

**ΕΝΟΤΗΤΑ**

Κατανοήστε τη δέσμευση και τις προκλήσεις που συνεπάγεται η έναρξη μιας επιχείρησης

**ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ**

Μάλλον το έχετε ακούσει, ο δρόμος προς την επιχειρηματικότητα είναι γεμάτος εμπόδια. Αυτή η ενότητα είναι εδώ για να σας βοηθήσει να προβλέψετε όλες τις προκλήσεις που βρίσκονται μπροστά σας, ώστε να μπορείτε να τις ξεπεράσετε με προετοιμασία, να κατανοήσετε τι σημαίνει να είστε επιχειρηματίας και να συνειδητοποιήσετε ποιες σκληρές και μαλακές δεξιότητες θα χρειαστείτε για να επιτύχετε με επιτυχία τον στόχο σας.

**ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ**

## Εμφανιστείτε με ένα εξαιρετικό και μοναδικό προϊόν ή υπηρεσία

Εδώ είστε λοιπόν, γεμάτοι κίνητρα και φιλοδοξίες να ξεκινήσετε μια δική σας περιπέτεια, έτοιμοι να γίνετε επιτυχημένοι επιχειρηματίες, να ξεκινήσετε το καλύτερο επιχειρηματικό σχέδιο, να γίνετε λογιστής του εαυτού σας, να διαφημίσετε την εταιρεία σας και όλα αυτά τα συναρπαστικά καθήκοντα που συνεπάγεται η επιχειρηματικότητα.

Για μισό λεπτό. Υπάρχουν πολλές δεξιότητες και εργαλεία που πρέπει να έχετε για να είστε επιτυχημένος επιχειρηματίας, αλλά στον πυρήνα της επιχείρησής σας στη ρίζα της επιτυχίας σας, είναι το προϊόν, ή η υπηρεσία σας. Αυτό μπορεί να είναι αρκετά προφανές. Πως θα υπήρχε η επιχείρησή σας χωρίς να πουλήσετε κάτι; Λοιπόν, πολλοί μπορούν να κάνουν το λάθος να μπουν στον επιχειρηματικό κόσμο χωρίς να προσφέρουν ένα πειστικό προϊόν, ή υπηρεσία. Τότε, πως βρίσκεις την τέλεια ιδέα;

### ΕΞΤΡΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Βρείτε αυτό που θέλετε:** Αν πρόκειται να εργάζεστε μέρα νύχτα για χρόνια για να είστε το αφεντικό του εαυτού σας, σας αρέσει καλύτερα αυτό που κάνετε. Το πρώτο κλειδί της επιτυχίας είναι να βρείτε το πάθος σας και να δημιουργήσετε τη δουλειά σας σύμφωνα με αυτό που αγαπάτε. Θα είστε πολύ πιο πειστικοί για τους πελάτες σας εάν πιστεύετε με όλη σας την καρδιά στο έργο σας.
- **Βρείτε αυτό που θέλουν οι άλλοι:** Αφού βρείτε αυτό που θέλετε, μάθετε τι θέλουν ή τι δεν ξέρουν ακόμα οι άλλοι. Μην υποτιμάτε το τμήμα της προκαταρκτικής έρευνας της επιχείρησής σας. Πρέπει να γνωρίζετε την αγορά γύρω σας για να βεβαιωθείτε ότι οι άνθρωποι θα ενδιαφέρονται για την επιχείρησή σας. Ο νούμερο ένα λόγος για τον οποίο οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτυγχάνουν είναι η έλλειψη ζήτησης στην αγορά, γι' αυτό μελετήστε προσεκτικά την αγορά.
- **Μην αντιγράφετε άλλους:** Η αντιγραφή μιας υπάρχουσας επιχείρησης δεν είναι καλή ιδέα, επομένως ακόμα κι αν καταλήξετε να πουλάτε παρόμοια προϊόντα, προσφέρετε κάτι περισσότερο ή κάτι διαφορετικό από αυτό που υπάρχει ήδη στην αγορά. Καθορίστε τι θα έκανε το προϊόν σας μοναδικό. Όπως εξηγήσαμε στην προηγούμενη ενότητα, εάν αυτό που προσφέρει η επιχείρησή σας δεν είναι καινοτόμο, η επιτυχία σας δεν θα διαρκέσει πολύ.
- **Να είστε ακριβείς:** Τέλος, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, να έχετε μια σαφή ιδέα για το τι θα παρέχετε στους ανθρώπους. Κανείς δεν ξέρει καλύτερα από εσάς τι θέλετε να πουλήσετε, γι' αυτό να είστε έτοιμοι να μάθετε κάθε μικρή λεπτομέρεια για το προϊόν σας και να το παρουσιάσετε με συνοπτικό και λεπτομερή τρόπο.

## Έχοντας ισχυρό σχέδιο και όραμα για την επιχείρηση

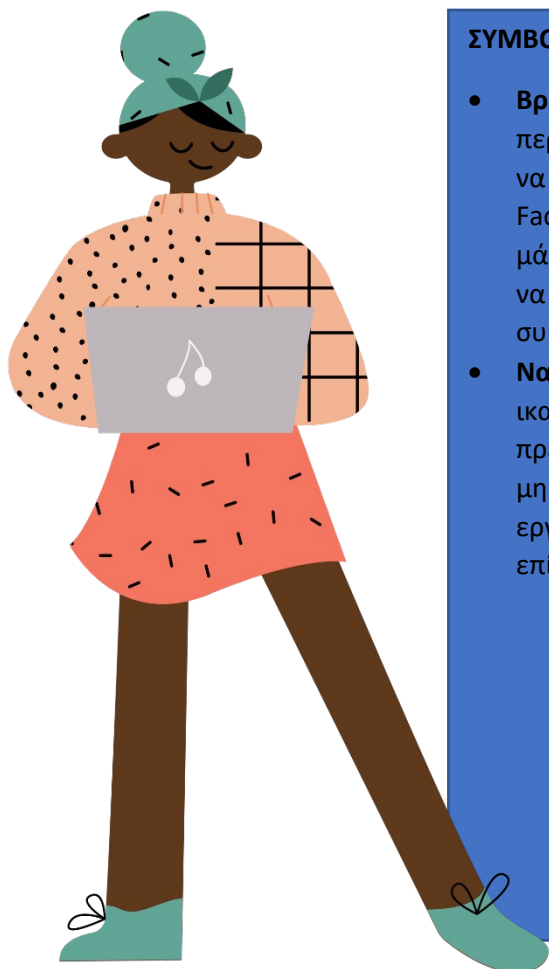
Τώρα που έχετε καταλήξει στην ιδέα σας, ξέρετε τι θέλετε να πουλήσετε ή ποια υπηρεσία θέλετε να παρέχετε, και είναι καιρός να φανταστείτε την επιχείρησή σας από το Α έως το Ω. Γράφοντας με όσο το δυνατόν περισσότερες λεπτομέρειες τι είναι η επιχείρησή σας, πώς θα λειτουργήσει και γιατί θα είναι επιτυχής θα σας βοηθήσει πρώτα να πειστείτε για τη βιωσιμότητα αυτού που αναλαμβάνετε, αλλά και να πείσετε τους επενδυτές.

#### ΕΞΤΡΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Έχετε ένα σαφές επιχειρηματικό σχέδιο:** Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένας οδικός χάρτης που καθορίζει τον πυρήνα της επιχείρησής σας, τον στόχο της και τον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζετε να τους πετύχετε. Εν ολίγοις, είναι το γερό θεμέλιο της επιχείρησής σας που σας βοηθά να συνειδητοποιήσετε τι πρέπει να κάνετε. Θα σας δώσουμε πιο λεπτομερή βοήθεια για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού σας σχεδίου στις Ενότητες 5 και 6, αλλά προς το

### Καλύψτε το κενό γνώσεων και δεξιοτήτων σας

Θα ανακαλύψετε ότι η επιχείρησή σας απαιτεί μια ποικιλία εργασιών που δεν είχατε σκεφτεί καν. Ηγεσία, διαχείριση, συγκέντρωση κεφαλαίων, χρηματοδότηση, μάρκετινγκ, ηλεκτρονικό εμπόριο, ανάπτυξη ιστού, ακόμη και βελτιστοποίηση μηχανών αναζήτησης και πολλά άλλα, η λίστα μπορεί να είναι τρομακτική. Αλλά μην φοβάστε!



#### ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Βρείτε συμβουλευτική:** Πολλοί άνθρωποι έχουν περάσει από τη διαδικασία πριν από εσάς και μπορούν να σας βοηθήσουν. Υπάρχουν πολλές ομάδες στο Facebook για επιχειρηματίες, διαδικτυακές πλατφόρμες μάθησης και επιχειρηματικά δίκτυα στα οποία μπορείτε να καταφύγετε για να λάβετε καθοδήγηση και συμβουλές.
- **Να είστε ευέλικτοι:** Και ακόμα κι αν είστε εξαιρετικά ικανός ρομποτικός μηχανικός με τριπλό πτυχίο, θα πρέπει να μάθετε μαλακές δεξιότητες όπως λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία, δημιουργικότητα και ομαδική εργασία. Οι διαδικτυακές πλατφόρμες εκμάθησης είναι επίσης εξαιρετικά μέρη για να μάθετε νέες δεξιότητες!

### Έχοντας επαρκή κεφάλαια και ταμειακές ροές

Εδώ έρχεται η ανησυχία N°1 για πολλούς επίδοξους επιχειρηματίες: τα χρήματα. Μπορεί να έχετε μια επαναστατική ιδέα, αλλά χωρίς χρήματα, δεν θα πάτε μακριά.



#### ΕΞΤΡΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Βρείτε δουλειά και εξοικονομήστε χρήματα:** Αυτό μπορεί να ακούγεται αντιφατικό όταν προσπαθείτε να ξεκινήσετε τη δική σας δραστηριότητα και να δημιουργήσετε το εισόδημά σας, αλλά πολλοί επιχειρηματίες ξεκίνησαν έχοντας μια δουλειά που τους επέτρεπε να εξοικονομήσουν χρήματα για τη δική τους επιχείρηση. Αυτή η δουλειά δεν χρειάζεται να είναι το απόλυτο πάθος σας, αρκεί να έχετε στο μυαλό τον στόχο σας και να δουλεύετε για τα χρήματα. Ταυτόχρονα, μπορείτε να αναπτύξετε την επιχειρηματική σας ιδέα και το δίκτυό σας, να αναζητήσετε επενδυτές και να στερεοποιήσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο.
- **Υποβάλετε αίτηση για κεφάλαια:** Εάν δεν μπορείτε να εξοικονομήσετε αρκετά ή δεν μπορείτε να βασιστείτε σε συνεργάτες που θα φέρουν το επαρκές ποσό για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας άνετα (κάτι που συμβαίνει συχνά), υπάρχουν πολλές ευκαιρίες χρηματοδότησης από διαφορετικούς φορείς. Θα βρείτε περισσότερες εξηγήσεις σχετικά με τον τρόπο πρόσβασης σε αυτά τα κεφάλαια στην Ενότητα 9.

## ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Expect unforeseen expenses:** Nothing ever goes exactly according to your plan and even if you thought you had anticipated all the possible difficulties, unforeseen challenges and expenses will pop up. It is important that you are financially and psychologically prepared to deal with impromptu spending such as taxes you did not calculate, loss of market share, unexpected resignation of your employees, debts from customers, mismanagement of the inventory, and other superfluous expenses.
- **Καθοδηγήστε την αναζήτηση σας αυτοπροσώπως:** Μιλήστε με άτομα για το έργο σας, γνωρίστε άτομα και γίνετε φίλοι μαζί τους προτού ρωτήσετε αν θα ενδιαφερθούν να συμμετάσχουν στην περιπέτεια σας. Μπορείτε επίσης να βρείτε εκδηλώσεις και συνέδρια νεοφυών επιχειρήσεων, οι πιθανότητες είναι ότι ακόμα κι αν δεν βρείτε τον μελλοντικό σας συνεργάτη, θα κάνετε χρήσιμες συνδέσεις.
- **Understand and manage your budget precisely:** We warned you earlier that you would need to learn new skills, and financial management is an important one. Managing a company's budget is slightly more complicated than managing your personal finances, so even if you have a tight budget, an accountant can save you a countless number of mistakes that could.
- **Χρησιμοποιήστε το Διαδίκτυο:** Εάν δεν έχετε χρόνο να ψάξετε, πολλοί ιστότοποι είναι αφιερωμένοι σε επιχειρηματίες που αναζητούν συνεργάτες. Οι ομάδες LinkedIn και Facebook είναι επίσης καλά σημεία για αυτό.
- **Εντοπίστε τις δεξιότητες που λείπουν:** Περιβάλλετε τον εαυτό σας με ανθρώπους από

## Συγκεντρώνοντας μια μεγάλη επιχειρηματική ομάδα

Μπορεί να είστε εσείς που σκέφτηκε την ιδέα και αυτή η επιχείρηση μπορεί να γίνει το παιδί σας, αλλά η ανάπτυξη της επιχείρησής σας θα είναι δύσκολη (σχεδόν αδύνατη) εάν το κάνετε εντελώς μόνοι. Ακόμα κι αν θέλετε να το κάνετε, δεν έχετε υπερδυνάμεις και δεν μπορείτε να κάνετε τα πάντα μόνοι σας όλη την ώρα. Είναι εντάξει να ζητήσετε βοήθεια και μάλλον νωρίτερα παρά αργότερα.

Εδώ δεν μιλάμε για υπαλλήλους (όχι ακόμα τουλάχιστον), αλλά για μια ομάδα που θα σας βοηθήσει να δημιουργήσετε ιδέες και να χτίσετε την επιχείρησή σας. Δείτε πως:

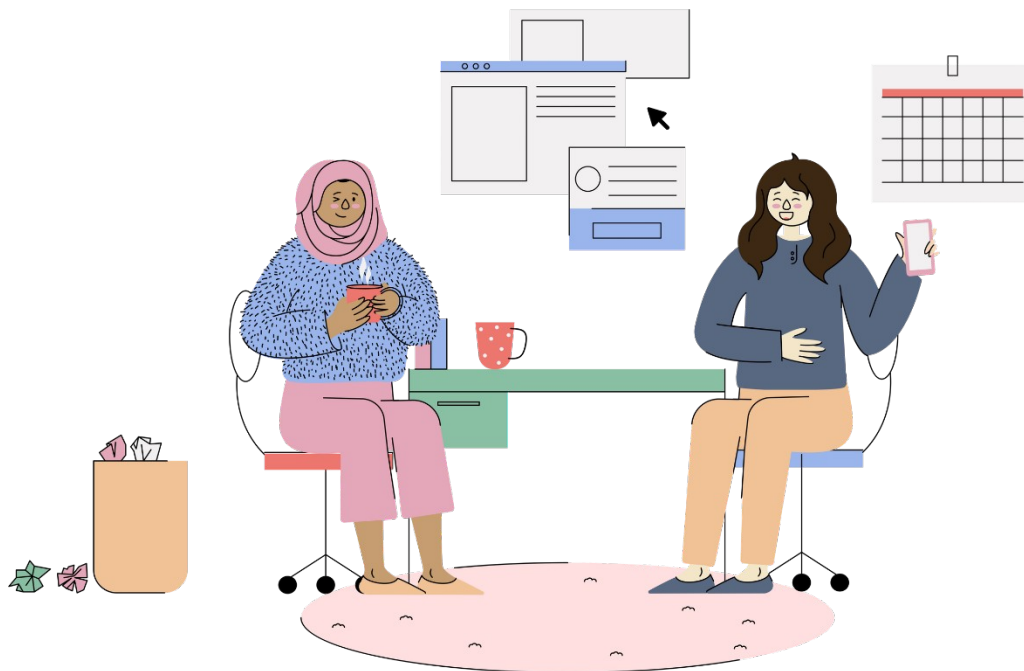


## Εύρεση αξιόπιστων υπαλλήλων

Και πάλι, είναι πολύ σπάνιο να δει κάποιος έναν επιχειρηματία να είναι επιτυχημένος χωρίς τη βοήθεια άλλων. Αυτή η σημαντική βοήθεια προέρχεται επίσης από άτομα που εργάζονται για εσάς. Ως νεοφερμένος, μπορεί να σας λείπει το δίκτυο για να βρείτε αφοσιωμένους υπαλλήλους και μπορεί να μην ξέρετε πώς να αναγνωρίσετε ένα καλό ταίριασμα. Ωστόσο, το να έχετε λάθος ομάδα μπορεί επίσης να κάνει το πλοίο σας να βυθιστεί, οπότε δώστε προσοχή σε αυτές τις

**ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ**

συμβουλές:



## Αποτελεσματικό μάρκετινγκ και μπράντινγκ της επιχείρησής σας

Το μάρκετινγκ ορίζεται ως η δράση προώθησης και πώλησης προϊόντων ή υπηρεσιών. Εάν θέλετε οι άνθρωποι να γνωρίζουν για την επιχείρησή σας και να αγοράσουν το προϊόν σας, χρειάζεστε μια σταθερή στρατηγική μάρκετινγκ. Το μάρκετινγκ συμβάλλει στη διατήρηση της φήμης της επιχείρησής σας, στην προσέλκυση πελατών, στην ενίσχυση των πωλήσεων και στην ανάπτυξη της επιχείρησής σας, επομένως δεν είναι έργο που πρέπει να υπονομευτεί. Μπορεί να έχετε ένα καταπληκτικό προϊόν, αλλά αν οι άνθρωποι δεν το γνωρίζουν και δεν το εμπιστεύονται, η επιχείρησή σας δεν θα επιτύχει την αναμενόμενη επιτυχία της.

Το μπράντινγκ είναι ένα κρίσιμο εργαλείο για την επίτευξη αυτής της επιτυχίας. Κατά την επωνυμία της επιχείρησής σας, της δίνετε ένα συγκεκριμένο σχέδιο και σύμβολο και ευρύτερα, μια ταυτότητα που θα διαμορφώσει την εμπειρία του πελάτη, την αντίληψη της επωνυμίας σας στο μυαλό των μετόχων σας και θα τους βοηθήσει να σας ξεχωρίσουν από τους ανταγωνιστές σας.

## ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Διαφημιστείτε από πρώιμο στάδιο**, ακόμη και πριν έχετε ένα τελικό προϊόν. Το μάρκετινγκ είναι κάτι που πρέπει να έχετε κατά νου ενώ αναπτύσσετε την επιχείρησή σας, αντί να εστιάσετε μόνο στη λειτουργία της επιχείρησής σας.
- **Χρησιμοποιήστε τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης**: Facebook, Instagram, Tweeter, LinkedIn, όλα είναι καταπληκτικές πλατφόρμες για να επικοινωνείτε αυτό που κάνετε.
- **Δημιουργήστε ελκυστικό περιεχόμενο**: δημοσιεύστε άρθρα σε ιστολόγια, δημιουργήστε βίντεο, φιλοξενήστε ή λάβετε συνέντευξη σε ένα podcast, δημοσιεύστε infographics.
- **Οργάνωση εκδηλώσεων**: Θα μπορούσατε να οργανώσετε μια διασκεδαστική εκδήλωση για να φέρετε πιθανούς πελάτες, ένα διαδικτυακό σεμινάριο για ένα θέμα που σχετίζεται με την επιχείρησή σας, μια συναυλία στον χώρο σας ή ένα δείπνο. Μπορείτε να είστε δημιουργικοί με το είδος της εκδήλωσης που θέλετε να φιλοξενήσετε, αλλά θυμηθείτε να διαφημίσετε επίσης την εκδήλωση για να την κάνετε επιτυχημένη.
- **Επικοινωνήστε με την πρεσβεία της χώρας σας**: Η επικύρωση από την πρεσβεία σας για το



## Παρακολουθώντας τις βιομηχανικές αλλαγές και τάσεις

Ζούμε σε μια διαρκώς εξελισσόμενη κοινωνία με μια συνεχώς μεταβαλλόμενη αγορά. Οι επιθυμίες και οι ανάγκες των πελατών δεν ήταν ίδιες χθες με σήμερα, και είναι ζωτικής σημασίας να παρακολουθείτε την εξέλιξη της αγοράς στην εργασία σας.

### ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Να είστε ευέλικτοι:** Να είστε έτοιμοι να κάνετε αλλαγές και να προσαρμοστείτε. Η επιχείρησή σας πιθανότατα δεν θα είναι ακριβώς όπως την είχατε φανταστεί γιατί πολλά πράγματα είναι εκτός ελέγχου σας.
- **Ακούστε προσεκτικά τους πελάτες σας:** Η επιχείρησή σας εξαρτάται από αυτούς, επομένως ζητήστε ανατροφοδότηση, μιλήστε με τους πελάτες για το τι θέλουν και τι χρειάζονται.
- **Προσλάβετε προοδευτικούς υπαλλήλους:** Μπορεί να μην βλέπετε όλες τις νέες τάσεις, αλλά οι προοδευτικοί υπάλληλοί σας θα το κάνουν. Βρείτε φιλόδοξους ανθρώπους που μοιράζονται το όραμά σας και θα εξασφαλίσουν το μέλλον της εταιρείας σας.
- **Προσλάβετε έναν σύμβουλο:** Εάν πιστεύετε ότι η εταιρεία σας πρέπει να υποστεί κάποιες αλλαγές, αλλά δεν ξέρετε από πού να ξεκινήσετε και πώς να το κάνετε, ορισμένοι ειδικοί στα θέματα μπορούν να συμβαδίσουν με την εποχή.

## Διαχείριση ισορροπίας επαγγελματικής και προσωπικής ζωής

Όταν διαχειρίζεστε την εταιρεία σας, εσείς αποφασίζετε για τις ώρες, κανείς δεν θα σας πει να ξεκινήσετε ή να σταματήσετε να εργάζεστε κάποια συγκεκριμένη ώρα. Είναι εύκολο να πέσετε στην παγίδα του να είστε πάντα συνδεδεμένοι και διαθέσιμοι χωρίς να παίρνετε χρόνο για παύση. Το να θέλετε να κάνετε πολλά είναι μια απειλή για την ψυχική σας υγεία και είναι επικίνδυνο γιατί αν εξουθενωθείτε, η επιχείρησή σας θα υποστεί τις συνέπειες, όντας εσείς ο εγκέφαλος και ο διευθυντής.



#### ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- **Κάντε τακτικές παύσεις:** Το να περνάτε χρόνο με την οικογένειά σας και να κοιμάστε συχνά θεωρούνται δεδομένα, αλλά σας δίνουν την ψυχική ισορροπία που χρειάζεστε για να ηγηθείτε της επιχείρησής σας χωρίς να τρελαθείτε και να τα παρατήσετε. Πάρτε διαλείμματα, ρεπό, ασκηθείτε για να ξεδέψετε και να ανακτήσετε νέα ενέργεια, αλλά προγραμματίστε πράγματα στο εβδομαδιαίο σας πρόγραμμα που δεν σχετίζονται με τη δουλειά.
- **Αναθέστε την εργασία:** Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, η εύρεση μιας επιχειρηματικής ομάδας και υπαλλήλων που μπορείτε να εμπιστευτείτε είναι ζωτικής σημασίας. Μπορεί να μην είναι εύκολο να αφήσετε τους ανθρώπους να κάνουν πράγματα για εσάς όταν έχετε μια συγκεκριμένη ιδέα για το πώς πρέπει να γίνονται τα πράγματα, αλλά θα πρέπει να συμβιβαστείτε με αυτό.
- **Να είστε οργανωμένοι:** Το να είστε οργανωμένοι είναι αυτό που θα σας επιτρέψει να αφιερώσετε λίγο χρόνο για να κάνετε μια άλλη δραστηριότητα που αγαπάτε χωρίς να σκέφτεστε την επιχείρησή σας.

#### ΟΔΗΓΙΕΣ/ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Το καταλάβετε, το να είναι κανείς επιχειρηματίας δεν είναι για τους φοβισμένους και χωρίς κίνητρα. Η δημιουργία της δικής σας δραστηριότητας και η δημιουργία του δικού σας εισοδήματος είναι εξαιρετικά ικανοποιητική, ενώ ταυτόχρονα εξαντλεί ενέργεια. Ως επιχειρηματίας, πιθανότατα θα εργάζεστε περισσότερο και θα έχετε περισσότερες ευθύνες από

ό,τι όταν εργαζόσασταν σε μια εταιρεία.

Η τελευταία συμβουλή που έχουμε για εσάς είναι να **διατηρήσετε μια θετική στάση**, ακόμα και όταν τα πράγματα γίνονται περίπλοκα και απογοητευτικά. Η οικοδόμηση της επιχείρησής σας είναι ένα ταξίδι και όποιες προκλήσεις θα αντιμετωπίσετε είναι μέρος της διαδικασίας, επομένως επικεντρωθείτε στη λύση και όχι στο πρόβλημα και περιτριγυριστείτε με αισιόδοξους ανθρώπους. Μην ασκείτε υπερβολική πίεση στον εαυτό σας, δεν χρειάζεται να φέρετε επανάσταση στον κόσμο με την επιχείρησή σας, το πιο σημαντικό είναι να αγαπάτε αυτό που κάνετε!

10 τρόποι με τους οποίους οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες λύνουν τις προκλήσεις:

1. Να είστε δημιουργικοί
2. Να είστε οργανωμένοι
3. Να είστε περίεργοι και πρόθυμοι να μάθετε
4. Να είστε πάνω από τον προϋπολογισμό τους
5. Να ομαδοποιείτε
6. Να χτίζετε εμπιστοσύνη
7. Να μιλάτε για τις επιχειρήσεις τους
8. Προσαρμογή
9. Ανάθεση
10. Επιμονή

«Η πώληση δεν είναι μια πιεστική, φαλλοκρατική πράξη που τα παίρνει ο νικητής. Είναι μια πειθαρχία που καθοδηγείται από την ενσυναίσθηση, καθοδηγείται από διαδικασίες και απαιτεί γνώση. Επειδή, τελικά, οι άνθρωποι αγοράζουν από τους ανθρώπους». Σουμποτρο Μπάγκσι, Συνιδρυτής της Mindtree

«Πρέπει να βλέπεις την αποτυχία ως αρχή και μέση, αλλά ποτέ μην τη διασκεδάσεις ως τέλος». Τζέσικα Χέριν, ιδρυτής, και CEO της Stella & Dot

«Πρέπει να είσαι καλός στο να παραχωρείς τον έλεγχο και να μην παίρνεις τα πράγματα προσωπικά. Ακόμη και έμπειροι επιχειρηματίες έχουν δυσκολευτεί με αυτό. Νομίζω ότι είναι να μην παίρνεις προσωπικά τις αποτυχίες και επίσης να μην παίρνεις τις επιτυχίες προσωπικά.» Λέιλα Τζάνα, Ιδρυτής της Samasource and LXMI

«Αν ξεκινάς κάτι μόνος σου, καλύτερα να το έχεις πάθος, γιατί είναι σκληρή δουλειά». Σάλι Κρόουτσεκ, Συνιδρυτής της Ellevest

«Το πάθος, η δημιουργικότητα και η ανθεκτικότητα είναι οι πιο κρίσιμες δεξιότητες στην επιχείρηση. Εάν τις έχετε, είστε έτοιμοι να ξεκινήσετε το ταξίδι.» Τζο Μαλόουν, ιδρυτής της Jo Malone

#### ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ/ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

<https://www.indeed.jobs/> - Indeed  
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - Glassdoor  
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - EURES  
<https://www.jobindex.dk/?lang=en> – Jobindex  
<https://international.kk.dk/bhc> - Business House Copenhagen  
<https://www.udemy.com/fr/> - Udemy  
<https://fr.coursera.org/> - Coursera  
<https://www.edx.org/> - edx