

ΕΝΟΤΗΤΑ

Πώς να χτίσετε εμπιστοσύνη και πώς να επεκτείνετε το δίκτυό σας

ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

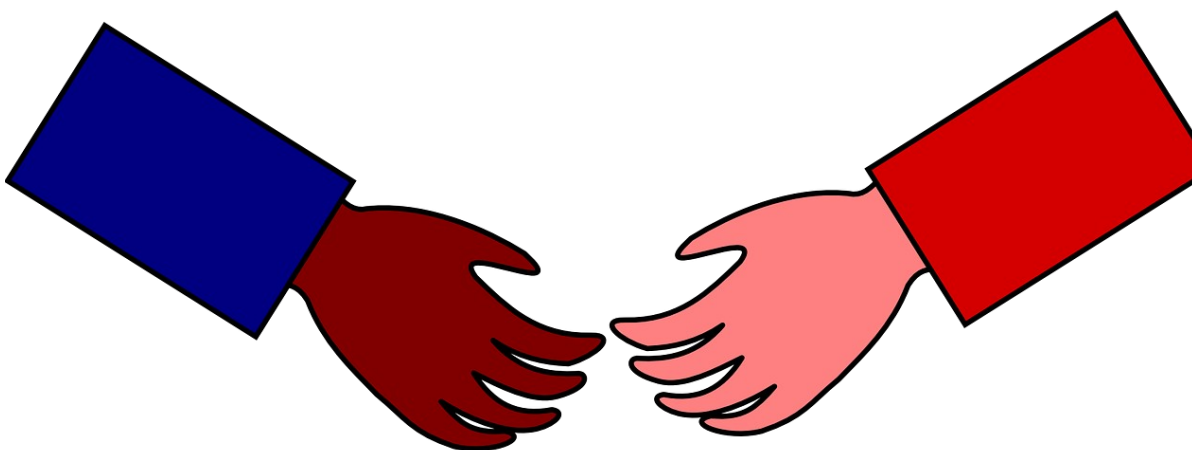
Σε αυτή την ενότητα θα λάβετε πληροφορίες σχετικά με την εμπιστοσύνη σε μια επιχειρηματική ιδέα, τους τρόπους με τους οποίους ένας μετανάστης επιχειρηματίας μπορεί να οικοδομήσει εμπιστοσύνη στη χώρα/κοινότητα υποδοχής, τη σύνδεση μεταξύ εμπιστοσύνης και δικτύων και τέλος, συμβουλές και μεθόδους για να επεκτείνετε το εγκατεστημένο δίκτυό σας, για να πετύχετε τους επιχειρηματικούς σας στόχους.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

Εμπιστοσύνη στην επιχειρηματικότητα

Οι μετανάστες αντιμετωπίζουν συχνά μια σειρά από σοβαρές προκλήσεις για τη δημιουργία και τη διαχείριση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε διάφορους τομείς στις χώρες υποδοχής. Αυτές οι προκλήσεις συνήθως προκαλούνται από μειωμένους ανθρώπινους πόρους της χώρας υποδοχής, έλλειψη γνώσης των λειτουργικών συστημάτων των τοπικών αγορών εργασίας και συγκεκριμένων τοπικών επιχειρηματικών κανονισμών και περιορισμένη πρόσβαση στα τοπικά επιχειρηματικά δίκτυα. Εκτός από τις προαναφερθείσες δυσκολίες, που σχετίζονται με κυβερνητικούς κανονισμούς και νομοθεσία, τα εμπόδια λόγω πολυδιάστατων λόγων ή διαπροσωπικών αποστάσεων έχουν επίσης μεγάλο αντίκτυπο στην προσωπική και επαγγελματική ζωή των μεταναστών επιχειρηματιών.

Οι πιο συνηθισμένες προκλήσεις για τους μετανάστες ιδιοκτήτες επιχειρήσεων είναι η έλλειψη γλωσσικών δεξιοτήτων και πολιτιστικών γνώσεων, καθώς και η δυσπιστία των ντόπιων. Οι άνθρωποι τείνουν να εμπιστεύονται τους άλλους επειδή έχουν βιώσει την αξιοπιστία τους. Τα συναισθήματα που σχετίζονται με την εμπιστοσύνη και περιλαμβάνονται σε αυτόν τον όρο, περιλαμβάνουν τη συντροφικότητα, τη φιλία, την αγάπη, τη συμφωνία, τη χαλάρωση και την άνεση. Η εμπιστοσύνη γίνεται σχετική όταν οι άνθρωποι εξαρτώνται και γίνονται ευάλωτοι στις ενέργειες και τις αποφάσεις των άλλων (McEvily et al., 2003).

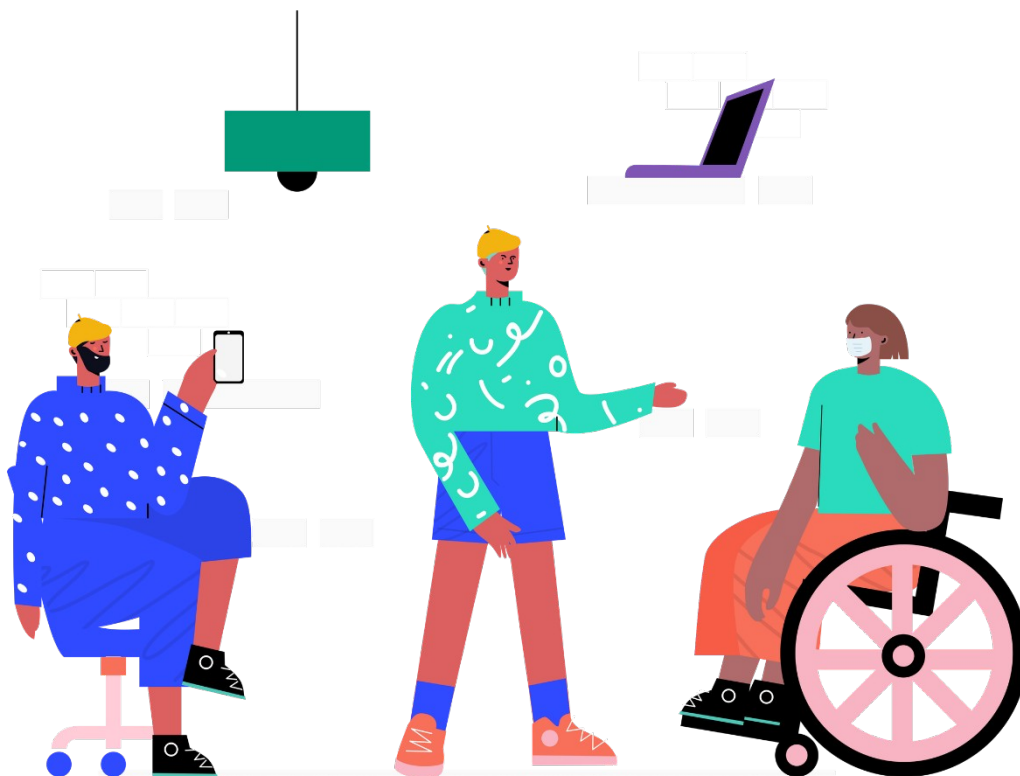


Ένα από τα βασικά και πιο απαιτητικά χαρακτηριστικά κάθε πιθανής επιχειρηματικής

δραστηριότητας είναι η εμπιστοσύνη μεταξύ του επιχειρηματία και του κοινού του. Η εμπιστοσύνη σπάνια σχετίζεται με έναν στόχο, όπως ένα προϊόν ή μια υπηρεσία. Αντίθετα, μπορεί να δημιουργηθεί όταν ένα άτομο αλληλεπιδρά με τον πελάτη και άλλους συνεργάτες στην επιχείρηση. Η εμπιστοσύνη λειτουργεί ως φακός για την ερμηνεία της συμπεριφοράς και ως βάση για τη λήψη αποφάσεων ενός ατόμου. Στο πλαίσιο του επιχειρηματικού πνεύματος, η εμπιστοσύνη αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο για την ανάπτυξη κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Η εμπιστοσύνη είναι μια κοινή πρόκληση για κάθε επιχειρηματία που προσπαθεί να ιδρύσει την επιχείρησή του, πόσο μάλλον σε σχέση με τους μετανάστες επιχειρηματίες. Οι μετανάστες επιχειρηματίες πρέπει πολύ συχνά να αντιμετωπίζουν την καχυποψία των ντόπιων καταναλωτών. Οι πολιτισμικές διαφορές ή η έλλειψη γνώσης δημιουργούν μεγάλα κενά μεταξύ μεταναστών επιχειρηματιών και ντόπιων κατοίκων.

Η δύσκολη κατάσταση με την εμπιστοσύνη είναι ότι ένας μετανάστης επιχειρηματίας δεν μπορεί να αναγκάσει τους πελάτες να πιστέψουν τον αξιόπιστο χαρακτήρα του οργανισμού του/της. Κάθε αλληλεπίδραση είναι μια ευκαιρία να οικοδομήσουμε σχέσεις και να καλλιεργήσουμε εμπιστοσύνη. Ως εκ τούτου, οι σχέσεις εμπιστοσύνης είναι ζωτικής σημασίας για τη διεξαγωγή της επιχείρησής τους. Κάποιο βασικό επίπεδο εμπιστοσύνης είναι ένας σημαντικός παράγοντας μόνο για να έχετε συμβάσεις εργασίας ή για να προσελκύσετε τοπικό κοινό που σχετίζεται με την επιχείρησή σας. Το επίπεδο εμπιστοσύνης στις επιχειρηματικές σχέσεις —είτε εξωτερικές, π.χ. στο τμήμα πωλήσεων ή συμβουλευτικό, είτε εσωτερικό, π.χ. όσον αφορά τη λειτουργικότητα των υπηρεσιών— είναι ένας σημαντικός καθοριστικός παράγοντας επιτυχίας από οτιδήποτε άλλο, συμπεριλαμβανομένης της αριστείας περιεχομένου.



Διαδικασία οικοδόμησης εμπιστοσύνης σε επιχειρηματικό πλαίσιο

Λόγω της πολιτισμικής απόστασης μεταξύ του μετανάστη επιχειρηματία και της χώρας υποδοχής του/της, η οικοδόμηση εμπιστοσύνης μπορεί να χρειαστεί περισσότερο χρόνο και προσπάθεια. Υποστηρικτικοί μηχανισμοί για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης θα μπορούσαν να είναι τα δίκτυα και οι λέσχες – τόσο επαγγελματικά όσο και ιδιωτικά – καθώς και μεμονωμένα μέλη της οικογένειας και φίλοι.

Η ενσωμάτωση στη νέα κουλτούρα επιτρέπει στον μετανάστη επιχειρηματία να επικοινωνεί με τον ίδιο τρόπο, να μοιράζεται τους ίδιους κώδικες και αφηγήσεις με τη γύρω κοινωνία, καθώς και να αποκτά φήμη ως αξιόπιστος επιχειρηματίας/γυναίκα. Μέσω δραστηριοτήτων οικοδόμησης εμπιστοσύνης και σταδιακής ένταξης, οι μετανάστες επιχειρηματίες θα μπορούν να ενταχθούν σε νέα δίκτυα και οργανισμούς.

Η διαδικασία οικοδόμησης εμπιστοσύνης αποτελείται από **3 βασικά βήματα**:

- *Κώδικας Τιμής* – Το να δείχνετε σεβασμό, να λέτε την αλήθεια και να τηρείτε τον λόγο σας είναι θεμελιώδη χαρακτηριστικά της διαδικασίας εμπιστοσύνης. Εάν είστε συνεπείς στην τήρηση του κώδικα, τότε θα δημιουργήσετε εμπιστοσύνη με το κοινό σας με την πάροδο του χρόνου.
- *Επέκταση εμπιστοσύνης* – πηγαίνετε πρώτοι και δώστε εμπιστοσύνη. Η παροχή εμπιστοσύνης με σαφείς προσδοκίες και ισχυρή υπευθυνότητα ενσωματώνεται στη διαδικασία.
- *Να είστε Ανοιχτοί* – Περιορισμοί εμπιστοσύνης προέρχονται από άτομα που επικοινωνούν μόνο όταν χρειάζονται κάτι. Τα άτομα που μοιράζονται πληροφορίες αυξάνουν κατάλληλα την εμπιστοσύνη. Πρέπει να χρησιμοποιήσετε την κρίση σας για να διατηρήσετε την ισορροπία μεταξύ της προστασίας των εμπιστευτικών πληροφοριών και της ανταλλαγής απαραίτητων γνώσεων (Human Energetics, 2014).



Συμβουλές για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης σε ένα επιχειρηματικό πλαίσιο

Το να γίνει κανείς αξιόπιστος είναι ένα βασικό χαρακτηριστικό για κάθε επιχειρηματία, ακόμη και πριν ξεκινήσει τη λειτουργία μιας επιχείρησης. Οι πελάτες αναζητούν αξιόπιστους ανθρώπους και αξιολογούν τους επιχειρηματίες για να δουν ποιους μπορούν να εμπιστευτούν. Για να είστε ένας αξιόπιστος επιχειρηματίας και να δημιουργήσετε το δικό σας κοινό, να έχετε κατά νου:

- **Να είστε πρόθυμοι να δεσμευθείτε.**

Ως επιχειρηματίας, θα πρέπει να έχετε τη δύναμη να μπορείτε να αναλάβετε δεσμεύσεις και να δώσετε υποσχέσεις, μέσα στα πλαίσια που μπορείτε να τις πραγματοποιήσετε. Το κύριο χαρακτηριστικό των αναξιόπιστων ανθρώπων είναι ότι αρνούνται να δώσουν υποσχέσεις, καθώς πιστεύουν ότι η μη δέσμευση τους απαλλάσσει από κάθε άγχος για την αθέτησή τους. Οι άνθρωποι βλέπουν και κατανοούν αυτή τη στρατηγική αμέσως και θα σας θεωρήσουν ως έναν μη αξιόπιστο και μη αξιόπιστο επιχειρηματία.

- **Να δεσμεύεστε λιγότερο και να παράγετε περισσότερο.**

Πρέπει να είστε σίγουροι για τις δεσμεύσεις που δίνετε. Θα πρέπει να είστε σε θέση να τις εκπληρώσετε. Υπάρχει μεγάλος αριθμός επιχειρηματιών που δεσμεύονται υπερβολικά λόγω της ανάγκης να έχουν επιχειρηματικά στοιχεία, ωστόσο ο πιο γρήγορος τρόπος για να χάσετε τον σεβασμό είναι να μην τηρήσετε τις δεσμεύσεις σας.

- **Προστατέψτε την καινούργια σας μάρκα.**

Ως νέος επιχειρηματίας, είστε το δικό σας εμπορικό σήμα. Καθώς κάθε κίνηση που κάνετε επηρεάζει την επωνυμία σας, η αξιοπιστία σας είναι το πολυτιμότερο περιουσιακό σας στοιχείο.

- **Επισημοποιήστε την τήρηση των επιχειρηματικών υποσχέσεων.**

Αυτό σημαίνει ενημέρωση όλων των υποσχέσεών σας σε επίσημες ενέργειες. Θα πρέπει να ακολουθείτε επίσημες διαδικασίες μεταξύ συνεργατών και πωλητών, συναλλαγές πελατών.

- **Επικοινωνήστε, επικοινωνήστε, επικοινωνήστε.**

Η επικοινωνία είναι ο βασικός ακρογωνιαίος λίθος για την επιχείρησή σας. Πρέπει να παραδεχτείτε ότι θα αντιμετωπίσετε αποτυχίες, ωστόσο μέσα από την επικοινωνία μπορείτε να ενημερώσετε κάθε ενδιαφερόμενο και να αποφύγετε δυσάρεστες εκπλήξεις. Η έλλειψη επικοινωνίας επιτρέπει στους άλλους να υποθέσουν ότι δεν είχατε καμία πρόθεση να τηρήσετε τις υποσχέσεις σας και ελπίζατε ότι κανείς δεν θα το προσέξει.

- **Στοχεύστε πέρα από το στόχο.**

Είναι αδύνατο να είστε αξιόπιστος στις επιχειρήσεις, αν είστε αναξιόπιστος στις άλλες πτυχές της ζωής σας. Οι μοναχοί διδάσκουν ότι η εμπιστοσύνη δεν είναι επιχειρηματική στρατηγική ή τακτική. Είναι το φυσικό υποπροϊόν της ζωής για έναν ανώτερο σκοπό. Εάν ως επιχειρηματίας δεν έχετε μεγαλύτερο σκοπό από το να βγάλετε χρήματα, πιθανότατα θα αποτύχετε στις προσπάθειές σας (Forbes, 2013). Βασισμένο στην κατανόηση ότι οι μετανάστες δεν είναι σε καμία περίπτωση ομοιογενής πληθυσμός, αλλά έχουν διαφορετικές ανάγκες και ομάδες δεξιοτήτων, αποτελεί επίσης βασικό παράγοντα επιτυχίας των πρωτοβουλιών υποστήριξης της επιχειρηματικότητας των μεταναστών. Πιο συγκεκριμένα, οι πρακτικές που αναλύθηκαν υποδεικνύουν την προστιθέμενη αξία της ενίσχυσης μιας προσωπικής σχέσης μεταξύ των παρόχων υπηρεσιών/εκπαιδευτών και των δικαιούχων. Αυτό μπορεί να βοηθήσει στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης μεταξύ των μεταναστών και των θεσμών, καθώς σε πολλές περιπτώσεις οι μετανάστες, και ειδικά εκείνοι που έχουν διωχθεί στις χώρες καταγωγής τους, τείνουν να καλλιεργούν δυσπιστία προς τις αρχές.



Δημιουργία επιχειρηματικών δικτύων

Τα επιχειρηματικά δίκτυα είναι ομάδες επιχειρηματιών, παρόχων επιχειρηματικών υπηρεσιών και διάφορων άλλων σχετικών ατόμων στους οποίους οι επιχειρηματίες μπορούν να έχουν πρόσβαση για πληροφορίες και ιδέες για τη λειτουργία των επιχειρήσεων τους σε αμοιβαίες σχέσεις. Μέσω των δικτύων, οι επιχειρηματίες έχουν μεγαλύτερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση, στην εύρεση συνεργατών, προμηθευτών, υπαλλήλων και πελατών και στην αναζήτηση νέων προϊόντων, διαδικασιών. Ανάλογα με το προφίλ κάθε επιχειρηματία και το είδος της επιχείρησής του/της υπάρχουν διαφορετικά κίνητρα. Αυτά θα δημιουργήσουν το πλαίσιο των επιχειρηματικών δικτύων που θα υποστηρίξουν την επιχείρησή τους. Προκειμένου να υποστηριχθεί η ανάπτυξη δικτύων μεταναστευτικής επιχειρηματικότητας, είναι σημαντικό να χρησιμοποιηθούν τόσο φυσικά όσο και διαδικτυακά κανάλια που συνδέουν τους μετανάστες επιχειρηματίες μεταξύ τους και άλλους επιχειρηματίες.

Πώς να δημιουργήσετε και να επεκτείνετε το δίκτυό σας

Ένα αποτελεσματικό δίκτυο συναδέλφων και συνεργατών θα περιλαμβάνει, αλλά δεν περιορίζεται σε, τα ακόλουθα:

- **Προσδιορισμός των κατάλληλων συνεργατών**

Οργανισμοί με τους ίδιους στόχους και την απαραίτητη υποδομή για την παροχή υποστήριξης. Σε αυτό το στάδιο, που είναι μια προπαρασκευαστική φάση, θα πρέπει επίσης να αποσαφηνιστούν οι ρόλοι και οι ευθύνες όλων των εταίρων.

- **Απόκτηση επίσημης δέσμευσης**

Όταν αναφερόμαστε σε επίσημες διαδικασίες και δεσμεύσεις, σημαίνει υπογραφή σύμβασης εταιρικής σχέσης. Ωστόσο, εκτός από τις επίσημες υποχρεώσεις στο πλαίσιο μιας υπογεγραμμένης σύμβασης, η επιτυχία μιας πρωτοβουλίας θα εξαρτηθεί επίσης από την ικανότητα όλων των μερών να διατηρήσουν την εμπιστοσύνη σε προσωπικό επίπεδο καθ' όλη τη διάρκεια του έργου.

- **Ανάπτυξη κοινής, μακροπρόθεσμης στρατηγικής**

Μια εταιρική σχέση θα πρέπει να δημιουργήσει μια μακροπρόθεσμη στρατηγική που θα καθορίζει ένα όραμα για τα αποτελέσματα που πρέπει να επιτευχθούν σε τοπικό, περιφερειακό ή εθνικό επίπεδο, ένα σχέδιο δράσης για τον προσδιορισμό βραχυπρόθεσμων προτεραιοτήτων, έναν μηχανισμό συντονισμού για τη διασφάλιση αποτελεσματικής επικοινωνίας και ρυθμίσεις για την παρακολούθηση και την υποβολή εκθέσεων προόδου.

- **Ερευνήστε εκδηλώσεις δικτύωσης και εμπορικές εκθέσεις κοντά σας**

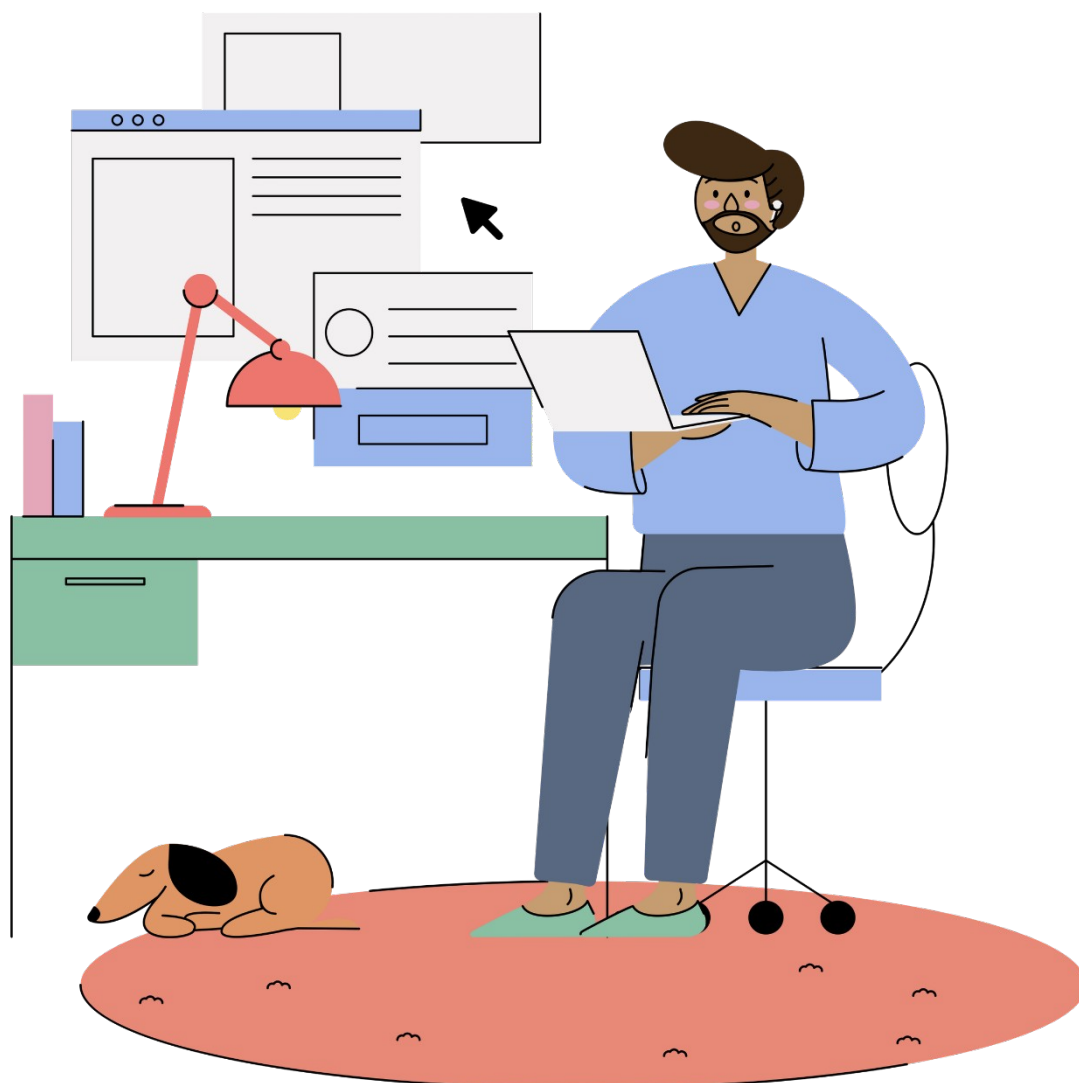
Οι μετανάστες επιχειρηματίες μπορούν να αρχίσουν να αναπτύσσουν το επαγγελματικό τους δίκτυο παρακολουθώντας εκδηλώσεις δικτύωσης ή εμπορικές εκθέσεις. Αυτές οι εκδηλώσεις έχουν σχεδιαστεί για άτομα με παρόμοια ενδιαφέροντα που είναι πρόθυμα να συζητήσουν και να ανταλλάξουν ιδέες για το θέμα, επομένως αυτή είναι μια τέλεια ευκαιρία ανάπτυξης για εσάς και το δίκτυό σας. Για να ενημερώνετε συνεχώς σχετικά με τέτοιες εκδηλώσεις, διαδικτυακές πλατφόρμες, όπως ιστότοποι ή κανάλια μέσων κοινωνικής δικτύωσης, συμπεριλαμβανομένων των LinkedIn, Meetup και Eventbrite.

- **Μην περιορίζετε στον κλάδο σας**

Η δικτύωση έχει να κάνει με την επέκταση των φραγμών εργασίας σας πέρα από τη ζώνη άνεσής σας. Οι εκδηλώσεις δικτύωσης δεν πρέπει να στοχεύουν στον συγκεκριμένο τομέα σταδιοδρομίας σας! Εάν έχετε ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον, αισθάνεστε παθιασμένοι με αυτό, μη διστάσετε να παρακολουθήσετε και αυτές τις εκδηλώσεις. Η οικοδόμηση του επαγγελματικού σας δικτύου με άτομα του κλάδου σας είναι πραγματικά σημαντική, αλλά η περαιτέρω επέκταση του δικτύου σας με άτομα που μπορεί να μην εργάζονται στον τομέα σας, είναι επίσης μεγάλης σημασίας.

- **Επιδίωξη ευκαιριών εθελοντισμού**

Όταν προσπαθείτε να δημιουργήσετε επαγγελματικά δίκτυα, ο εθελοντισμός μπορεί να αποδειχθεί μια εξαιρετική ευκαιρία. Η εθελοντική εργασία συχνά οδηγεί σε μακροχρόνιες και βαθιές συζητήσεις και παρέχει περισσότερες ευκαιρίες για τη δημιουργία ισχυρότερων σχέσεων.



Συνολικά, οι μετανάστες επιχειρηματίες είναι διάσημοι στο να επιλύουν προβλήματα, καινοτόμοι και επιχειρηματικοί από τη φύση τους. Ωστόσο, εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν περιορισμένη πρόσβαση σε κάποια κύρια υποστήριξη που επιτρέπει την εκκίνηση και την ανάπτυξη. Υπάρχει μια μικρή αλλαγή σε αυτή την αρένα. Ωστόσο, ορισμένοι παίκτες εξακολουθούν να αργούν να αναλογιστούν τις ευθύνες τους. Αυξάνοντας την κατανόησή τους για τις διαφορετικές κοινότητες, το υπάρχον οικοσύστημα υποστήριξης επιχειρήσεων μπορεί να παίξει μεγάλο ρόλο στη λύση. Η υποστήριξη της καινοτόμου ανάπτυξης εταιρειών που ανήκουν σε μετανάστες επιχειρηματίες θα πρέπει να περιλαμβάνεται στις προτεραιότητές τους.

ΟΔΗΓΙΕΣ/ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

10 έξυπνες συμβουλές για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης:

- Γίνετε αξιόπιστοι πριν ξεκινήσετε μια επιχείρηση,
- Κρατήστε τις υποσχέσεις σας στον εαυτό σας και στους άλλους,
- Επισημοποιήστε την τήρηση των επιχειρηματικών υποσχέσεων,
- Δημιουργήστε σχέσεις που είναι αμοιβαία επωφελείς ,
- Πάρτε άτομα που καταλαβαίνουν,

- Εσείς ορίζετε την κουλτούρα της επιχείρησής σας,
- Βρείτε χρόνο για δικτύωση,
- Χρησιμοποιήστε κάθε ευκαιρία για μάθηση,
- Αναζητήστε μέντορες,
- Η δουλειά είναι ευχαρίστηση – Χαρείτε τη.

10 έξυπνες συμβουλές για την επέκταση του δικτύου σας:

- Ερευνήστε εκδηλώσεις δικτύωσης και εμπορικές εκθέσεις κοντά σας ,
- Διοργανώστε εκδηλώσεις,
- Διατηρήστε ένα σταθερό πρόγραμμα επικοινωνίας με νέα άτομα,
- Γίνετε μέλος ενός επαγγελματικού οργανισμού,
- Να είστε πιο θαρραλέοι στην προσέγγισή σας,
- Βρείτε έναν ειδικό στη δικτύωση,
- Χρησιμοποιήστε δίκτυα αποφοίτων ,
- Χρησιμοποιήστε το «ευχαριστώ» και το «παρακαλώ» ως ευκαιρίες για να ενισχύσετε τις σχέσεις σας,
- Γίνετε ενεργοί στο Instagram και στο Pinterest,
- Ελέγξτε το τρέχον δίκτυό σας

Αναφορές:

«Η ικανότητα δημιουργίας, ανάπτυξης, επέκτασης και αποκατάστασης της εμπιστοσύνης είναι η βασική επαγγελματική και προσωπική ικανότητα της εποχής μας». – STEPHEN M.R. COVEY

«Οι πλουσιότεροι άνθρωποι στον κόσμο αναζητούν και χτίζουν δίκτυα, όλοι οι άλλοι αναζητούν δουλειά. Μαρινάρετε σε αυτό για ένα λεπτό».—Robert Kiyosaki

«Το δίκτυό σας είναι η καθαρή σας αξία». —Porter Gale

«Αν δημιουργήσουμε δίκτυα με μόνη πρόθεση να πάρουμε κάτι, δεν θα πετύχουμε. Δεν μπορούμε να επιδιώξουμε τα οφέλη των δικτύων. τα οφέλη προκύπτουν από επενδύσεις σε ουσιαστικές δραστηριότητες και σχέσεις.» —Adam Grant

«Μιλήστε με ανθρώπους, ρωτήστε πώς τα κατάφεραν. ΔΙΚΤΥΟ! Όσο περισσότερους ανθρώπους θα γνωρίζετε τόσο περισσότερη βοήθεια θα μπορείτε να ζητήσετε και τόσο περισσότερες ιδέες θα έχετε. Οι συνδέσεις θα διευκολύνουν τη σύσταση και την ανάπτυξη της επιχείρησής σας».— Participant of the focus Groups

ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ/ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> - How to expand your professional network

<https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/07/04/10-lessons-for-entrepreneurs-on-building-trust/?sh=7f85f70b3a26> – How to Build entrepreneurial Trust

<http://pyk2.aalto.fi/ncsb2012/Aaltonen.pdf> - Report on obstacles of immigrant entrepreneurs

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-07-2019-0232/full/html> -

Immigrant entrepreneurs and community social capital: an exploration of motivations and agency

<https://www.ach.org.uk/sites/default/files/2021-03/Refugee%20and%20Migrant%20Entrepreneurship%20Rebuilding%20resilience%20post%20COVID-19.pdf> - Report on Refugee and Migrant Entrepreneurship: Rebuilding resilience post COVID-19

[file:///C:/Users/user/Downloads/FINAL_guidebook_Withcover_red_web%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/FINAL_guidebook_Withcover_red_web%20(4).pdf) – Report on Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship by European Commission

<https://www.solidaritynow.org/wp-content/uploads/2019/05/Greece-National-Report.pdf> - MIGRANT AND YOUTH SOCIAL INCLUSION THROUGH ENTREPRENEURSHIP NATIONAL REPORT