

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	11
1 Οι βασικές αρχές του επιχειρηματικού σχεδίου (business plan).....	15
1. Ορισμός και ρόλος του business plan.....	15
BP... ένας ορισμός.....	15
Το BP, πιστός σύντροφος του δημιουργού	16
Το BP ως τελικό έγγραφο	18
2. Οι 5 στόχοι του BP	22
3. Η ανάπτυξη του BP.....	25
4. Το περιεχόμενο του BP.....	27
Τα κρίσιμα συστατικά του BP	28
Συμβουλές για τη σύνταξη ενός BP	29
Η οριστικοποίηση του BP ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες του έργου	31
5. Οι τεχνικές των αξιολογητών	34
Πρώτο φίλτρο: Το executive summary	34
Δεύτερο φίλτρο: η ομάδα έργου.....	35
Τρίτο φίλτρο: το business model	36
Τέταρτο φίλτρο (ή τρίτο για τεχνολογικά έργα): τεχνολογία ...	37
Πέμπτο φίλτρο: το κόστος του έργου.....	37
Τελευταίο φίλτρο: η γενική εντύπωση	38
2 Ο δημιουργός και το ιστορικό του έργου	45
1. Κάντε μια εκτίμηση όσον αφορά τον εαυτό σας	45
Αξιολογήστε τα κίνητρά σας.....	46
Αξιολογήστε τις δεξιότητές σας	48
Αξιολογήστε τις εμπειρίες σας	49
2. Μάθετε από την κριτική	50
3. Εξηγήστε την προέλευση του έργου	51
4. Αξιολογήστε τον κύκλο σας και τους υποστηρικτές σας	52
5. Διακρίψτε το όραμα και τους στόχους σας	52

3 Ξεκινώντας από μια ιδέα.....	55
1. Όλες οι ιδέες είναι καλές!.....	56
2. Συλλογιστική αφητηρία	58
3. Εμπλουτίστε την ιδέα σας.....	59
Εμπλουτίστε την ιδέα σας μέσω της δημιουργικότητας.....	60
Εμπλουτίστε την ιδέα σας με τη μέθοδο του «καμβά»	64
4. Κάντε την ιδέα σας συγκεκριμένη με ένα MVP.....	67
5. Δοκιμάστε το MVP	69
6. Παρουσιάστε την ιδέα σας στο BP.....	71
4 Αναλύστε την αγορά και τον ανταγωνισμό	73
1. Eis βάθος ανάλυση της τρέχουσας αγοράς.....	74
Χαρακτηριστικά της αγοράς	75
Το νομικό περιβάλλον.....	76
Η καινοτομία	76
Τρέχουσα ζήτηση	77
2. Σύνοψη της αγοράς	78
3. Σε βάθος ανάλυση του τρέχοντος ανταγωνισμού	79
Ανάλυση των ανταγωνιστικών δυνάμεων.....	80
Εστίαση σε συγκεκριμένο ανταγωνιστή	85
4. Σύνοψη του ανταγωνισμού.....	85
5 Προσδιορίστε το αρχικό επιχειρηματικό σας μοντέλο (BM)	87
1. Προσδιορίστε το επιχειρηματικό σας μοντέλο	88
Η μέθοδος των 6 ερωτήσεων	88
Η προσφερόμενη αξία.....	90
2. Η διαδικασία κατασκευής του BM	91
Η τμηματοποίηση της αγοράς: ορισμός και μέθοδοι.....	92
Επιλέξτε τον στόχο σας.....	97
Επιλέξτε την τοποθέτησή σας	99
3. Εμπνευστείτε από διαφορετικούς τύπους επιχειρηματικών μοντέλων.....	104
6 Επικυρώστε το αρχικό επιχειρηματικό σας μοντέλο ...	107
1. Μεθοδολογικές αρχές της έρευνας πεδίου	108
Δώστε τη δέουσα προσοχή σε αυτό το βήμα	108
Οι τρόποι υλοποίησης.....	108
Προσαρμόστε τη μέθοδό σας στον τύπο του έργου.....	109
2. Διεξαγωγή συνεντεύξεων	111
3. Διεξαγωγή ερευνών μέσω διαδικτύου	113
4. Αξιοποίηση των αποτελεσμάτων.....	114

7 Εκτιμήστε τον προβλεπόμενο κύκλο εργασιών	117
1. Μέθοδοι εκτίμησης του ΚΕ	118
Πρώτη μέθοδος: υπολογισμός βάσει της ζήτησης.....	119
Δεύτερη μέθοδος: υπολογισμός με βάση τους παραγωγικούς πόρους.....	121
Τρίτη μέθοδος: υπολογισμός κατ' αναλογία	122
Τέταρτη μέθοδος: υπολογισμός του νεκρού σημείου	122
Πέμπτη μέθοδος: υπολογισμός με δοκιμή	123
2. Τελική εκτίμηση: σύγκριση των αποτελεσμάτων.....	123
3. Χρησιμοποιήστε σενάρια	124
4. Προβλέψετε για τα 3 πρώτα χρόνια.....	126
5. Λάβετε υπόψη την εποχικότητα των πωλήσεων	126
8 Θέστε σε εφαρμογή το επιχειρηματικό μοντέλο	129
1. Διαφορετικοί τύποι δραστηριότητας.....	130
Η εταιρεία παραγωγής	130
Η εταιρεία τεχνολογίας που βασίζεται στην έρευνα	133
Η εμπορική επιχείρηση	139
Η επιχείρηση παροχής υπηρεσιών.....	140
2. Ξεκινήστε την κατάλληλη στιγμή.....	142
9 Υπολογίστε τους απαιτούμενους πόρους και τα αντίστοιχα κόστη.....	145
1. Κόστη εγκατάστασης και λειτουργίας.....	147
Κόστη εγκατάστασης	147
Τα έξοδα λειτουργίας	148
2. Οι απαιτούμενοι πόροι	149
Τεχνικοί πόροι	150
Η τεχνολογία	154
Μέσα μάρκετινγκ και εμπορικά μέσα.....	161
Πριν και μετά την πώληση	168
Υλικοτεχνικοί πόροι.....	170
Οι ανθρώπινοι πόροι	173
Το μελλοντικό ανθρώπινο δυναμικό.....	175
10 Οργανωθείτε.....	179
1. Εγγραφή.....	179
2. Θέματα διαδικασιών και διαχείρισης.....	181
Η ασφάλιση.....	182
Ο έλεγχος	183
3. Οι συνεργάτες	184

11 Επιλέξτε τη νομική σας μορφή.....	189
1. Οι διαφορετικές νομικές μορφές.....	189
Η ατομική επιχείρηση	190
Η εταιρική επιχείρηση.....	192
2. Επιλέξτε τη νομική σας μορφή.....	199
Η επιλογή του επιχειρηματία.....	199
Η λειτουργία της επιχείρησης.....	201
Η εταιρική αξιοπιστία	201
Η συμφωνία μεταξύ των εταίρων/μετόχων.....	202
Άλλα νομικά και φορολογικά στοιχεία.....	203
12 Η χρηματοδότηση	205
1. Η κεφαλαιακή διάρθρωση	206
2. Οι διαφορετικές πηγές χρηματοδότησης	207
Το μετοχικό κεφάλαιο	210
13 Κοστολόγηση του εγχειρήματος	
(εκτιμώμενος προϋπολογισμός)	221
1. Οι βασικές αρχές για τη σύνταξη του εκτιμώμενου προϋπολογισμού.....	222
Η συνοχή της κατασκευής με τους οικονομικούς πίνακες.....	224
Ο καθορισμός του μεγέθους του έργου.....	227
Η ανάπτυξη της επιχείρησης	228
2. Τα στάδια κατασκευής: το παράδειγμα της Décorateurs & Co ..	229
Η ιστορία των δημιουργών.....	229
Η αγορά και οι πελάτες	230
Τα απαραίτητα στοιχεία για το εγχείρημα	230
Οι δράσεις των επιχειρηματιών	232
Οι αποφάσεις των επιχειρηματιών.....	234
Η συμφωνία των μετόχων.....	235
Πρώτη φάση κατασκευής: εγκατάσταση	236
Δεύτερη φάση κατασκευής: λειτουργία	241
3. Χρηματοοικονομικοί πίνακες για επίδειξη και ανάλυση.....	254
Οι παραγωγικοί πόροι	255
Οι επενδύσεις.....	255
Βιωσιμότητα	257
Κερδοφορία	260
Ανάλυση απόδοσης.....	262
Ανάλυση κινδύνου.....	265
Ανάλυση περιουσιακών στοιχείων	267

14 Μελλοντικές προοπτικές.....	271
1. Σύνοψη των βασικών σημείων του έργου	271
2. Προβλέψτε τη στρατηγική σας	273
Καινοτομήστε.....	274
Στοχεύστε τη διεθνή αγορά.....	275
Επιδιώξτε την επεκτασιμότητα	276
Η χρηματοδότηση	277
15 Πείστε τους συνομιλητές σας με το executive summary	279
1. Το executive summary (ES).....	280
2. Η συγγραφή του ES	281
3. Κάντε το ES «ορατό» στους αναγνώστες σας	282
4. Υποστηρίξτε το αίτημά σας	283
5. Έξι λάθη που πρέπει να αποφύγετε.....	284
16 Πείστε τους συνομιλητές σας με τα παραρτήματα	289
1. Το CV του δημιουργού	289
2. Τα συμπληρωματικά έγγραφα	290
3. Τα οικονομικά παραρτήματα	290
17 Παρουσιάστε το BP στους μελλοντικούς σας συνεργάτες	293
1. Επιτύχετε στην προφορική σας παρουσίαση	293
Να είστε πειστικοί	293
Η προετοιμασία.....	296
Μάθετε να προστατεύετε τον εαυτό σας.....	297
2. Δώστε τα χέρια μετά την παρουσίαση	297
Συμπέρασμα	301
Τελικές συμβουλές για τη δημιουργία ενός συνεκτικού BP	302
Υπενθυμίσεις σχετικά με τη σύνταξη του BP	302
Μυστικά επιτυχίας.....	303
Γλωσσάρι όρων.....	305
Βιβλιογραφία	315
Ευρετήριο όρων	317