

Κεφάλαιο 2.6:

Η Διαδικασία Εντοπισμού Επιχειρηματικών Ευκαιριών

Περίληψη Κεφαλαίου:

Το έκτο κεφάλαιο πραγματεύεται την ευρύτερη έννοια της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας, τα στάδια εντοπισμού της και τους γενικότερους τρόπους Αναγνώρισης αυτής. Η ανάλυση του εξωτερικού και του εσωτερικού περιβάλλοντος αποτελεί κρίσιμη παράμετρο απαραίτητη για την επιτυχημένη πορεία μιας νέας επιχειρηματικής ιδέας.

Λέξεις κλειδιά:

Επιχειρηματικές Ευκαιρίες- Στάδια εντοπισμού Επιχειρηματικών Ευκαιριών- Αναγνώριση Επιχειρηματικής Ευκαιρίας –Ανάπτυξη Επιχειρηματικής Ευκαιρίας- Επιχειρηματική Ιδέα- Περιβάλλον Επιχειρηματικής Ιδέας- Αξιολόγηση Επιχειρηματικής Ιδέας.

2.6.1. Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

Ο τρόπος με τον οποίο οι επιχειρηματικές ευκαιρίες εντοπίζονται και επεξεργάζονται από τους επιχειρηματίες, επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες. Συγκεκριμένα,

- Ο βαθμός εγρήγορσης του επιχειρηματία ή της ομάδας στη νέα πληροφορία
- Η γνώση και οι πληροφορίες που κατέχει ο επιχειρηματίας ή η ομάδα. Για παράδειγμα οι Κοινωνικοί Συνεταιρισμοί μπορούν να παρέχουν τη δυνατότητα μετατροπής παραδοσιακά γυναικείων γνώσεων και δραστηριοτήτων σε ουσιαστική επιχειρηματική δραστηριότητα

- Το δυναμικό των συνεταιρισμών όσον αφορά την ποιότητα, τον πειραματισμό και την καινοτομία σε επίπεδο προϊόντος και τρόπου οργάνωσης, πρέπει να ενθαρρύνει τους καινοτόμους τομείς και να προωθηθεί την πρόσβαση των γυναικών στις νέες τεχνολογίες
- Τα προσωπικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία ή της ομάδας, όπως η στάση απέναντι στον κίνδυνο, η δημιουργικότητα, η επαγρύπνηση
- Τα επιχειρηματικά δίκτυα και ο κύκλος των ανθρώπων που έχει γύρω του ο επιχειρηματίας (οικογένεια, φίλοι, συνεργάτες), που παρέχουν νέες πληροφορίες και υποστήριξη στον επιχειρηματία ή την ομάδα
- Η τυχαία ανακάλυψη αλλά και η ανακάλυψη μετά από έρευνα (π.χ. πρόγραμμα κατάρτισης)

Η διαδικασία εντοπισμού μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας περιλαμβάνει τρία στάδια.

α. Στάδιο της Αναγνώρισης

Στο στάδιο αυτό γίνεται η μελέτη του περιβάλλοντος, όταν ο επιχειρηματίας ψάχνει για τις πιθανές ευκαιρίες. Το στάδιο αυτό μπορεί να περιλαμβάνει:

- Τη συνειδητοποίηση των αναγκών της αγοράς ή της ύπαρξης ανεκμετάλλευτων πόρων ή την ανάπτυξη συγκριτικών αναπτυξιακών πλεονεκτημάτων μιας περιοχής
- Την αναγνώριση ή την ανακάλυψη ενός ταιριάσματος, κάποιας ανάγκης της αγοράς με ορισμένους πόρους
- Τη δημιουργία ενός νέου ταιριάσματος μεταξύ άσχετων μέχρι τώρα αναγκών και πόρων

β. Στάδιο της Ανάπτυξης

Είναι το στάδιο κατά το οποίο ο επιχειρηματίας σκέφτεται την επιχειρηματική ιδέα, η οποία αρχίζει να παίρνει μια πιο σύνθετη μορφή. Στο στάδιο αυτό πρέπει να προσδιοριστούν με λεπτομέρεια η συγκεκριμένη ανάγκη της αγοράς, οι καταναλωτές στους οποίους απευθύνεται ο επιχειρηματίας, τα άλλα ανταγωνιστικά προϊόντα της αγοράς κ.τλ.

γ. Στάδιο της Αξιολόγησης

Στο στάδιο της αξιολόγησης ο επιχειρηματίας θέτει ορισμένα κριτήρια και προχωράει στην ανάληψη της επιχειρηματικής ευκαιρίας μόνο αν ικανοποιηθούν τα κριτήρια αυτά.

Τα κριτήρια που θέτει ο επιχειρηματίας ή η ομάδα είναι τόσο **αντικειμενικά**, όπως για παράδειγμα τα αναμενόμενα κέρδη ή το «κοινωνικό όφελος», η επιθυμητή απόδοση στα κεφάλαια, όσο και **προσωπικά**, όπως για παράδειγμα ο κίνδυνος που συνεπάγεται η ευκαιρία.

Τα κριτήρια δεν είναι τα ίδια για όλους τους επιχειρηματίες και η ίδια ιδέα μπορεί να απορριφθεί από έναν επιχειρηματία και να αναληφθεί από κάποιον άλλο.

2.6.2. ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, αυτό που τελικά έχει σημασία είναι η **μετεξέλιξη** της επιχειρηματικής ιδέας σε επιχειρηματική ευκαιρία. Κανείς δε θέλει να οραματίζεται και να διαμορφώσει κάποια επιχειρηματική

ιδέα (ίσως και ιδιαίτερα καινοτομική) για την οποία δεν είναι σε θέση να υποστηρίξει πειστικά (πρώτα προς τον εαυτό του και μετά προς άλλους) ότι περιέχει ταυτόχρονα κάποια επιχειρηματική ευκαιρία που του προσφέρει ή θα του προσφέρει μελλοντικά, δυνατότητες επιτυχούς και κερδοφόρου εμφάνισης στην αγορά.

Στο περιβάλλον που πρόκειται να δραστηριοποιηθεί, ο υποψήφιος επιχειρηματίας πρέπει να μπορέσει να διακρίνει έγκαιρα τις αλλαγές που ήδη αναδύονται ή ακόμα περισσότερο, αυτές που επέρχονται. Οι αλλαγές αυτές είναι που δημιουργούν τις επιχειρηματικές ευκαιρίες και ενώ μπορεί να αφορούν πολιτικά, οικονομικά, κοινωνικά, δημογραφικά ή τεχνολογικά στοιχεία του περιβάλλοντος, συνδυάζονται πάντα με τις δυνατότητες του «νέου» προϊόντος ή της υπηρεσίας να εξυπηρετήσουν καλύτερα την αγορά.

Το κρίσιμο ερώτημα σε κάθε περίπτωση είναι **«Μπορεί η ιδέα που διαμορφώθηκε να συνδυάζεται με επιχειρηματική ευκαιρία;»**. Αυτό είναι που τελικά έχει σημασία. Ο τρόπος με τον οποίο κάθε υποψήφιος επιχειρηματίας, με τις δικές του εμπειρίες, τις δικές του ικανότητες, τις δικές του ευαισθησίες και τη δική του διορατικότητα (όλα αυτά πιθανώς συμπληρωμένα και από συμβουλευτικές υπηρεσίες που εξασφαλίζει – ιδιωτικά ή μέσω κρατικών φορέων) απαντά στο ερώτημα που τέθηκε, είναι που θα κάνει τελικά τη διαφορά μεταξύ επιτυχημένης και λιγότερο επιτυχημένης επιχείρησης και επιχειρηματία.

Η βάση της ύπαρξης μιας επιχείρησης και η καταξίωση της ιδέας που διαμορφώθηκε και συνδυάστηκε με επιχειρηματική ευκαιρία είναι ο βαθμός στον οποίο η επιχείρηση είναι σε θέση να ανταποκριθεί σε μία υπαρκτή ανθρώπινη ανάγκη ή στις επιθυμίες οι οποίες υπάρχουν ή εμφανίζονται ως συνέπεια κάποιας αλλαγής. Πρέπει, με άλλα λόγια,

να εξασφαλιστεί ότι ως αποτέλεσμα της ιδέας θα εμφανιστεί στην αγορά κάτι καινούργιο, που δεν προσφέρεται από κάποιον άλλο ή κάτι καλύτερο από ό,τι άλλες επιχειρήσεις ήδη προσφέρουν.

Το **καινούργιο** και το **καλύτερο** μπορούν να πάρουν ποικίλες μορφές.

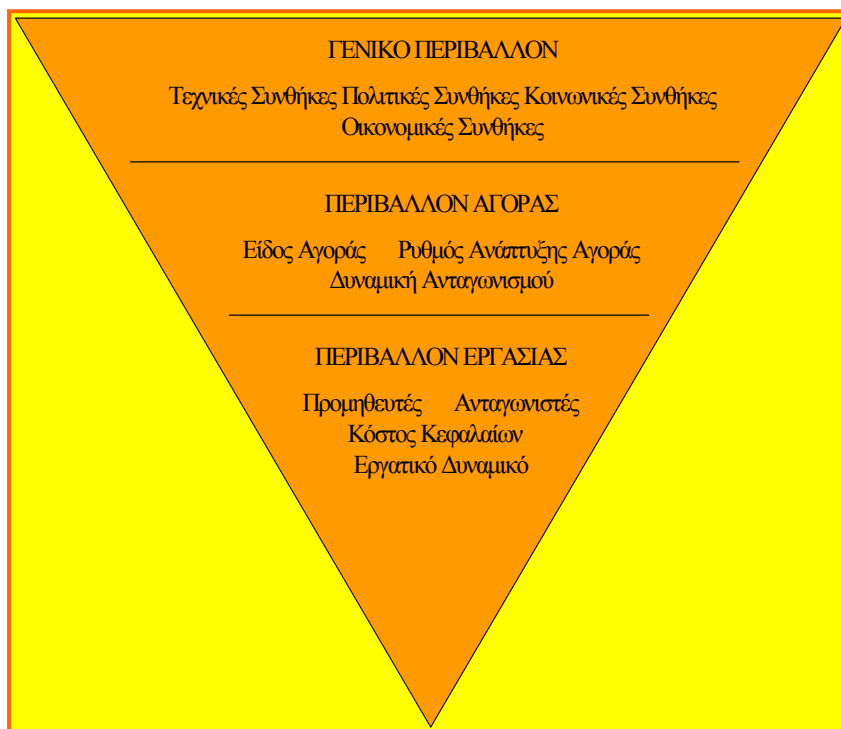
- Κάποιο νέο προϊόν ή νέα υπηρεσία με νέα χαρακτηριστικά ή με χρήση νέας τεχνολογίας για την παραγωγή του
- Κάποιο βελτιωμένο σε σχέση με τα προσφερόμενα στην αγορά προϊόν ή υπηρεσία, με πλεονεκτήματα που αφορούν πιθανώς τη χαμηλότερη τιμή, την καλύτερη ποιότητα, τη μεγαλύτερη αξιοπιστία στη χρήση ή την αντοχή του στο χρόνο, το ότι είναι πιο εύχρηστο ή βελτιωμένης τεχνολογίας
- Κάποιο προϊόν ή υπηρεσία που απευθύνεται σε υποεξυπηρετούμενη ή νέα αγορά ή σε αγορά που εμφανίζει μεγαλύτερη ζήτηση από ό,τι μπορούν να ικανοποιήσουν οι ανταγωνιστές ή σε γεωγραφική περιοχή όπου, τη δεδομένη στιγμή, δεν εξυπηρετείται καθόλου. Ίσως, ακόμα, να απευθύνεται σε ένα μικρό τμήμα μιας μεγάλης αγοράς που όμως δεν προσελκύει το ενδιαφέρον των μεγάλων ανταγωνιστών, οι οποίοι ενδεχομένως το εγκαταλείπουν μη μπορώντας να το εξυπηρετήσουν με οικονομικό τρόπο
- Νέο σύστημα διακίνησης και εξυπηρέτησης. Οι νέες τεχνολογίες επιτρέπουν σε μικρές επιχειρήσεις να επικοινωνούν με τους καταναλωτές και μεταξύ τους με πιο άμεσο και πιο οικονομικό τρόπο

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι, όσον αφορά στη μετάβαση από τη φάση της σύλληψης της επιχειρηματικής ιδέας στην αναγνώριση της

επιχειρηματικής ευκαιρίας και ακόμη περισσότερο, στην υλοποίηση της ευκαιρίας αυτής στο πλαίσιο μιας νέας επιχείρησης με προοπτικές επιτυχίας, οι υποψήφιοι νέοι επιχειρηματίες διαφέρουν μεταξύ τους. Δηλαδή, κάθε επιχειρηματίας προχωρά στην υλοποίηση των ιδεών του, διαθέτοντας συγκεκριμένα προσωπικά εφόδια και προσωπικές ικανότητες και δεξιότητες.

2.6.3. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

Κάθε επιχείρηση ζει και αναπτύσσεται μέσα σε ένα περιβάλλον και υφίσταται δυνάμεις και πιέσεις αυτού του περιβάλλοντος, χωρίς να μπορεί να τις επηρεάσει. **Συνεπώς, αυτό που πρέπει να κάνει ο επιχειρηματίας είναι να παρακολουθεί την εξέλιξη των δυνάμεων**



ΣΧΗΜΑ 1: ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

αυτών και να προσπαθεί να ανταποκριθεί σε αυτές, προβλέποντας ταυτόχρονα μελλοντικές εξελίξεις. Η ανάλυση περιβάλλοντος αποτελεί κρίσιμη παράμετρο επιτυχίας μιας νέας επιχειρηματικής

ιδέας και μπορεί να την κατατάξει στις επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Εφόσον μία επιχείρηση αποφασίσει να αναζητήσει νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες, θα πρέπει να δημιουργήσει ένα σύστημα συλλογής και αξιολόγησης πληροφοριών που αφορούν το περιβάλλον της επιχείρησης.

Η διαδικασία αυτή μπορεί υλοποιηθεί σε δύο βασικά βήματα.

1. Σχεδιασμός Συστήματος Συλλογής. Ανιχνεύονται οι ανάγκες της επιχείρησης σε πληροφορίες, εντοπίζονται οι κρίσιμοι παράγοντες της επιχείρησης και επιλέγονται οι πηγές πληροφόρησης.

2. Συλλογή Πληροφορίας. Εντοπίζονται οι πηγές πληροφόρησης που αφορούν:

- Πελάτες
- Προμηθευτές
- Ανταγωνιστές
- Εγχώρια και διεθνή αγορά
- Νέες ή υπάρχουσες τεχνολογίες
- Βιομηχανικά πρότυπα
- Αποτελέσματα E&A / R&D
- Πατέντες
- Καινοτομίες
- Νομοθετικές απαιτήσεις
- Κοινωνικό / πολιτικό / οικονομικό περιβάλλον κ.τλ.

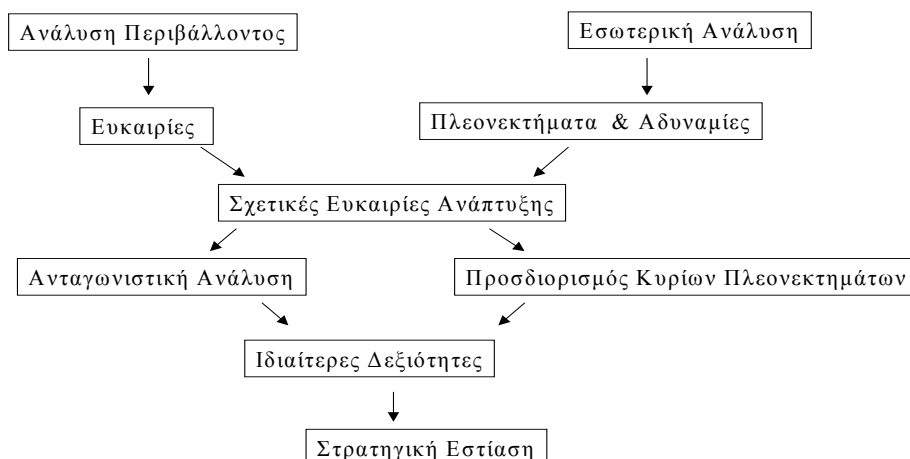
και ενδιαφέρουν την επιχείρηση, ενώ ταυτόχρονα ελέγχονται για την αξιοπιστία τους.

2.6.4. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

Η αξιολόγηση της επιχειρηματικής ευκαιρίας περιλαμβάνει τα ακόλουθα δύο στάδια.

1. Επεξεργασία και Αξιολόγηση Πληροφοριών: Αμέσως μετά τη συλλογή των πληροφοριών, που αναλύθηκε στην προηγούμενη παράγραφο, ακολουθεί η επεξεργασία και αξιολόγηση του υλικού τεκμηρίωσης / πληροφορίες.

2. Λήψη αποφάσεων – Σχεδιασμός Δράσεων: Με βάση την αποτίμηση του υλικού, λαμβάνονται αποφάσεις σχετικά με την απόρριψη ή ανάγκη περαιτέρω διερεύνησης της επιχειρηματικής ευκαιρίας. Η προτεινόμενη ενέργεια ως επόμενο βήμα για τις προκριθείσες επιχειρηματικές ευκαιρίες αφορά την εκπόνηση προμελέτης σκοπιμότητας. Το επόμενο διάγραμμα αποτυπώνει τη διαδικασία εντοπισμού και επιλογής επιχειρηματικών ευκαιριών μέσα από τη συνδυαστική ανάλυση περιβάλλοντος με την εσωτερική ανάλυση επιχείρησης.



ΣΧΗΜΑ 2: ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ (ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ – ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ)

ΠΙΝΑΚΑΣ 1:

Συνοπτική καταγραφή **Προτεινόμενων Δράσεων για την προώθηση της τοπικής ανάπτυξης και απασχόλησης** στον τομέα της Κοινωνικής Οικονομίας με βάση την Ευρωπαϊκή Εμπειρία.

| <i>α/α</i> | ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗΣ ΔΡΑΣΗΣ | ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΔΡΑΣΗΣ |
|------------|---|--|
| 1 | Οικοδομικοί Συνεταιρισμοί | Δημιουργία οικοδομικών συνεταιρισμών και η δραστηριοποίησή τους στην ανέγερση κατοικιών και χώρων ποικίλων χρήσεων, στην αναπαλαίωση και ανακατασκευή υπαρχόντων κτισμάτων μιας περιοχής |
| 2 | JOB ROTATION | Συνεργασία Μ.Μ.Ε. και κατάρτισης. Οι Μ.Μ.Ε. στέλνουν στελέχη τους σε σεμινάρια κατάρτισης. Στις κενές θέσεις δουλεύουν μαθητευόμενοι, αποκτώντας επαγγελματική εμπειρία με προοπτική απασχόλησης |
| 3 | Συγκρότηση μικρών ομάδων ξεναγών για συμπληρωματική δραστηριότητα ξενάγησης | Συμπλήρωμα στις ανάγκες ή τη ζήτηση ξενάγησης σε αρχαιολογικά μνημεία και χώρους, όταν δεν υπάρχουν διαθέσιμοι ξεναγοί ή σε ώρες που δεν είναι δυνατή κανενός είδους πληροφόρηση |
| 4 | Πρόγραμμα υπηρεσιών ανακύκλωσης και διαχείρισης | Οργάνωση υπηρεσιών ανακύκλωσης υλικών και ήπιας επεξεργασίας αποβλήτων προσανατολισμένης ή δυνατόν στη δημιουργία ήπιας μορφής ενέργειας |

| | | |
|---|---|---|
| | αποβλήτων | |
| 5 | Πόλοι πρωτοβουλίας για την από κοινού αξιοποίηση πόρων | Ομάδες μικρών επιχειρήσεων του ιδίου ή συμπληρωματικού αντικειμένου δραστηριότητας, οι οποίες κάνουν κοινή χρήση κάποιων πόρων με σκοπό τη μείωση του κόστους και την καλύτερη κάλυψη αναγκών της ζήτησης στην αγορά που δραστηριοποιούνται |
| 6 | Πολιτιστική κληρονομιά και ενσωμάτωση | Βελτίωση των συνθηκών ένταξης μειονοτήτων τόσο στην τοπική οικονομία, με εργαλείο τις τυχόν χειρονακτικές ή καλλιτεχνικές δεξιότητές τους και την εκμάθηση της γλώσσας της χώρας στην οποία ζουν σήμερα |
| 7 | Αγροτουρισμός και αγροτικές δραστηριότητες σε συνεργασία πολλών μικρών χωρικών ενοτήτων | Συνεργασία πολλών μικρών κοινοτήτων και δήμων μιας ευρύτερης περιφέρειας, οι οποίοι χαρακτηρίζονται από έντονη αγροτική δραστηριότητα, αλλά διαθέτουν και αξιοποιήσιμο φυσικό περιβάλλον για ήπιο τουρισμό |
| 8 | Τοπικά δίκτυα υποστήριξης μικρομεσαίων επιχειρήσεων | Ένας συντονιστικός φορέας αναλαμβάνει την υποχρέωση της εξεύρεσης λύσης στα επιμέρους προβλήματα των επιχειρήσεων, χρησιμοποιώντας ειδικούς των οποίων το expertise, οι μικρές επιχειρήσεις δε μπορούν να καλύψουν οικονομικά |
| 9 | Ενίσχυση της επιχειρηματικότητας | Δημιουργία ενός ολοκληρωμένου αλλά απλού από διοικητική άποψη μηχανισμού |

| | |
|--|---|
| με μηχανισμό υποστήριξης νέων επιχειρήσεων | υποστήριξης νέων μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες συνήθως αντιμετωπίζουν προβλήματα στην πρώτη φάση λειτουργίας τους ¹ |
|--|---|

¹ ΠΗΓΗ: Άννα Ωρολογά, Ε.Ι.Ε., 15/12/2000