίκτυα:** μπίτε κατευθείαν στο θέμα, πείτε ποιος είστε, πώς βρήκατε αυτό το άτομο και τι ψάχνετε.
- **Πριν ξεκινήσετε τις ευκαιρίες δικτύωσης, αφιερώστε ένα λεπτό για να σκεφτείτε:** Τι μοναδικά πλεονεκτήματα έχω; Ποιες δεξιότητες έχω αποκτήσει μέσα από τις εμπειρίες της ζωής μου που μπορούν να εφαρμοστούν εδώ; Πώς μπορώ να τις συνθέσω σε μια συναρπαστική αφήγηση που να με τοποθετεί ως τον ιδανικό υποψήφιο για αυτή την εταιρεία, το ρόλο ή την προαγωγή;
- **Η δικτύωση δεν είναι πάντα χωρίς αποκλεισμούς:** όταν δεν ανήκεις στην κυρίαρχη κουλτούρα, οι πιο προνομιούχες ομάδες συνεχίζουν να ελέγχουν την πρόσβαση στην πλειονότητα των ευκαιριών. Ωστόσο, πρέπει να γνωρίζετε ότι αυτό που σας κάνει διαφορετικούς (το χρώμα του δέρματός σας, η οικονομική σας κατάσταση, η οικογενειακή ιστορία, η κληρονομιά και ο πολιτισμός σας) μπορεί να αντιπροσωπεύει τα δυνατά σας σημεία.

Χρησιμοποιήσατε τους πόρους σας για να γνωρίζετε τη θέση σας.

Καθορίσατε τον στόχο σας και τον τομέα που θέλετε να αντιμετωπίσετε.

Αξιολογήσατε τις πηγές σας για να βεβαιωθείτε για τη σκοπιμότητά τους.

Κάνατε μια έρευνα αγοράς και ανακαλύψατε ένα κενό που δεν καλύπτεται.

Ελέγξατε την εμπειρία των ανταγωνιστών σας και τη γνώμη του κοινού.

Χρησιμοποιήσατε το δίκτυό σας για να επιτύχετε διάφορες ευκαιρίες.

Τι είναι το επόμενο;



Ιεράρχηση προτεραιοτήτων και ΔΡΑΣΗ

Η εκμάθηση της ιεράρχησης των ευκαιριών είναι σημαντική για τη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Η έρευνα αγοράς, τα κοινοτικά κενά, η ανάλυση και η δικτύωση είναι όλα εργαλεία που σας οδηγούν στις ευκαιρίες. Ωστόσο, μπορεί να χαθείτε χωρίς ιεράρχηση. Θα πρέπει να είστε σε θέση να ενεργείτε αποτελεσματικά για να αξιοποιείτε στο έπακρο κάθε ευκαιρία που αρπάζετε.

Η ανάλυση SWOT παίζει ρόλο εδώ. Καθώς μπορείτε να αξιολογήσετε την κατάσταση της αγοράς, το έργο των ανταγωνιστών, τους πόρους σας με τη SWOT, μπορείτε επίσης να αξιολογήσετε την ίδια την ευκαιρία και αν σας ταιριάζει καλά.

Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να χρησιμοποιείτε το **SWOT** σε καθημερινή βάση για όποιες

ευκαιρίες βλέπετε;



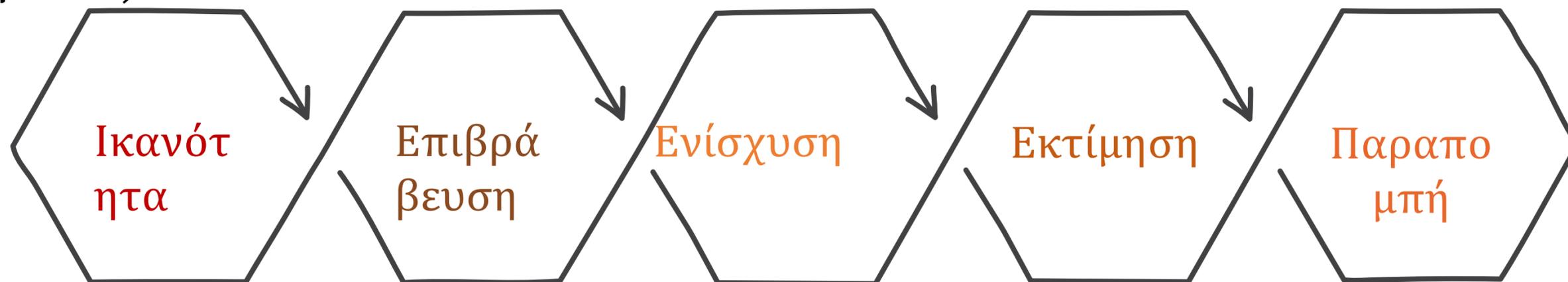
Πώς να δώσετε προτεραιότητα

Όσο σημαντική και αν είναι η ανάλυση SWOT, μπορεί να μην είναι η ταχύτερη μέθοδος για την κατάταξη των ευκαιριών. Η πρόκληση είναι πώς να γεμίσετε το πιάτο σας με τις σωστές ευκαιρίες με βελτιστοποιημένο τρόπο.

Υπάρχουν **5 βασικοί παράγοντες** που σας βοηθούν να κατατάξετε τις ευκαιρίες και τις νέες πρωτοβουλίες σας.

- Σκεφτείτε να βαθμολογήσετε το καθένα από το 1 έως το 5 και μετρήστε τη συνολική βαθμολογία.
- Έχετε επίγνωση των καθαρών αρνητικών σημείων που μπορούν να σταματήσουν την όλη διαδικασία, όπως το να στοχεύετε σε λάθος κοινό ή να βρίσκεστε σε λάθος κλάδο.

Οι **5** παράγοντες είναι:



Πώς να δώσετε προτεραιότητα

- **Ικανότητα:**

1. Θα με βοηθήσει αυτή η ευκαιρία να αξιοποιήσω τις δεξιότητες και τα ταλέντα μου;
2. Με βοηθάει να ξεχωρίσω με την ομάδα και την εταιρεία μου μέσα στον ανταγωνισμό της αγοράς;
3. Προσωπικά, θα αντικατοπτρίζει την προσωπική μου ανάπτυξη;
4. Ανοίγει τον δρόμο για να κυριαρχήσω ή να αξιοποιήσω την ομάδα, τον οργανισμό ή τις δυνατότητές μου;

- **Επιβράβευση:**

1. Ο αντίκτυπος της ευκαιρίας στην κοινότητα μπορεί να είναι πιο ικανοποιητικός από τα χρήματα.
2. Ποιες είναι οι πιθανές ανταμοιβές (τόσο οικονομικές όσο και μη οικονομικές);
3. Ποια είναι τα πιθανά οφέλη αυτής της ευκαιρίας πέρα από τα χρήματα;
4. Θα έχω την ευκαιρία να έχω ουσιαστικό αντίκτυπο ή να βοηθήσω τους άλλους με κάποιο τρόπο;
5. Θα με βοηθήσει να διατηρήσω το έργο μου με οποιεσδήποτε επενδύσεις;

Πώς να δώσετε προτεραιότητα

- **Βελτίωση:**

1. Η προσέγγιση ενός βελτιστοποιημένου οφέλους ευκαιρίας ή μέγιστης ανάπτυξης απαιτεί να βγείτε από τη ζώνη άνεσης.
2. Πώς αυτή η ευκαιρία επεκτείνει τις τρέχουσες δεξιότητες, γνώσεις ή ικανότητές μου;
3. Ποιους νέους τομείς ή δεξιότητες θα πρέπει να αναπτύξω για να πετύχω σε αυτή την ευκαιρία;
4. Πώς αυτή η ευκαιρία ευθυγραμμίζεται με τους προσωπικούς ή επαγγελματικούς μου στόχους ανάπτυξης;

- **Εκτίμηση:**

1. Λαμβάνοντας υπόψη τη δυνητική αύξηση της αξίας για το κοινό ή την πελατειακή σας βάση.
2. Πόσο σχετική και πολύτιμη είναι η ευκαιρία για το κοινό-στόχο;
3. Ποια δυνητικά οφέλη ή αξία προσφέρει η ευκαιρία στο κοινό;

Πώς να δώσετε προτεραιότητα

- **Παραπομπή:**

1. Αξιολογήστε την πιθανότητα η ευκαιρία να οδηγήσει σε νέους πελάτες, συνεργασίες ή ευκαιρίες μάρκετινγκ.
2. Ποιες πιθανές συνδέσεις ή σχέσεις θα μπορούσαν να προκύψουν από αυτή την ευκαιρία;
3. Πόσο ευθυγραμμισμένο είναι το κοινό ή οι συμμετέχοντες με την αγορά-στόχο ή το προφίλ του ιδανικού πελάτη μου;
4. Ποιες πρόσθετες ευκαιρίες μάρκετινγκ ή προώθησης θα μπορούσαν να προκύψουν από την αξιοποίηση αυτής της ευκαιρίας; Θα επεκτείνει την εμβέλεια και την προβολή μου στην αγορά-στόχο ή στον κλάδο μου;



Εάν η ευκαιρία έχει βαθμολογία 15 ή χαμηλότερη, δεν αξίζει να την επιδιώξετε. Εκτός αν έχετε ανοιχτό πρόγραμμα ή υπάρχουν εξαιρετικές περιστάσεις.

Ωστόσο, εάν η βαθμολογία είναι 20 ή υψηλότερη, η απόφαση είναι ξεκάθαρη: προχωρήστε χωρίς δισταγμό.



Εστίαση στη διαχείριση
του χρόνου

Αξιολογήστε γρήγορα τις ευκαιρίες με ένα σύστημα βαθμολόγησης. Επιδιώξτε τις ευκαιρίες με υψηλή βαθμολογία, παραλείψτε τις χαμηλές (εκτός αν είναι επείγον). Εξοικονομεί χρόνο, ενισχύει τα αποτελέσματα.



Εστίαση στη λήψη
αποφάσεων

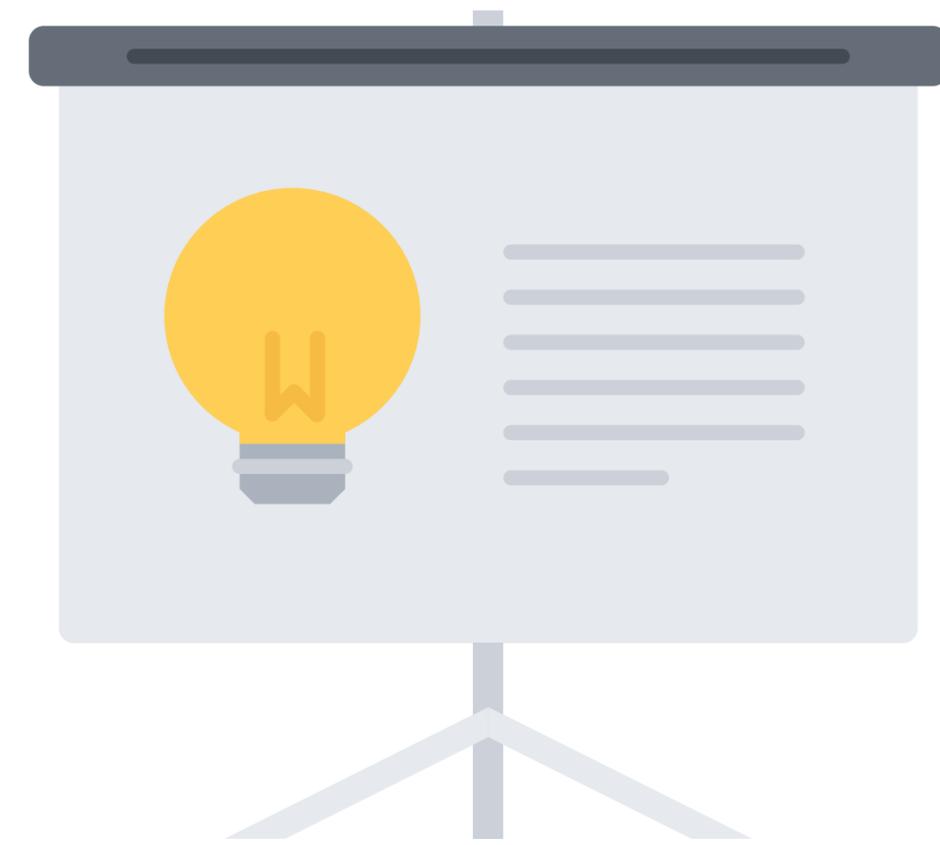
Το φίλτρο βοηθά στην ιεράρχηση των ευκαιριών. Προχωρήστε σε ευκαιρίες υψηλής αξίας, παραλείψτε τις λιγότερο πολύτιμες (εκτός αν είναι κρίσιμες). Διευκολύνει τις αποφάσεις, βελτιώνει την επιτυχία.

Ατομική άσκηση (40 λεπτά)

Θα σας δοθεί ένας κατάλογος με διάφορες ευκαιρίες αγοράς.

- Επιλέξτε τουλάχιστον 2 ευκαιρίες που προτιμάτε, ακόμη και αν δεν σχετίζονται με τον τρέχοντα τομέα σας.
- Αναλύστε την αρχική ιδέα της ευκαιρίας με τους 5 παράγοντες.
- Κατατάξτε τους.
- Παρουσιάστε τις ευκαιρίες που επιλέξατε:

Ποιο ήταν το κοινό-στόχος σας, η αγορά στην οποία εργάζεστε, η ανταμοιβή που προσδοκάτε, η εκτίμηση που επιδιώκετε και το δίκτυο που θέλετε να αποκτήσετε.





Αναθεώρηση

- Η ανίχνευση ευκαιριών είναι μια δεξιότητα ζωής που είναι σημαντική για την προσωπική και επαγγελματική πορεία.
- Υπάρχουν τρεις εναλλάξιμες έννοιες: Η αναζήτηση ευκαιριών, η διαλογή ευκαιριών και η αξιοποίηση ευκαιριών.
- Τα επαγγελματικά οφέλη που προκύπτουν από την ικανότητα εντοπισμού των ευκαιριών περιλαμβάνουν επιχειρηματική ανάπτυξη, ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, καινοτομία, δικτύωση, επαγγελματική ανέλιξη, επίλυση προβλημάτων.
- Τα προσωπικά οφέλη από την ικανότητα εντοπισμού των ευκαιριών περιλαμβάνουν αυτοπεποίθηση, οικονομικές ανταμοιβές, μάθηση και ανάπτυξη, ολοκλήρωση, δικτύωση και σχέσεις, ικανοποίηση από τη ζωή.
- Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε το επιχειρηματικό περιβάλλον προκειμένου να το ελέγξουμε αποτελεσματικά.
- Υπάρχουν 2 τύποι παραγόντων που συνθέτουν το επιχειρηματικό περιβάλλον: Εξωτερικός και Εσωτερικός.
- Μπορείτε να ελέγξετε ή να ασχοληθείτε με αυτούς τους παράγοντες. Ωστόσο, κάθε προσέγγιση έχει διαφορετικά αποτελέσματα.
- Η ισορροπία στο πλαίσιο εργασίας διαδραματίζει βασικό ρόλο στη βιώσιμη ανάπτυξη.

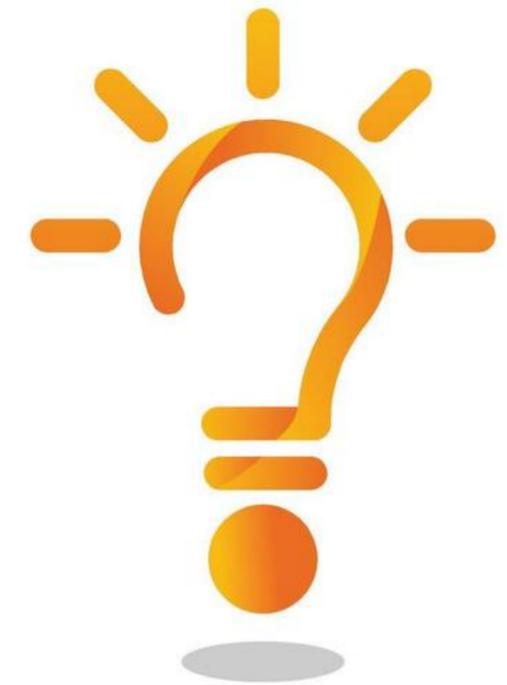
- Η γνώση των παραγόντων δεν αρκεί, καθώς πρέπει να τους αναλύσετε για να εντοπίσετε ευκαιρίες.
- Η ανάλυση SWOT εξετάζει τα Δυνατά σημεία, τις Αδυναμίες, τις Ευκαιρίες και τις Απειλές μιας εταιρικής κατάστασης ή μιας αγοράς.
- Η ανάλυση SWOT είναι εξαιρετικά χρήσιμη για την αξιολόγηση της ευκαιρίας και της θέσης σας στο επιχειρηματικό περιβάλλον.
- Η έρευνα αγοράς σας δίνει μια ευρύτερη προοπτική, καθώς σας βοηθά να δείτε το κενό στην κοινότητα.
- Η έρευνα αγοράς εντοπίζει το κενό, ελέγχει την κατάσταση των ανταγωνιστών και χρησιμοποιεί το SWOT για να αξιολογήσει τις ευκαιρίες.
- Επιπλέον, δημιουργεί βάση με το κοινό-στόχο και διεξάγει ανάλυση τάσεων.
- Για να ξέρετε ποια ευκαιρία σας ταιριάζει, θα πρέπει να γνωρίζετε τους επιχειρηματικούς σας πόρους, τόσο τους υλικούς όσο και τους άυλους.

- Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τους πόρους σας για να κάνετε ανάλυση των κενών, να είστε ευέλικτοι και να αποφύγετε δαπανηρούς κινδύνους.
- Χρησιμοποιήστε τη δικτύωση για τον εντοπισμό ευκαιριών, διότι το επαγγελματικό δίκτυο αποτελεί σημαντικό στοιχείο για την ανάπτυξη της σταδιοδρομίας.
- Αφού δικτυωθείτε, αναλύσετε και κατανοήσετε τους πόρους σας, θα πρέπει να είστε σε θέση να δράσετε για να πάρετε την ευκαιρία.
- Ωστόσο, η αξιοποίηση όλων των ευκαιριών που βλέπετε μπορεί να είναι χάσιμο χρόνου.
- Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το SWOT για να αξιολογήσετε τις ευκαιρίες ή να χρησιμοποιήσετε την προσέγγιση των 5 παραγόντων και να βαθμολογήσετε τις ευκαιρίες που βλέπετε.

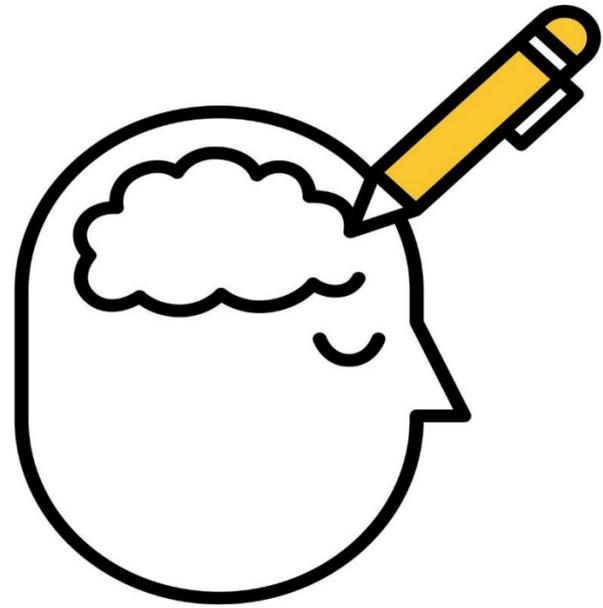
Ας ελέγξουμε τι μάθαμε!



- Ποια είναι η διαφορά μεταξύ της αναζήτησης ευκαιριών, της διαλογής ευκαιριών και της αξιοποίησης ευκαιριών;
- Αναφέρετε 3 εσωτερικούς και 3 εξωτερικούς παράγοντες.
- Πότε πρέπει να ελέγχουμε ή να εμπλεκόμαστε με τους επιχειρηματικούς παράγοντες;
- Αναφέρετε 3 λάθη που πρέπει να αποφύγετε στην ανάλυση SWOT.
- Γιατί πρέπει να διεξάγουμε ανταγωνιστική έρευνα για να εντοπίσουμε ευκαιρίες;
- Τι είναι η ανάλυση τάσεων;
- Πώς η δικτύωση μπορεί να σας φέρει πιο κοντά σε διάφορες ευκαιρίες;
- Ποιοι είναι οι 5 παράγοντες που χρησιμοποιούμε για την ιεράρχηση των ευκαιριών;



Έχετε ερωτήσεις;



Αναθεώρηση

Εκπαίδευση

Αξιολόγηση

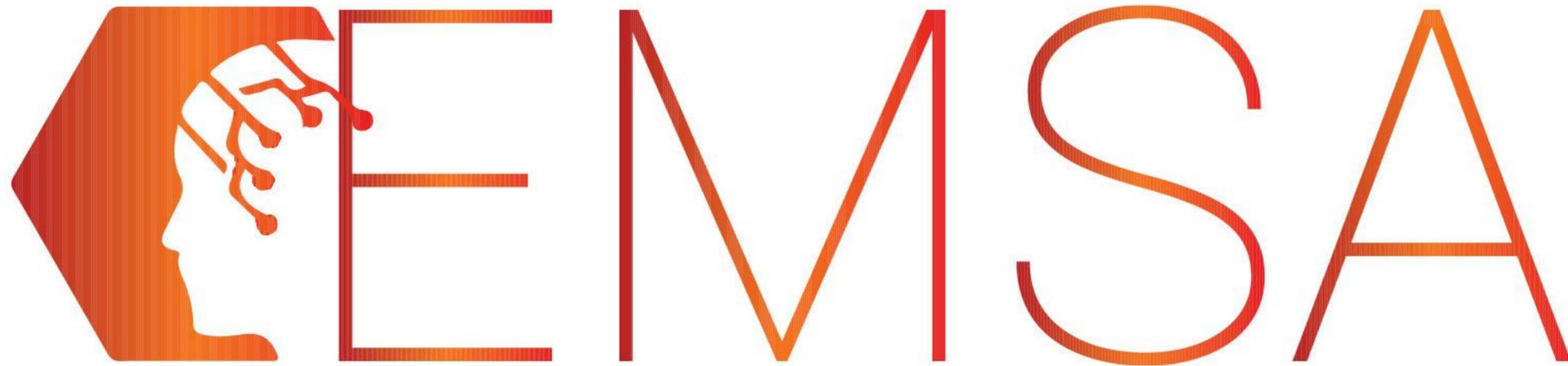


Κατάλογος παραπομπών

- Lans, T., Biemans, H., & Baggen, Y. (2015, Σεπτέμβριος). Η ικανότητα ευκαιρίας συμβάλλει στην επιτυχή αξιοποίηση των ιδεών για επιχειρηματικότητα και καινοτομία στις επιχειρήσεις (Policy Brief). Πανεπιστήμιο Wageningen, Ολλανδία. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://core.ac.uk/download/pdf/44419351.pdf>.
- Higgins, E. T. (2013, Μάιος). Πώς να γίνετε καλύτεροι στο να εντοπίζετε ευκαιρίες. Harvard Business Review. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://hbr.org/2013/05/how-to-get-better-at-spotting>.
- Πώς να εντοπίζετε επιχειρηματικές και αγοραστικές ευκαιρίες: <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-identify-business-opportunities>
- Burns, H. (n.d.). Opportunity Seeking, Screening, and Seizing. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://shorturl.at/adRW7>.
- Επιχειρηματικότητα σε ένα κουτί. (2023, 14 Ιουνίου). Αποκάλυψη κρυμμένων ευκαιριών: Ένας οδηγός για το πώς να βρείτε το κενό σε μια αγορά. <https://www.entrepreneurshipinbox.com/12388/how-to-find-the-gap-in-an-established-market/>.
- Blog LogRocket. (2023, 13 Ιουλίου). Πώς να εντοπίζετε και να αναλύετε τις ευκαιρίες της αγοράς. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://blog.logrocket.com/product-management/how-to-identify-and-analyze-market-opportunities/>.
- HubSpot Blog. (2023, 05 Δεκεμβρίου). A Plain-English Guide to Market Research. <https://blog.hubspot.com/marketing/market-research-buyers-journey-guide>
- Οικονομική συζήτηση. (n.d.). 7 παράγοντες που καθορίζουν το εσωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://www.economicdiscussion.net/business-environment/7-factors-determining-the-internal-environment-of-a-business/10099>.
- Quora. (2023, 8 Σεπτεμβρίου). 7 τρόποι για να αδράξετε αυτή την επιχειρηματική ευκαιρία. Forbes. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://www.forbes.com/sites/quora/2023/09/08/7-ways-to-seize-that-business-opportunity/?sh=77d9303c422d>.
- Grant Thornton. (n.d.). Πώς να αδράξετε τις σωστές επιχειρηματικές ευκαιρίες. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, <https://www.grantthornton.ca/insights/how-to-seize-the-right-business-opportunities/>.
- Investopedia. (2023, 21 Νοεμβρίου). Ενσώματα περιουσιακά στοιχεία έναντι άυλων περιουσιακών στοιχείων: <https://www.investopedia.com/ask/answers/012815/what-difference-between-tangible-and-intangible-assets.asp>
- Πράγματι Συντακτική ομάδα. (n.d.). Tangible vs. Intangible Skills: Τι αναζητούν οι εργοδότες. Indeed. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://www.indeed.com/career-advice/career-development>.
- McGoey, D. (2017, Σεπτέμβριος). Δώστε προτεραιότητα στις ευκαιρίες σας με αυτόν τον κατάλογο ελέγχου. Harvard Business Review. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://hbr.org/2017/09/prioritize-your-opportunities-with-this-checklist>.

Κατάλογος προτεινόμενων πόρων για

- Πιστοποιητικό EntreComp [SNIPPET]. (2021, Μάρτιος). Ευκαιρίες εντοπισμού μαθησιακών πόρων. <https://entrecompcertificate.eu/wp-content/uploads/2021/03/Spotting-Opportunities.pdf>
- Πόλη της μάθησης. (n.d.). Spotting Opportunities. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://global.cityoflearning.eu/en/activities/16452>.
- Baggen, Y. (2016). Competence Opportunity Identification – WUR eDepot <https://edepot.wur.nl/393037>
- Πράγματι. (n.d.). Τι είναι το επιχειρηματικό περιβάλλον; [Οδηγός καριέρας]. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://www.indeed.com/hire/small-business>.
- KyLeads. (n.d.). Εσωτερικοί & εξωτερικοί περιβαλλοντικοί παράγοντες που επηρεάζουν την επιχείρησή σας. <https://www.kyleads.com/blog/internal-external-environmental-factors/>
- Woodside, M. D. (2020). Πώς οι καινοτόμοι εντοπίζουν τις ευκαιρίες της αγοράς; MIT Sloan Management Review, 61(3), 42-49 <https://sloanreview.mit.edu/article/how-do-innovators-spot-market-opportunities/>
- Πράγματι. (n.d.). Εντοπισμός ευκαιριών δικτύωσης. [Ανάπτυξη καριέρας]. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/identify-networking-opportunities>.
- Higgins, E. T. (2013, Μάιος). Πώς να γίνετε καλύτεροι στο να εντοπίζετε ευκαιρίες. Psychology Today. Ανακτήθηκε στις 26 Μαρτίου 2024, από <https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-science-of-success/201305/how-to-get-better-at-spotting-opportunities>.



Entrepreneurial Mindset and Key Skills for All

Σας ευχαριστώ!



**Co-funded by
the European Union**

Χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Ωστόσο, οι απόψεις και οι γνώμες που εκφράζονται είναι αποκλειστικά του/των συγγραφέα/ων και δεν αντανακλούν κατ' ανάγκη τις απόψεις και τις γνώμες της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Ούτε η Ευρωπαϊκή Ένωση ούτε ο EACEA μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι γι' αυτές.