



HOW TO DRAW UP A **BUSINESS PLAN**

ΟΔΗΓΟΣ ΠΡΟ-ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

Ο οδηγός αυτός αποσκοπεί στη συνοπτική καταγραφή σημαντικών στοιχείων για την προσωπικότητα, την εμπειρία του υποστηριζόμενου, τους στόχους και την αγορά στην οποία στοχεύει να επιχειρήσει. Αποτελείται από πέντε (5) ενότητες η κάθε μία από τις οποίες έχει σαν σκοπό την εξέταση συγκεκριμένων θεμάτων που αφορούν τόσο τον ίδιο όσο και την επιχειρηματική του ιδέα. Αποσκοπεί στο να βοηθήσει τον ωφελούμενο να διερευνήσει και να αυτοαξιολογήσει πτυχές της προσωπικότητάς του, σε σχέση με τα χαρακτηριστικά ενός πετυχημένου επιχειρηματία, καταγράφονται οι στόχοι και η μεθοδολογία υλοποίησης της επιχειρηματικής ιδέας, ενώ συμπληρώνεται ένα ερωτηματολόγιο γνώσης της αγοράς στόχου της επιχειρηματικής ιδέας.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή.....	3
1. Διεύρυνση της προσωπικότητας του υποψήφιου επιχειρηματία.....	4
2. Γνώσεις & εμπειρία του επιχειρηματία & των συνέταιρων/ συνεργατών του Σχετικά με το αντικείμενο της προτεινόμενης επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	6
3. Στόχοι, αντικείμενο & μεθοδολογία υλοποίησης της επιχειρηματικής ιδέας.....	7
3.1. Ποιοι είναι οι στόχοι που σχετίζονται με την επιχειρηματική σας ιδέα;	7
3.2 Ποιο είναι το αντικείμενο της επιχειρηματικής σας ιδέας;.....	8
3.3 Ποιο είναι το αντικείμενο της επιχειρηματικής σας ιδέας;.....	9
4. Γνώση της αγοράς στόχου της επιχειρηματικής ιδέας.....	10
5. Προσδιορισμός προϋπολογισμού, του τρόπου χρηματοδότησης & του λογαριασμού αποτελεσμάτων κατά τη φάση της υλοποίησης της επιχειρηματικής ιδέας.....	13

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο Οδηγός Προαξιολόγησης μίας Επιχειρηματικής Ιδέας απευθύνεται σε όλους τους νέους, και **στα** άτομα ευπαθών κοινωνικά ομάδων ανεξαρτήτου φύλλου, μόρφωσης, οικογενειακής και οικονομικής κατάστασης, που επιθυμούν να ξεκινήσουν μία επιχειρηματική δραστηριότητα σε όλους τους κλάδους της Οικονομίας. Ακόμα αφορά στους νέους επιχειρηματίες ηλικίας μέχρι 40 ετών που βρίσκονται στα πρώτα βήματα της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας.

Ο Οδηγός αυτός αποσκοπεί στην **συνοπτική** αλλά **σαφή καταγραφή και τεκμηρίωση** σημαντικών στοιχείων για την προσωπικότητα, τη γνωστική υποδομή και εμπειρία του υποστηριζόμενου νέου επιχειρηματία, τους στόχους, το αντικείμενο και την προβλεπόμενη μεθοδολογία υλοποίησης της επιχειρηματικής του ιδέας, την αγορά που απευθύνονται τα σχεδιαζόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες αλλά και βασικά οικονομικά στοιχεία με στόχο:

- α) Την καλύτερη δυνατή προετοιμασία του υποστηριζόμενου για την αρχική διερεύνηση και τον προβληματισμό του στα παραπάνω θέματα, καθώς αυτά αποτελούν κύρια αντικείμενα εξέτασης ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου που θα απαιτηθεί σε επόμενη φάση,
- β) Την αυτο-αξιολόγηση αλλά και την αξιολόγηση των στοιχείων από τους Συμβούλους Επιχειρηματικότητας, προκειμένου να διερευνηθεί:
 - * Το προφίλ του υποψήφιου επιχειρηματία και η καταλληλότητα του για την προβλεπόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα.
 - * Η σκοπιμότητα και οικονομική βιωσιμότητα της επιχειρηματικής ιδέας.
 - * Η επάρκεια ή μη της μεθοδολογικής του προσέγγισης για την υλοποίηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας.
 - * Οι όποιοι επιχειρηματικοί κίνδυνοι την χαρακτηρίζουν.
- γ) Τη σωστή καθοδήγηση του επιχειρηματία στα επόμενα βήματά του (π.χ. στην καλύτερη ανάλυση και τεκμηρίωση ορισμένων θεμάτων, στην αντιμετώπιση αδυνάτων σημείων, στην υποστήριξη του για σωστό επιχειρηματικό σχεδιασμό, κλπ.)

Ο Οδηγός αποτελείται από πέντε (5) Ενότητες η κάθε μία από τις οποίες έχει σαν σκοπό την εξέταση συγκεκριμένων θεμάτων που αφορούν τόσο στον ίδιο τον υποστηριζόμενο όσο και στην επιχειρηματική του ιδέα.

1

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

“Το να ξεκινήσεις μία επιχείρηση είναι ένα πράγμα. Το να την κάνεις να πετύχει είναι ένα άλλο.”

Η συγκεκριμένη ενότητα αποσκοπεί να βοηθήσει τον υποστηριζόμενο να διερευνήσει και να αυτο-αξιολογήσει πτυχές της προσωπικότητάς του, σε σχέση με βασικά χαρακτηριστικά ενός επιτυχημένου επιχειρηματία. Προς τον σκοπό αυτό, η ενότητα αυτή περιλαμβάνει πίνακα με μία σύντομη αναφορά στα παραπάνω χαρακτηριστικά καθώς και σχετικές ερωτήσεις που θα πρέπει να απαντηθούν από τον υποψήφιο επιχειρηματία.

Οδηγίες προς τον υποστηριζόμενο:

- * Παρακαλούμε σημειώστε με **X** στο αντίστοιχο τετράγωνο την απάντηση που πιστεύετε ότι ανταποκρίνεται καλύτερα στην προσωπικότητά σας.
- * Κάθε απάντηση **ΝΑΙ** ισοδυναμεί με **3 βαθμούς**, **ΙΣΩΣ** με **2 βαθμούς**, **ΟΧΙ** με **1 βαθμό**.
- * Αν οι βαθμοί σας είναι μεταξύ **60 – 75**, μπορείτε να θεωρήσετε ότι έχετε τα βασικά προσόντα ενός **επιχειρηματία**.
- * Αν οι βαθμοί σας είναι μεταξύ **48 – 59**, έχετε τη δυνατότητα αλλά χρειάζεται να **πιέσετε** λίγο τον εαυτό σας. Ίσως χρειάζεται να **αναπτύξετε** τις **ικανότητές** σας στα πιο αδύνατά σας σημεία. Αυτό μπορεί να ολοκληρωθεί είτε βελτιώνοντας τον εαυτό σας σε αυτά τα σημεία είτε προσλαμβάνοντας κάποιον στην επιχείρησή σας με αυτές τις ικανότητες.
- * Αν οι βαθμοί σας είναι **37 – 47**, μπορεί να **μην πρέπει** να ξεκινήσετε μια δική σας επιχείρηση. Ψάξτε για συνεργάτη που να μπορεί να σας συμπληρώνει σε αυτά τα σημεία που εσείς είστε αδύνατος.
- * Αν οι βαθμοί σας είναι **κάτω του 37**, η **αυτοαπασχόληση** μπορεί να μην σας ταιριάζει. Θα ήσασταν περισσότερο χαρούμενος και επιτυχημένος εάν δουλεύατε για κάποιον άλλο. **Τελικά όμως εσείς μόνο μπορείτε να πάρετε την απόφαση.**

		ΝΑΙ	ΙΣΩΣ	ΟΧΙ
Αυτογνωσία Γνωρίστε ποιος είστε, που είστε καλός και τι σας αρέσει να κάνετε	Εξετάζω τα λάθη μου και μαθαίνω από αυτά			
	Μου αρέσει ο αυτοέλεγχος			
	Είμαι θετικό άτομο			
	Συχνά μου είναι ευχάριστο να είμαι μόνος			
Αυτο-υποκίνηση Υπερπηδήστε του φόβους και τις ανησυχίες και δείτε τα εμπόδια σαν προκλήσεις.	Η επιτυχία είναι μια δυνατή προσωπική μου ανάγκη			
	Βλέπω τα προβλήματα σαν προκλήσεις			
	Μπορώ να ξεπεράσω τα συναισθηματικά εμπόδια			
	Όταν υπάρχει κάτι που θέλω, προσπαθώ να σκεφθώ το τελικό αποτέλεσμα			

		ΝΑΙ	ΙΣΩΣ	ΟΧΙ
Κουράγιο Δείξτε προθυμία στην ανάληψη ρίσκων ή στη διεκδίκηση πόρων που πιστεύετε ότι θα σας βοηθήσουν να επιτύχετε	Αναλαμβάνω ρίσκα			
	Ρισκάρω με μια ιδέα ακόμη κι αν αυτή δεν είναι κάτι σίγουρο			
Υπομονή Δείξτε υπομονή με τους πελάτες ή συνεργάτες σας ακόμα και εάν πιστεύετε ότι οι απόψεις ή οι απαιτήσεις τους είναι λανθασμένες ή εξωπραγματικές	Είμαι ευπροσάρμοστος(η)			
Αποφασιστικότητα Όταν φθάσει η στιγμή της απόφασης θα πρέπει να την λάβετε (ακόμα και εάν δεν είστε σίγουρος για όλα τα δεδομένα).	Είμαι διαισθητικός(η)			
Μην κωλυσιεργείτε ή αναβάλετε τις αποφάσεις σας για μεγάλο χρονικό διάστημα.	Κρατώ τις αποφάσεις που παίρνω			
Εμπειρία Αν νοιώθετε ότι δεν διαθέτετε αρκετή επιχειρηματική εμπειρία αναζητήστε τρόπους βελτίωσής της	Για να μάθω κάτι καινούργιο, ψάχνω σε αυτό που δεν γνώριζα μέχρι σήμερα			
	Πειραματίζομαι με νέους τρόπους για να επιτύχω κάποια πράγματα			
	Συνήθως κάνω πράγματα με το δικό μου τρόπο			
Γνώση Γνωρίστε όσο καλύτερα γίνεται το προϊόν που θέλετε να προσφέρετε, τον κλάδο, τους ανταγωνιστές, τυχόν περιορισμούς στην παραγωγή ή διάθεσή του, κλπ.	Έχω νέες και διαφορετικές ιδέες			
	Είμαι περίεργος(η)			
	Έχω την τάση να αντιστέκομαι σε κάτι που θεωρείται αυθεντία			
Επιμονή Επιμένετε στις προσπάθειές σας για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ή δυσκολιών δείχνοντας πίστη στο αντικείμενο ενασχόλησής σας.	Είμαι επίμονος. «Δεν εγκαταλείπω»			
	Εάν κάτι δεν μπορεί να γίνει, βρίσκω τον τρόπο να κάνω			
	Υπάρχει η φήμη ότι είμαι πεισματάρης(α)			
Ενεργητικότητα Δείξτε αφοσίωση σε αυτό που επιχειρείτε και διάθεση να δουλέψετε σκληρά για να το επιτύχετε.	Όταν με ενδιαφέρει κάτι, δεν μπορώ να κοιμηθώ			
	Έχω τη θέληση να κάνω θυσίες για να κερδίσω πιθανές μακροπρόθεσμες αμοιβές			
Σύνολο απαντήσεων				
Συνολική βαθμολογία				

2

ΓΝΩΣΕΙΣ & ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ & ΤΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΩΝ/ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΟΥ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Παρακαλούμε, περιγράψτε σύντομα στον παρακάτω πίνακα τις γνώσεις και τη προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία που έχετε εσείς ή/ και οι πιθανοί συνέταιροι ή συνεργάτες σας, δίνοντας έμφαση σε τυχόν γνώσεις ή εμπειρίες σχετικές με το αντικείμενο της επιχειρηματικής δραστηριότητας,

Γνώσεις & Εμπειρία του υποψήφιου επιχειρηματία	
Γνώσεις Ακαδημαϊκές Γνώσεις, Γνώσεις Πληροφορικής, Πτυχία Επαγγελματικής Κατάρτισης, Συμμετοχές σε Ημερίδες & Συνέδρια, Ξένες Γλώσσες, κλπ.	
Εμπειρία Στοιχεία επαγγελματικής απασχόλησης μέχρι σήμερα (εταιρεία, χρονική διάρκεια, αντικείμενο εργασίας)	
Γνώσεις & Εμπειρία του συνεργατών του υποψήφιου επιχειρηματία	
Γνώσεις Συνεργάτη 1 Ακαδημαϊκές Γνώσεις, Γνώσεις Πληροφορικής, Πτυχία Επαγγελματικής Κατάρτισης, Συμμετοχές σε Ημερίδες & Συνέδρια, Ξένες Γλώσσες, κλπ.	
Εμπειρία Συνεργάτη 1 Στοιχεία επαγγελματικής απασχόλησης μέχρι σήμερα (εταιρεία, χρονική διάρκεια, αντικείμενο εργασίας)	
Γνώσεις Συνεργάτη 2 Ακαδημαϊκές Γνώσεις, Γνώσεις Πληροφορικής, Πτυχία Επαγγελματικής Κατάρτισης, Συμμετοχές σε Ημερίδες & Συνέδρια, Ξένες Γλώσσες, κλπ.	
Εμπειρία Συνεργάτη 2 Στοιχεία επαγγελματικής απασχόλησης μέχρι σήμερα (εταιρεία, χρονική διάρκεια, αντικείμενο εργασίας)	

3

ΣΤΟΧΟΙ, ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ & ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

3.1 Ποιοι είναι οι στόχοι που σχετίζονται με την επιχειρηματική σας ιδέα;

Παρακαλούμε περιγράψτε τους σύντομα παρακάτω.

Οι στόχοι αυτοί μπορούν να αφορούν π.χ. στην αξιοποίηση κάποιας εξειδικευμένης γνώσης ή εμπειρίας, κάποιου περιουσιακού στοιχείου, κλπ. (δικού σας ή των προβλεπόμενων συνεταίρων σας) για την παραγωγή προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών, στην κάλυψη μίας διαπιστωμένης ανάγκης της αγοράς στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, στην αξιοποίηση φυσικών πόρων της περιοχής σας, στην τεχνολογική ή άλλη βελτίωση ή διαφοροποίηση υπαρχόντων προϊόντων ή υπηρεσιών, κλπ.

3.2 Ποιο είναι το αντικείμενο της επιχειρηματικής σας ιδέας;

Παρακαλούμε περιγράψτε το συνοπτικά παρακάτω.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να περιγράψετε με σαφήνεια την επιχειρηματική σας ιδέα δίνοντας έμφαση στους παράγοντες εκείνους που πιστεύετε ότι σας παρέχουν κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα (π.χ. μία δική σας δεξιότητα ή εξειδικευμένη γνώση, κάποια διαθέσιμη υλικοτεχνική υποδομή, η πρόσβαση σε πόρους που κρίνονται σημαντικοί για την επιτυχία της επιχειρηματικής προσπάθειας, κλπ.) ή συνιστούν κάποια αδυναμία για την επιτυχή υλοποίησή της.

3.3 Με ποιον τρόπο σκοπεύετε να υλοποιήσετε την επιχειρηματική σας ιδέα;

Παρακαλούμε περιγράψτε συνοπτικά την προβλεπόμενη μεθοδολογία υλοποίησης της επιχειρηματικής σας ιδέας παρακάτω.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφέρετε συνοπτικά τις ιδέες σας σε ότι αφορά στον τρόπο υλοποίησης της ιδέας σας. Βασικά θέματα που θα πρέπει να σας απασχολήσουν και στα οποία θα πρέπει να αναφερθείτε, περιλαμβάνουν:

- * Μορφή δραστηριοποίησης (π.χ. ελεύθερος επαγγελματίας, σύσταση εταιρείας, συνεργασία με υπάρχουσα εταιρεία, κλπ.)
- * Τρόπο οργάνωσης της επιχειρηματικής δραστηριότητας (π.χ. διαμόρφωση κάποιου χώρου στο σπίτι μου, αγορά ή ενοικίαση νέων χώρων, ανάγκες και διαθεσιμότητα εξοπλισμού και προσωπικού, οργανωτική δομή, βασική κατανομή αρμοδιοτήτων, ανάγκες εξωτερικών υπηρεσιών π.χ. λογιστικής υποστήριξης, κλπ.)
- * Τρόπο παραγωγής του προϊόντος ή της παροχής της υπηρεσίας (π.χ. παραγωγή από την επιχείρηση, συνεργασία με υπεργολάβους, ανάγκες και διαθεσιμότητα πρώτων υλών, εντοπισμός και συνεργασία με προμηθευτές, κλπ.)
- * Τρόπο προβολής του προϊόντος/ υπηρεσίας και πραγματοποίησης των πωλήσεων (π.χ. διαφημιστικό έντυπο και καταχωρήσεις στον τύπο, δημιουργία δικτυακού τόπου, συμμετοχή σε εκθέσεις, πωλήσεις μέσω Internet, πωλητών, δικτύου συνεργατών/ αντιπροσώπων, κλπ.)
- * Στρατηγική αντιμετώπισης του ανταγωνισμού (π.χ. με επιθετική τιμολογιακή πολιτική, με ποιοτική υπεροχή του προϊόντος ή της υπηρεσίας, με σημαντική διαφοροποίηση του ίδιου του προϊόντος από αυτά των ανταγωνιστών, κλπ.)

4

ΓΝΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΟΧΟΥ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

Αναφερθείτε σύντομα στην μέχρι σήμερα γνώση και ενημέρωση σας σχετικά με τη σημερινή δομή, τις τάσεις και τους λοιπούς παράγοντες που επηρεάζουν την αγορά ή τις αγορές στόχους της προβλεπόμενης επιχειρηματικής σας δραστηριότητας σημειώνοντας **X** στο αντίστοιχο τετράγωνο.

Πελάτες	Επίπεδο Γνώσης / Ενημέρωσης		
	Γνωρίζω πολύ καλά	Γνωρίζω εν μέρει	Δεν Γνωρίζω
Ποιοι είναι; (π.χ. ιδιωτικές επιχειρήσεις, δημόσιοι οργανισμοί, τελικοί καταναλωτές, κλπ.)			
Πόσοι είναι; (π.χ. μικρός αριθμός μεγάλων πελατών, σημαντικός αριθμός μικρών πελατών, καταναλωτικό κοινό, κλπ.)			
Τι Μέγεθος έχουν; (π.χ. απασχολούμενο προσωπικό, κύκλος εργασιών, οικογενειακό εισόδημα, κλπ.)			
Τι Οικονομικά Αποτελέσματα παρουσιάζουν; (κέρδη ή ζημιές για εταιρικούς πελάτες)			
Ποιες είναι οι απαιτήσεις τους σε σχέση με το προϊόν ή την υπηρεσία που σκοπεύετε να αναπτύξετε; (π.χ. προτίμηση για κάποιο προϊόν ή κάποιο ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του προϊόντος, συμμόρφωση με τεχνικά πρότυπα, κλπ.)			
Πως αγοράζουν; (π.χ. με δημόσιους διαγωνισμούς, μικρές επαναληπτικές αγορές, αγορά λιανικής, κλπ.)			
Ποιες είναι οι σχέσεις των πελατών με τους προμηθευτές τους (π.χ. δυνατή η εναλλαγή προμηθευτών λόγω ουσιαστικά μη διαφοροποιημένου προϊόντος/ υπηρεσίας, δύσκολη η εναλλαγή λόγω εξειδίκευσης του προϊόντος/ υπηρεσίας σε καθορισμένες απαιτήσεις του πελάτη, κλπ.)			
Ποια είναι τα πιθανά εμπόδια/ περιορισμοί για την παραγωγή ή διάθεση του προϊόντος ή της υπηρεσίας (π.χ. νομοθεσία, δύσκολη πρόσβαση στα δίκτυα διανομής, κλπ.)			
Παρατηρήσεις – Σχόλια:			

Προμηθευτές	Επίπεδο Γνώσης / Ενημέρωσης		
	Γνωρίζω πολύ καλά	Γνωρίζω εν μέρει	Δεν Γνωρίζω
Ποιοι είναι; (π.χ. ιδιωτικές επιχειρήσεις, δημόσιοι οργανισμοί, τελικοί καταναλωτές, κλπ.)			
Πόσοι είναι; (π.χ. μικρός αριθμός μεγάλων πελατών, σημαντικός αριθμός μικρών πελατών, καταναλωτικό κοινό, κλπ.)			
Τι Μέγεθος έχουν; (π.χ. απασχολούμενο προσωπικό, κύκλος εργασιών, οικογενειακό εισόδημα, κλπ.)			
Τι Οικονομικά Αποτελέσματα παρουσιάζουν; (κέρδη ή ζημίες για εταιρικούς προμηθευτές)			
Ποιες είναι οι δυνατότητες τους σε σχέση με το προϊόν ή την υπηρεσία που σκοπεύετε να αναπτύξετε; (π.χ. καλύπτονται οι απαιτήσεις σας εν μέρει ή στο σύνολό τους)			
Πόσο σημαντική είναι η συμμετοχή των προμηθευόμενων υλικών ή υπηρεσιών για το προϊόν ή την υπηρεσία που θα αναπτύξετε (κρίσιμη, σημαντική, όχι ιδιαίτερα σημαντική κλπ.)			
Ποιες προβλέπετε να είναι οι σχέσεις σας με τους προμηθευτές σας (π.χ. δυνατή η εναλλαγή προμηθευτών λόγω ουσιαστικά μη διαφοροποιημένου προμηθευόμενου υλικού ή υπηρεσίας, δύσκολη η εναλλαγή λόγω εξειδίκευσης του υλικού/υπηρεσίας στις καθορισμένες απαιτήσεις μας, κλπ.)			

Παρατηρήσεις – Σχόλια:

Ανταγωνιστές	Επίπεδο Γνώσης / Ενημέρωσης		
	Γνωρίζω πολύ καλά	Γνωρίζω εν μέρει	Δεν Γνωρίζω
Ποιοι είναι; (π.χ. ιδιωτικές επιχειρήσεις, δημόσιοι οργανισμοί, κλπ.)			
Πόσοι είναι; (π.χ. μικρός αριθμός μεγάλων επιχειρήσεων, σημαντικός αριθμός μικρών επιχειρήσεων, κλπ.)			
Τι Μέγεθος έχουν; (π.χ. απασχολούμενο προσωπικό, κύκλος εργασιών, κλπ.)			
Τι Οικονομικά Αποτελέσματα παρουσιάζουν; (κέρδη ή ζημίες)			
Πως διαφοροποιείται το δικό σας προϊόν/ υπηρεσία από τα άλλα ανταγωνιστικά προϊόντα/ υπηρεσίες; (π.χ. μη ουσιαστική διαφοροποίηση, σημαντική διαφοροποίηση)			
Ποια μπορούν να είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των ανταγωνιστών; (ευκολία πρόσβασης σε δίκτυα διανομής/ πωλήσεων, εξειδικευμένο προσωπικό, μακροχρόνιες συνεργασίες με πελάτες/ προμηθευτές, κλπ.)			

Παρατηρήσεις – Σχόλια:

5

ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ, ΤΟΥ ΤΡΟΠΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ & ΤΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΚΑΤΑ ΤΗ ΦΑΣΗ ΤΗΣ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

Στην Ενότητα αυτή θα πρέπει να συμπληρωθούν τα στοιχεία του παρακάτω πίνακα που θα επιτρέψουν μία αρχική εκτίμηση του προϋπολογισμού και του τρόπου χρηματοδότησης της επιχειρηματικής ιδέας.

Κατηγορία Εσόδων - Δαπανών	Φάση επένδυσης Προσυπ/μενη Δαπάνη	Πηγές Χρηματοδότησης				Παρ/σεις
		Ίδια Κεφάλαια	Τραπεζικός Δανεισμός	Επιχορηγήσεις	Άλλη Πηγή	
Δαπάνες Μελετών (Επιχ/κό Σχέδιο, Έρευνα Αγοράς, κλπ.)						
Δαπάνες Σύστασης του Νομικού Σχήματος / Έναρξης του Επιτηδεύματος						
Αγορά/ μίσθωση χώρων						
Δαπάνες διαμόρφωσης χώρων και ανάπτυξης υποδομών						
Αγορά παραγωγικού & λοιπού εξοπλισμού						
Άλλες Δαπάνες (Αναφέρατε)						
Αρχικό Κεφάλαιο Κίνησης						
ΣΥΝΟΛΟ						

Φάση λειτουργίας	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	Σύνολο 3ετίας
Έσοδα από πωλήσεις προϊόντων/ υπηρεσιών				
Μείον Κόστος Πωληθέντων				
Μικτό κέρδος εκμετάλλευσης				
Πλέον: Έσοδα από άλλες δραστηριότητες				
Μείον: Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας				
Έξοδα Προβολής – Διάθεσης				
Έξοδα Έρευνας - Ανάπτυξης				
Λειτουργικό αποτέλεσμα				
Πλέον: Πιστωτικοί Τόκοι, Ανόργανα Έσοδα & Κέρδη				
Μείον: Έκτακτα και Ανόργανα Έξοδα και Ζημίες				
Αποτέλεσμα προ τόκων, αποσβέσεων & φόρων				
Μείον: Χρεωστικοί Τόκοι				
Αποσβέσεις (πλέον αυτών που περιλ. στο κόστος πωληθέντων)				
Καθαρά αποτελέσματα προ φόρων				
Πλέον/ Μείον: Υπόλοιπο Κερδών/ Ζημιών από προηγούμενες χρήσεις				
Μείον: Φόρος Εισοδήματος				
Κέρδη προς διάθεση				

Έντυπο προ αξιολόγησης της επιχειρηματικής ιδέας από τον σύμβουλο

Όνοματεπώνυμο Υποστηριζόμενου	
Τίτλος Επιχειρηματικής Ιδέας	
Ημερομηνία Αξιολόγησης	

Παρατηρήσεις με βάση τα υποβληθέντα στοιχεία

Αντικείμενο εξέτασης	Υποβληθέντα στοιχεία
Προφίλ του Υποστηριζόμενου	
Γνώσεις & Εμπειρία Υποστηριζόμενου & Συνεργατών του	
Στόχοι, Αντικείμενο & Μεθοδολογία Υλοποίησης της Επιχειρηματικής Ιδέας	
Γνώση της Αγοράς Στόχου	
Προϋπολογισμός, Τρόπος Χρηματοδότησης, Λογαριασμός Αποτελεσμάτων	

Αποτέλεσμα της προαξιολόγησης – απαιτούμενες ενέργειες: