

ΕΝΟΤΗΤΑ

Αναζητώντας κίνητρα και καινοτομία

ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

Ο ρόλος των κινήτρων στην επιχειρηματικότητα είναι σημαντικός. Βοηθά στη διαμόρφωση νεοσύστατων επιχειρήσεων από τα πολύ πρώιμα στάδια και μπορεί να έχει αντίκτυπο στη διατήρηση της ανάπτυξης και των δυνατοτήτων στο μέλλον. Αλλά μόνο με κίνητρα, ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να επιτύχει στην επιχείρησή του, πρέπει να ξέρει πώς να καινοτομεί, να προσφέρει καλύτερο προϊόν ή υπηρεσία στον πελάτη από τους ανταγωνιστές του. Σε αυτήν την ενότητα, θα προσδιορίσετε ποια είναι τα κίνητρά σας και θα σας παρουσιάσουμε ορισμένα εργαλεία για να βελτιώσετε την ικανότητά σας για καινοτομία.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

Το κίνητρο είναι βασικό στοιχείο κατά την έναρξη μιας επιχείρησης

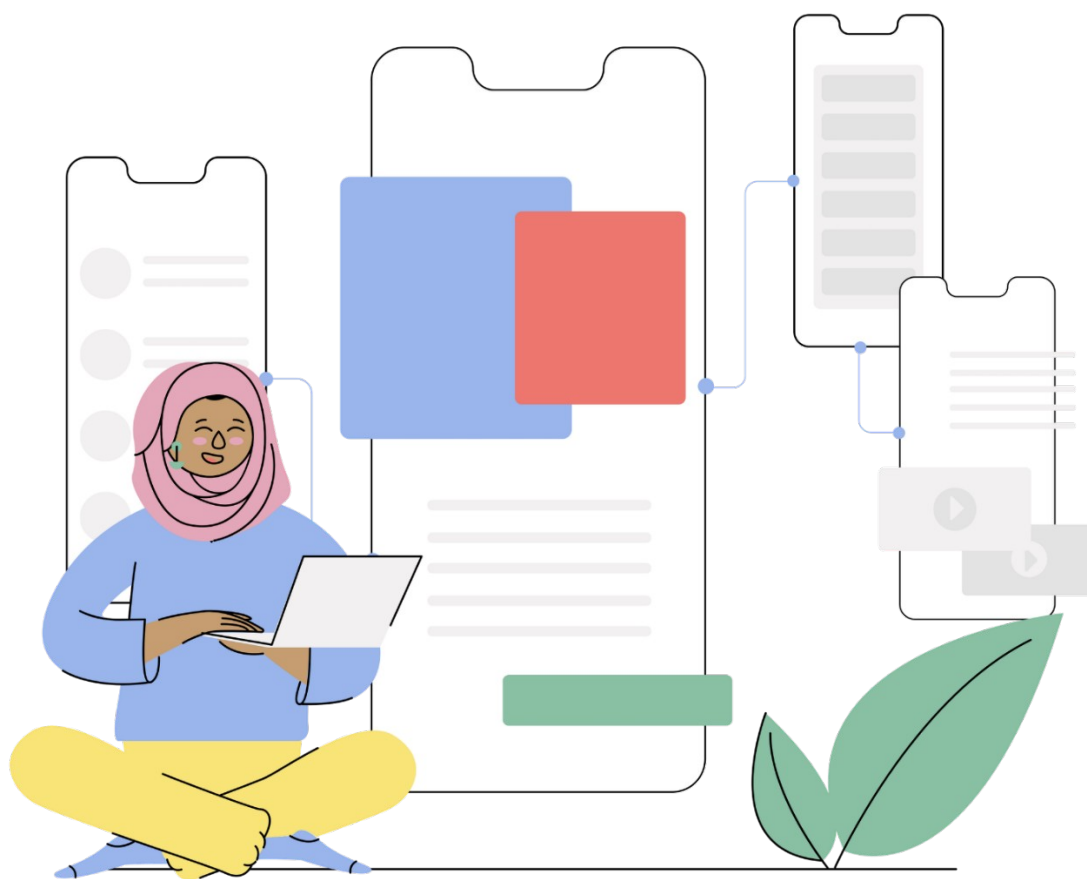
Η επιχειρηματικότητα συμβαδίζει με την επιμονή και τη δέσμευση. Οι επιχειρηματίες ξεκινούν τα έργα τους με πάθος και ενθουσιασμό και τα καταφέρνουν αν μπορούν να πείσουν τους άλλους για την αξία των ιδεών τους. Βασικός παράγοντας για τη διατήρηση της ορμής του έργου και της δημιουργικότητας είναι τα κίνητρα, τα οποία είναι απαραίτητα για την τελική επιτυχία του επιχειρηματία.

Γιατί είναι σημαντικό το κίνητρο;

Αυτό που ονομάζουμε «κίνητρο» είναι οι λόγοι που μας ενθαρρύνουν να συνεχίσουμε να προσπαθούμε και να εργαζόμαστε. Όταν τα πράγματα γίνονται περίπλοκα, τα κίνητρά μας μας δίνουν ελπίδα, διαύγεια και μας ενθαρρύνουν να αντιμετωπίσουμε τις δυσκολίες. Έτσι, τη στιγμή της ανάληψης, βασίζεται στο να έχουμε ένα «γιατί», ένα κίνητρο που μας κάνει να προχωράμε μπροστά.

Επιπλέον, οι επιχειρηματίες πρέπει να διατηρήσουν τα κίνητρά τους και να τα εκμεταλλευτούν για να παρακινήσουν άλλους: πιθανούς πελάτες, επενδυτές, προμηθευτές και εργαζόμενους, που πρέπει να είναι ενθουσιασμένοι με το έργο τους.

Για όλους αυτούς τους λόγους, το κίνητρο είναι σημαντικό όταν ξεκινάτε οποιοδήποτε έργο, το να έχετε μια καλή ιδέα δεν είναι το παν...αυτή η «καλή ιδέα» πρέπει να σας παρακινεί.



Ποιες είναι οι κινητήριες επιρροές στην επιχειρηματικότητα;

Κάθε επιχειρηματίας είναι διαφορετικός, επομένως, οι πτυχές που μπορούν να παρακινήσουν έναν επιχειρηματία είναι επίσης αρκετά διαφορετικές. Ακολουθούν ορισμένοι παράγοντες που μπορούν να παρακινήσουν έναν επιχειρηματία, όχι μόνο να ξεκινήσει την επιχείρησή του, αλλά και να συνεχίσει όταν είναι δύσκολο.

- **Περισσότερη ελευθερία:**

Η επιχειρηματικότητα συχνά απευθύνεται σε ανθρώπους που θέλουν να εργαστούν για τον εαυτό τους. Είτε επειδή δεν θέλουν να λογοδοτούν στους ανωτέρους τους είτε επειδή θέλουν να αποφασίζουν τις ώρες τους, η επιχειρηματικότητα δίνει περισσότερη ελευθερία και ευελιξία όσον αφορά την εργασία. Ωστόσο, υπάρχει μια εγγενής ένταση στην επιχειρηματικότητα, καθώς πολλοί άγνωστοι παράγοντες περιβάλλουν την επιτυχία της νέας εταιρείας μετά την κυκλοφορία της: Θα πετύχει η επιχείρηση; Θα έχω τα κέρδη που περίμενα; Θα ξέρω πώς να ξεπεράσω τους ανταγωνιστές μου;

- **Μεγαλύτερο εισόδημα**

Μερικοί εργαζόμενοι πιστεύουν ότι όλη η προσπάθεια που καταβάλλουν στην εργασία τους συμβάλλει στην αύξηση του πλούτου από τον εργοδότη. Αν και ως εργαζόμενοι λαμβάνουν μισθό για την εργασία τους, αυτός ο μισθός είναι περιορισμένος, αν τον συγκρίνουμε με τα χρήματα

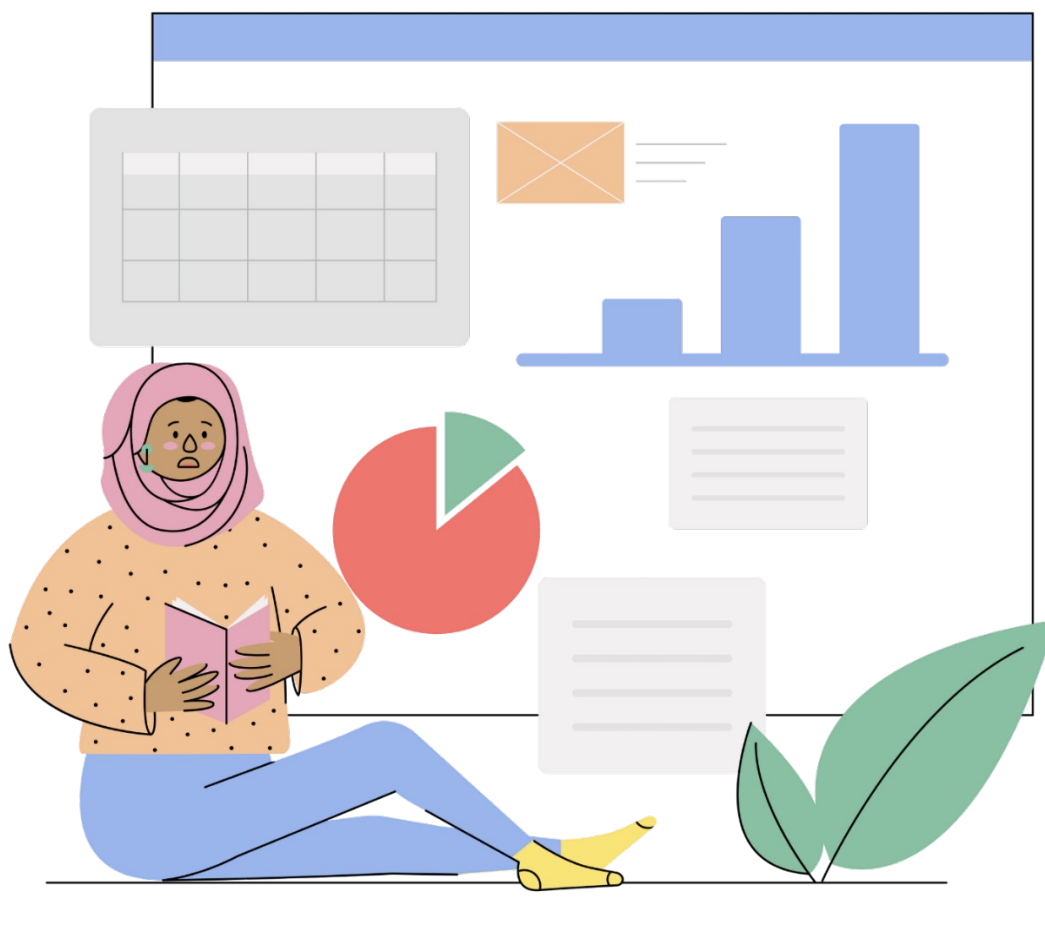
που μπορεί να πάρει ο εργοδότης. Η επιχειρηματικότητα φέρνει μαζί της τη δυνατότητα να αυξήσετε τα κέρδη σας με την πάροδο του χρόνου.

- **Μεγαλύτερη επιρροή**

Ως υπάλληλος, μπορεί να μην συμφωνείτε με την κατεύθυνση που ακολουθεί η εταιρεία στην οποία εργάζεστε ή θα θέλατε να συμμετέχετε στις αποφάσεις. Η επιθυμία να έχουν μεγαλύτερη επιρροή στην ανάπτυξη ενός προϊόντος, το μάρκετινγκ ή τους πελάτες είναι ένα σημαντικό κίνητρο για μερικούς ανθρώπους να αποφασίσουν να σταματήσουν να είναι υπάλληλοι και να ξεκινήσουν τη δική τους εταιρεία ή σειρά προϊόντων. Μπορεί επίσης να απευθύνεται σε άτομα που θέλουν να έχουν διαρκή αντίκτυπο ή κληρονομιά σε έναν κλάδο, καθώς η ίδρυση μιας εταιρείας τους ξεχωρίζει.

- **Διαχείριση και δημιουργικότητα**

Πολλοί επιχειρηματίες έχουν μια ιδέα που θέλουν να μοιραστούν με τον κόσμο ή που πιστεύουν ότι θα μπορούσε να επηρεάσει θετικά την κοινωνία. Ένα από τα κίνητρα που ωθεί πολλούς ανθρώπους να αναλάβουν την επιχειρηματικότητα είναι να έχουν τον έλεγχο του προϊόντος και να είναι σε θέση να απελευθερώσουν τη δημιουργικότητά τους.



Νιώθετε αποθαρρημένος; 5 συμβουλές για να ανακτήσετε κίνητρο:

1. Ελαχιστοποιήστε την επαφή με αρνητικούς ανθρώπους: αυτό δεν είναι πάντα δυνατό, αλλά κάντε το όποτε μπορείτε. Τουλάχιστον, κάντε το για μικρό χρονικό διάστημα. Σίγουρα έχετε συναντήσει ανθρώπους που παραπονιούνται για τα πάντα. Μείνετε μακριά τους όσο προσπαθείτε να ανακτήσετε τη διάθεσή σας.

2. Περάστε περισσότερο χρόνο με τους ανθρώπους που σας επαναφορτίζουν: λένε ότι γίνεστε τα πέντε ή έξι άτομα με τα οποία συνδέεστε περισσότερο. Προσπαθήστε να συνδεθείτε με ανθρώπους που σας ωθούν να γίνετε καλύτεροι σε όλους τους τομείς της ζωής σας.

3. Διαβάστε/άκουσε/κοίτα θετικά πράγματα: αν νιώθεις απογοητευμένος, διάβασε ένα θετικό βιβλίο. Ακούστε ένα ηχητικό βιβλίο ή ένα podcast με ένα θετικό μήνυμα. Δείτε μια ταινία που σας κάνει να γελάτε. Περιβάλλετε τον εαυτό σας με πράγματα που σας επηρεάζουν θετικά. Ενσωματώστε αυτά τα μηνύματα στη ζωή σας όσο περισσότερο μπορείτε.

4. Μάθετε να βάζετε προτεραιότητες: δώστε προτεραιότητα στα πράγματα που πρέπει και θέλετε να κάνετε. Κάνε μία λίστα.

5. Ένα βήμα τη φορά: πάρτε τη λίστα που έχετε δημιουργήσει και αντιμετωπίζετε την κάθε μέρα. Αν δεσμευτείτε να το κάνετε, θα εκπλαγείτε με το πόσα μπορείτε να πετύχετε. Όσο περισσότερα κάνετε, τόσο καλύτερα θα αισθάνεστε. Αυτό θα τροφοδοτήσει το κίνητρό σας.

Μπορείτε να κάνετε πολλά περισσότερα για να δημιουργήσετε κίνητρα, αλλά αυτή η λίστα είναι μια καλή αρχή. Επίσης, να έχετε κατά νου: εάν τα επίπεδα κινήτρων σας είναι χαμηλά, είναι πάντα χρήσιμο να προσπαθείτε να ξεφύγετε από το κουτί, δηλαδή την καθημερινή ρουτίνα, και να προσπαθήσετε να οπτικοποιήσετε ολόκληρη την εικόνα. Αναρωτηθείτε: γιατί κάνετε αυτό που κάνετε; Επιτρέψτε στον εαυτό σας να ενθαρρύνεται από ένα μεγαλύτερο όραμα των πραγμάτων και αφήστε τους στόχους σας να σας οδηγήσουν.

Ανακτήστε την ψευδαίσθηση για το επιχειρηματικό σας έργο:

Ο δρόμος του επιχειρηματία είναι γεμάτος σκαμπανεβάσματα. Μερικές φορές μπορεί να περάσει μια περίοδος με λιγότερα κίνητρα ή μπορεί να χάσει τον ενθουσιασμό του να προσπαθεί να προωθή τις επιχειρήσεις.

Είναι φυσιολογικό να χάνουμε τα κίνητρα για το επιχειρηματικό σχέδιο κάποια στιγμή. Όταν το κυνηγάτε για χρόνια, η ενέργεια που ξεχειλίζει όταν ξεκινούσατε το έργο σας έχει εξαντληθεί. Επιπλέον, μπορεί να έχουν εμφανιστεί και άλλοι λόγοι που έχουν κάνει τα πνεύματα να παραπαίνουν. Για παράδειγμα, η έλλειψη καλών αποτελεσμάτων, η στασιμότητα, το αίσθημα μοναξιάς, η κούραση, το να κάνετε την επιχειρηματικότητά σας συμβατή με τη δουλειά σας ή αλλαγές στην προσωπική σας ζωή.

Τα συμπτώματα της απώλειας του ενθουσιασμού για την εταιρεία σας είναι εμφανή: αποθάρρυνση, έλλειψη κινήτρων, έλλειψη ενέργειας ... καθώς και αίσθημα μπλοκαρίσματος, μικρή δημιουργικότητα ή εγκατάλειψη στόχων με την πρώτη αλλαγή. Αυτή η απώλεια ψευδαίσθησης μπορεί επίσης να επηρεάσει άλλους τομείς της ζωής. Είναι πιθανό εάν βρίσκεστε σε αυτήν την κατάσταση, να αισθάνεστε πιο οζύθυμοι ή με μια γενική έλλειψη ψευδαίσθησης.

Έτσι, για να ανακτήσετε την ψευδαίσθηση για το επιχειρηματικό σας έργο, σας προτείνουμε να

ακολουθήσετε τα ακόλουθα βήματα:

1. Αναλύστε και κατανοήστε τι σας συμβαίνει:

Μόλις αντιληφθείτε την απώλεια κινήτρων σας, το επόμενο βήμα είναι να αναζητήσετε τους λόγους που σας οδήγησαν σε αυτό το σημείο. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, οι αιτίες μπορεί να είναι πολλές. Ίσως επενδύετε πολλή προσπάθεια για να έχετε λίγα αποτελέσματα και εξαντλείτε τον εαυτό σας. Ίσως χρειάζεστε νέες προκλήσεις ή ένα διάλειμμα. Ή ίσως έχετε μια σοβαρή υπερφόρτωση εργασίας που σας προκαλεί μεγάλο άγχος.

Πρόκειται για τον εντοπισμό του προβλήματος και τη γνώση του τι πάει στραβά. Μπορείτε να κάνετε μερικές ερωτήσεις στον εαυτό σας για να το αναλύσετε: Τι ενθουσιάσατε όταν ξεκινήσατε το έργο σας; Τι έχει αλλάξει; Γιατί είχατε μια ψευδαίσθηση πριν και τώρα δεν έχετε; Τι σας ενδιαφέρει; Τι χρειάζεται να αλλάξετε;

Η ανάλυση των αιτιών θα σας επιτρέψει να κατανοήσετε τους λόγους και έτσι να βρείτε λύσεις για καθένα από αυτά.

2. Θέλετε πραγματικά να ανακτήσετε την ψευδαίσθηση για το επιχειρηματικό σας έργο;

Αφού αναλύσετε τις αιτίες, μπορεί να διαπιστώσετε ότι είναι πολύ ισχυρές για εσάς και ότι δεν υπάρχουν πιθανές λύσεις. Ίσως συνειδητοποιήσετε ότι δεν θέλετε να ανακτήσετε την ψευδαίσθηση για το έργο σας και αυτό που χρειάζεστε είναι μια αλλαγή ζωής.

Αν ναι, δεν συμβαίνει τίποτα, το σημαντικό είναι να το έχεις ανακαλύψει. Η ζωή είναι συνεχής αλλαγή και τα κίνητρα και οι ανησυχίες μας μεταμορφώνονται μαζί μας. Ίσως η πορεία σας από εδώ και πέρα να είναι αλλού και πρέπει να βάλετε ένα τέλος στο έργο σας.

3. Μην εξιδανικεύετε την ψευδαίσθηση:

Η ζωή του επιχειρηματία είναι γεμάτη σκαμπανεβάσματα. Ακόμα και η καθημερινή ζωή μπορεί να μοιάζει με τρενάκι του λούνα παρκ. Αυτό είναι σημαντικό να το έχετε πάντα κατά νου. Αφού δεν είναι δυνατόν να έχουμε το 100% του χρόνου μας με την ψευδαίσθηση πλήρως φορτωμένη. Επιπλέον, δεν θα λατρεύετε τα πάντα, αφού πάντα υπάρχουν εργασίες που είναι πιο κουραστικές αλλά απαραίτητες για την παρέα. Ωστόσο, εξισορροπώντας θετικά και αρνητικά συναισθήματα, θα πρέπει κανείς να κλίνει υπέρ του πρώτου.

4. Θυμηθείτε γιατί ξεκινήσατε:

Σταματήστε και σκεφτείτε γιατί αποφασίσατε να το αναλάβετε και γιατί το κάνατε με αυτό το έργο. Σκεφτείτε επίσης αν αυτοί οι λόγοι εξακολουθούν να ισχύουν για εσάς και αν συνεχίζουν να σας γεμίζουν. Και, στις εναλλακτικές που πρέπει να αναλάβετε και αν θα σας παρακινούσαν περισσότερο. Μην φοβάστε να ανακαλύψετε ότι αυτό που κάνετε αυτή τη στιγμή δεν είναι η καλύτερη επιλογή για εσάς.

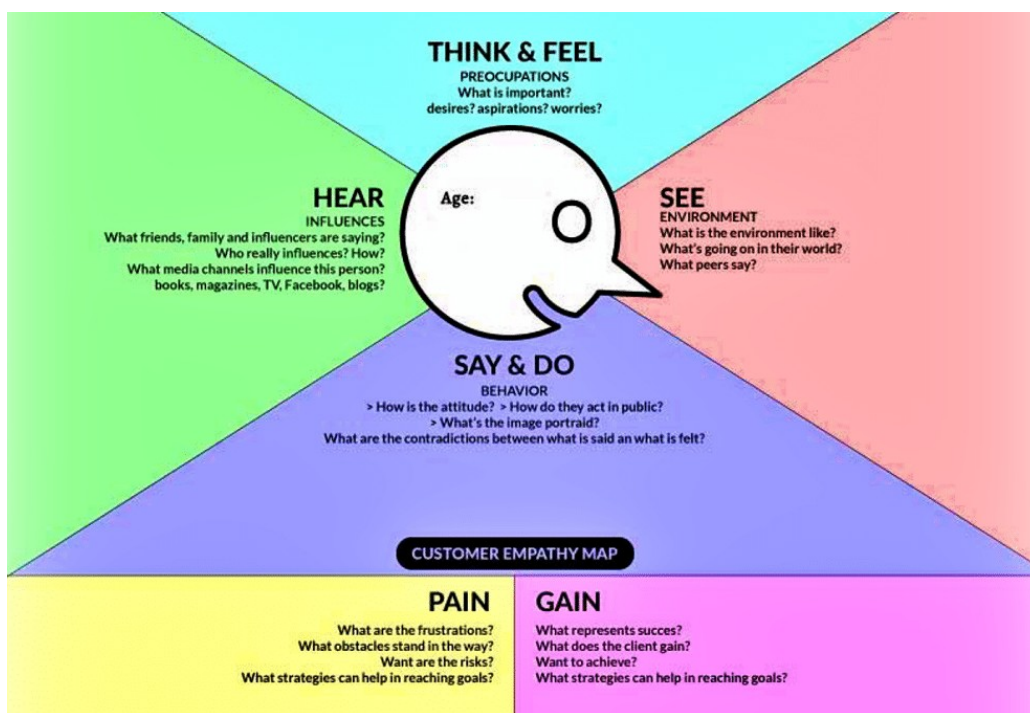
Το να θυμόμαστε γιατί ξεκινήσαμε συχνά επαναφέρει τα συναισθήματα που είχαμε τότε. Από καιρό σε καιρό, καλό είναι να κοιτάμε πίσω για να ανανεώνουμε το γιατί. Με αυτό, η ψευδαίσθηση και το κίνητρο να συνεχίσουμε να αναπτύσσουμε το έργο μας επιστρέφουν.

Γνωρίστε τα κίνητρα των μελλοντικών πελατών και πελατών σας

Ο χάρτης ενσυναίσθησης σας επιτρέπει να δημιουργήσετε μια βαθύτερη κατανόηση των κινήτρων κάποιου και του γιατί. Στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας, θα μπορούσε να σας επιτρέψει να γνωρίσετε τους μελλοντικούς πελάτες σας σε βάθος, ώστε να μπορείτε να σχεδιάσετε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας λαμβάνοντας υπόψη τον τρόπο ζωής τους.

Με αυτό το εργαλείο, μπορείτε να συγκεντρώσετε πληροφορίες σχετικά με την πιθανή ομάδα-στόχο. Σας βοηθά να ταξινομήσετε τις πληροφορίες και να εντοπίσετε αντιφάσεις. Οι διάφορες ερωτήσεις δίνουν πληροφορίες για τις υποκείμενες ανάγκες των ανθρώπων και βοηθούν στην εξήγηση της συμπεριφοράς. More information:

- [Δημιουργήστε ένα χάρτη ενσυναίσθησης πελάτων σε 6 εύκολα βήματα](#)
- [Χάρτης ενσυναίσθησης](#)



Εντοπισμός του κενού στην αγορά – γίνετε καινοτόμοι!

Κατά την ανάπτυξη ενός νέου προϊόντος ή υπηρεσίας, είναι σημαντικό να αξιολογήσετε ποια ανάγκη θα καλύψει και τι προσφέρουν οι ανταγωνιστές σας. Αυτό το λεγόμενο **κενό στην αγορά** θα μπορούσε να είναι η διαφορά μεταξύ μιας εκπληκτικής κυκλοφορίας προϊόντος ή ενός εξίσου εντυπωσιακού προϊόντος.

Και τι θα λέγατε για την **καινοτομία**; Καθώς η καινοτομία είναι ένα από τα βασικά στοιχεία της επιχειρηματικής δραστηριότητας, καθώς ο επιχειρηματίας καινοτομεί εισάγοντας ιδέες ή βελτιώνοντας προϊόντα και υπηρεσίες, ενσωματώνοντας νέες τεχνολογίες, διαδικασίες παραγωγής, πρακτικές εργασίας ή τρόπους επιχειρηματικής δραστηριότητας, σας

προσκαλούμε να πραγματοποιήσετε οποιαδήποτε από αυτές δραστηριότητες, που θα σας βοηθήσουν να είστε πιο καινοτόμοι:

1. Mash-up καινοτομία:

Τα Mashups είναι μια μέθοδος συλλογικής δημιουργίας ιδεών στην οποία οι συμμετέχοντες καταλήγουν σε καινοτόμες ιδέες συνδυάζοντας διαφορετικά στοιχεία μεταξύ τους. Σε ένα πρώτο βήμα, οι συμμετέχοντες κάνουν καταιγισμό ιδεών γύρω από διαφορετικούς τομείς, όπως οι τεχνολογίες, οι ανθρώπινες ανάγκες και οι υπάρχουσες υπηρεσίες. Σε ένα δεύτερο βήμα, συνδυάζουν γρήγορα στοιχεία από αυτές τις περιοχές για να δημιουργήσουν νέες, διασκεδαστικές και καινοτόμες ιδέες. Τα Mashups δείχνουν πόσο γρήγορο και εύκολο μπορεί να είναι να βρεις καινοτόμες ιδέες.

Στόχος: δείξετε πόσο γρήγορο και εύκολο μπορεί να είναι να βρείτε καινοτόμες ιδέες.

Περισσότερες πληροφορίες: <https://www.sessionlab.com/methods/mash-up-innovation>

2. Ανάπτυξη ιδεών και σχεδίου:

Η ανάπτυξη ιδεών και ιδεών είναι μια διαδικασία για τις ομάδες να εργαστούν δημιουργικά και συνεργατικά για να δημιουργήσουν δημιουργικές ιδέες. Είναι μια γενική προσέγγιση που μπορεί να προσαρμοστεί και να προσαρμοστεί ώστε να ταιριάζει σε πολλά διαφορετικά σενάρια. Περιλαμβάνει βασικές αρχές για τη δημιουργία ιδεών και πολλά βήματα για να συνεργαστούν οι ομάδες. Περιλαμβάνει επίσης βήματα για την επιλογή και την ανάπτυξη ιδεών.

Στόχος: Να εργαστείτε δημιουργικά και συνεργατικά για να παράξετε δημιουργικές ιδέες

Περισσότερες πληροφορίες: <https://www.sessionlab.com/methods/idea-concept-development>

3. Σκίτσο τεσσάρων βημάτων:

Το σκίτσο τεσσάρων βημάτων είναι μια άσκηση που βοηθά τους ανθρώπους να δημιουργήσουν καλά διαμορφωμένες έννοιες μέσω μιας δομημένης διαδικασίας που περιλαμβάνει:

1. **Ελέγξτε** τις βασικές πληροφορίες,
2. **Ξεκινήστε** τη σχεδίαση σε χαρτί,
3. Εξετάστε πολλαπλές **παραλλαγές**,
4. **Δημιουργήστε** μία λεπτομερή λύση.

Αυτή η άσκηση προηγείται από ένα σύνολο άλλων δραστηριοτήτων που επιτρέπουν στην ομάδα να ξεκαθαρίσει την πρόκληση που θέλει να λύσει.

Περισσότερες πληροφορίες: <https://www.sessionlab.com/methods/four-step-sketch>

Από την άλλη πλευρά, εάν γνωρίζετε τα προβλήματα που έχουν οι πελάτες σας και θέλετε να μάθετε πώς να τα λύσετε, η τεχνική της σχεδιαστικής σκέψης μπορεί επίσης να σας βοηθήσει. Στην ενότητα «εργαλεία», μπορείτε να βρείτε μερικούς πόρους σχετικά με τη σχεδιαστική σκέψη.



ΟΔΗΓΙΕΣ/ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- Διατηρώντας τα κίνητρά σας, θα τα εκμεταλλευτείτε και θα αρχίσετε να παρακινείτε άλλους: πιθανούς πελάτες, επενδυτές, προμηθευτές και εργαζόμενους.
- Προσπαθήστε να αφιερώνετε περισσότερο χρόνο με τα άτομα που σας βοηθούν να αναδείξετε το καλύτερο μέσα σας, αποφύγετε τους αρνητικούς ανθρώπους!
- Χρησιμοποιώντας τον χάρτη ενσυναίσθησης, θα γνωρίσετε τους μελλοντικούς πελάτες σας πιο βαθιά, ώστε να μπορείτε να σχεδιάσετε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας λαμβάνοντας υπόψη τον τρόπο ζωής τους, κάτι που θα κάνετε πιο επιτυχημένο.
- Μην ξεχνάτε τους λόγους που σας οδήγησαν να αναλάβετε αυτό το έργο, αυτοί είναι που θα σας βοηθήσουν να συνεχίσετε όταν εμφανιστούν δυσκολίες!
- Μάθετε μια δραστηριότητα ή μια μεθοδολογία που σας βοηθά να δημιουργήσετε καινοτόμες ιδέες. αυτό θα σας βοηθήσει να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές σας.

ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ/ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

- <https://pharmaacumen.com/journal/2016/4/20/six-ways-to-identify-a-gap-in-the-market> - Six ways you can identify a gap in the market.
- <https://www.sessionlab.com/methods/mash-up-innovation> - Mash-up innovation, a tool to be more innovative.
- <https://www.sessionlab.com/methods/idea-concept-development> – Idea and concept development, a tool to be more innovative.
- <https://www.sessionlab.com/methods/four-step-sketch> – Four step sketch, a tool to be more innovative.
- https://www.sessionlab.com/library/idea_generation - More practical activities that help you generate ideas.
- https://www.youtube.com/watch?v=_r0VX-aU_T8&ab_channel=Sprouts – What is design thinking.
- https://www.youtube.com/watch?v=4nTh3AP6knM&ab_channel=Simplilearn - Design Thinking Full Course: 40 minutes video where it is explained how to use Design Thinking.
- https://www.youtube.com/watch?v=J62qekUd8Lg&ab_channel=GrowwithGoogle - Design Thinking for Entrepreneurs.

