

Επισκόπηση της Εργαλειοθήκης Καριέρας

Σύνοψη των ενοτήτων του Career Kit του έργου FAMET

ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

Αυτή η περίληψη παρέχει μια επισκόπηση των ενοτήτων που περιλαμβάνουν το περιεχόμενο του Career Kit του έργου FAMET που στοχεύει να παρέχει συμβουλευτική, ενδυνάμωση και καθοδήγηση από έμπειρους επιχειρηματίες σε μετανάστες και πρόσφυγες που φιλοδοξούν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ή σε αυτούς που έχουν ήδη ξεκινήσει μια επιχείρηση τα τελευταία 3 χρόνια.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ**Εισαγωγή**

Η επιχειρηματικότητα είναι μια σύνθετη διαδικασία που επηρεάζει διαφορετικά τους ανθρώπους, σύμφωνα με μελέτες από όλο τον κόσμο. Το να είσαι επιχειρηματίας συχνά συνδέεται με γεγονότα που προκαλούν στρες καθώς και εμπόδια και προβλήματα στην καθημερινότητα που πρέπει να αντιμετωπίζονται με τη μέγιστη προσοχή. Επομένως, η επιχειρηματικότητα ξεκινά με την κατανόηση των προκλήσεων που εμφανίζονται τόσο κατά την προετοιμασία όσο και κατά την έναρξη και τη λειτουργία μιας επιχείρησης.

Αρχικά, κάθε επιχειρηματίας θα πρέπει να γνωρίζει το νομικό πλαίσιο της χώρας του, ακολούθως να αποκτά γνώσεις για να επωφελείται από ευκαιρίες, να μαθαίνει τους βασικούς κανόνες χρηματοδότησης και να καθορίζει τα στοιχεία της προσφοράς του για να προσελκύσει επενδυτές και να ξεκινήσει το 'ταξίδι' του στην δημιουργία της επιχείρησής του. Το επόμενο βήμα είναι ο σχεδιασμός και η σύνταξη ενός βιώσιμου επιχειρηματικού σχεδίου, λαμβάνοντας υπόψη τεχνολογικές εξελίξεις και ευκαιρίες, τη συμπεριφορά των πελατών και τις διόδους παράδοσης.

Οι επιχειρηματίες θα πρέπει να βρουν μοναδικές λύσεις στα προβλήματα και να μάθουν πώς να χειρίζονται αποτελεσματικά τους κινδύνους και να οικοδομούν εμπιστοσύνη στους πελάτες και τα δίκτυά τους για να εξασφαλίσουν τη βιωσιμότητα και τη συνέχιση του εγχειρήματός τους. Η επιχειρηματικότητα αφορά επίσης ένα συνεχές κυνήγι κινήτρων και καινοτομίας που θα τους κάνει να διαφοροποιηθούν από τους ανταγωνιστές τους και να εδραιωθούν σε τοπικό, περιφερειακό ή ακόμα και σε εθνικό και διεθνές επίπεδο.

Η νοοτροπία ενός επιτυχημένου επιχειρηματία, είτε εγχώριου είτε μετανάστη, θα πρέπει να βασίζεται στον σωστό συνδυασμό πάθους, εμπιστοσύνης και ανάληψης ρίσκου. Παρά τα καθημερινά εμπόδια και προβλήματα που προκύπτουν και συνδέονται άρρηκτα με μια επιχειρηματική λειτουργία, οι επιχειρηματίες πρέπει να είναι οπλισμένοι με αυτοπεποίθηση και κίνητρο για να διεκδικήσουν τις ιδέες τους και τις στρατηγικές αποφάσεις και πρωτοβουλίες τους. Η επιχειρηματική νοοτροπία είναι η διάθεση να ποντάρει κανείς στον εαυτό του!



Αναζητώντας Κίνητρο και Καινοτομία

Αυτή η ενότητα αναφέρεται στη σημασία των κινήτρων και της καινοτομίας στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας. Πιο συγκεκριμένα, η σημασία των κινήτρων έγκειται στην ενθάρρυνση των επιχειρηματιών να ξεκινήσουν και να συνεχίσουν τις εργασιακές τους προσπάθειες και ταυτόχρονα να παρακινήσουν όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Αναγνωρίζεται ότι οι παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα, δεδομένου του γεγονότος ότι κάθε επιχειρηματίας είναι ένα διαφορετικό πρόσωπο, με διαφορετικές ανάγκες, συμπεριλαμβανομένης της μεγαλύτερης ελευθερίας στις επιχειρηματικές δραστηριότητες, της επιδίωξης υψηλότερου εισοδήματος, της δυνατότητας αύξησης της επιρροής σε πολλές πτυχές της εργασίας και της διαχείρισης και δημιουργικότητας στην εργασία.

Υπάρχουν 5 πρακτικές συμβουλές για την απόκτηση κινήτρων, οι οποίες μπορούν να συνοψιστούν ως εξής: περιορισμός της επαφής με αρνητικούς και τοξικούς ανθρώπους, αφιερώνοντας περισσότερο χρόνο με άτομα που ευνοούν την αυτοβελτίωση, κάνοντας θετικά πράγματα, θέτοντας προτεραιότητες και αντιμετωπίζοντας τυχόν πιθανά θέματα σε προκαθορισμένη σειρά. Επιπλέον, αυτή η ενότητα περιλαμβάνει πληροφορίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει ένας επιχειρηματίας για να είναι πιστός και συγκεντρωμένος στο επιχειρηματικό του έργο παρά τα πιθανά προβλήματα που μπορεί να προκύψουν. Ειδικότερα, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να είναι σε θέση να κατανοεί και να αναλύει οτιδήποτε μπορεί να συμβεί, να προσαρμόζεται στις απαιτήσεις και τις καταστάσεις που μπορεί να προκύψουν, να αντιμετωπίζει τις πιθανές προκλήσεις και να είναι αφοσιωμένος στο αρχικό του σχέδιο. Προτείνεται, επίσης, να δημιουργηθεί ένας χάρτης ενσυναίσθησης προκειμένου να αποκτηθεί μια βαθύτερη κατανόηση των κινήτρων και να συγκεντρωθούν περισσότερες πληροφορίες για τους πιθανούς πελάτες.

Τέλος, όσον αφορά την καινοτομία, είναι σημαντικό για έναν επιχειρηματία να εντοπίζει τις ανάγκες και τα κενά της αγοράς. Η καινοτομία στην επιχειρηματικότητα μπορεί να επιτευχθεί μέσω συνδυαστικής καινοτομίας (συνεργατικού καταιγισμού ιδεών που βασίζεται σε έναν

συνδυασμό διαφορετικών στοιχείων), συλλογικής ανάπτυξης ιδεών και της σχεδίασης και δημιουργίας μιας προσέγγισης τεσσάρων βημάτων: του ελέγχου βασικών πληροφοριών, της αποτύπωσης του αρχικού σχεδίου σε χαρτί, της διερεύνησης πολλαπλών επιλογών και της δημιουργίας μιας λεπτομερούς λύσης. Επιπλέον, η τεχνική της σχεδιαστικής σκέψης προτείνεται και σε περιπτώσεις αναγκών και προβλημάτων που είναι ήδη γνωστά.

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ:

<https://www.sessionlab.com/methods/idea-concept-development> – Ανάπτυξη ιδεών και εννοιών, ένα εργαλείο για να είστε πιο καινοτόμοι.

https://www.sessionlab.com/library/idea_generation – Περισσότερες πρακτικές δραστηριότητες που σας βοηθούν να δημιουργήσετε ιδέες.



Κατανοήστε τη Δέσμευση και τις Προκλήσεις που συνεπάγεται η Έναρξη μιας Επιχείρησης

Η έναρξη μιας νέας επιχειρηματικής περιπέτειας απαιτεί την εύρεση της σωστής επιχειρηματικής ιδέας για την παροχή ενός πειστικού προϊόντος ή υπηρεσίας στους καταναλωτές. Για την επιτυχία ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος, ορισμένες χρήσιμες συμβουλές περιλαμβάνονται σε αυτήν την ενότητα.

Πιο συγκεκριμένα, προτείνεται κάθε ανάγκη να προσδιορίζεται με ακρίβεια τόσο από την άποψη του επιχειρηματία όσο και από την άποψη των πελατών. Προτείνεται, επίσης, οι επιχειρηματικές ιδέες να μην αντιγράφουν υπάρχουσες και οποιαδήποτε ιδέα να καθορίζεται, να αναπτύσσεται και να παρέχεται ως προϊόν με σαφή και λεπτομερή τρόπο.

Μετά την εύρεση της σωστής επιχειρηματικής ιδέας, το επόμενο βήμα είναι να καθοριστεί το όραμα και το σχέδιο που πρέπει να έχει ο επιχειρηματίας. Προτείνεται να καταρτίζεται ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο που να περιλαμβάνει όλα όσα σχετίζονται με τους στόχους και τη λειτουργία της επιχείρησης, ο επιχειρηματίας να είναι καλά οργανωμένος και να διαχειρίζεται αποτελεσματικά την εργασία, το χρονοδιάγραμμα και τον διαθέσιμο χρόνο και, τέλος, να δείχνει υπομονή και συνέπεια στη δημιουργία μιας επιχείρησης, τα οποία απαιτούν προθυμία και σκληρή δουλειά. Εξίσου σημαντικό είναι να καλυφθούν τυχόν κενά σε γνώσεις και δεξιότητες που σχετίζονται με μια ποικιλία επιχειρηματικών πτυχών. Οι συμβουλές που παρέχονται περιλαμβάνουν την αναζήτηση καθοδήγησης και συμβουλών από υπάρχοντες επιχειρηματίες, την ευελιξία στις δεξιότητες μάθησης και τον προσανατολισμό προς τη συνεχή κατάρτιση και, κατ' επέκταση, την ανάπτυξη.

Αυτή η ενότητα αναφέρεται ακόμη και στην πρωταρχική έγνοια των νέων επιχειρηματιών, τη χρηματοδότηση. Παρέχονται συμβουλές σχετικά με την αναζήτηση μιας άλλης εργασίας για εξοικονόμηση χρημάτων με σκοπό μελλοντική επιχειρηματική ανάπτυξη, την αίτηση για χρηματοδότηση – εάν χρειάζεται, την προσωπική καθοδήγηση για την εύρεση επιχειρηματικών εταίρων, τη χρήση του Διαδικτύου και τον εντοπισμό τυχόν κενών δεξιοτήτων.

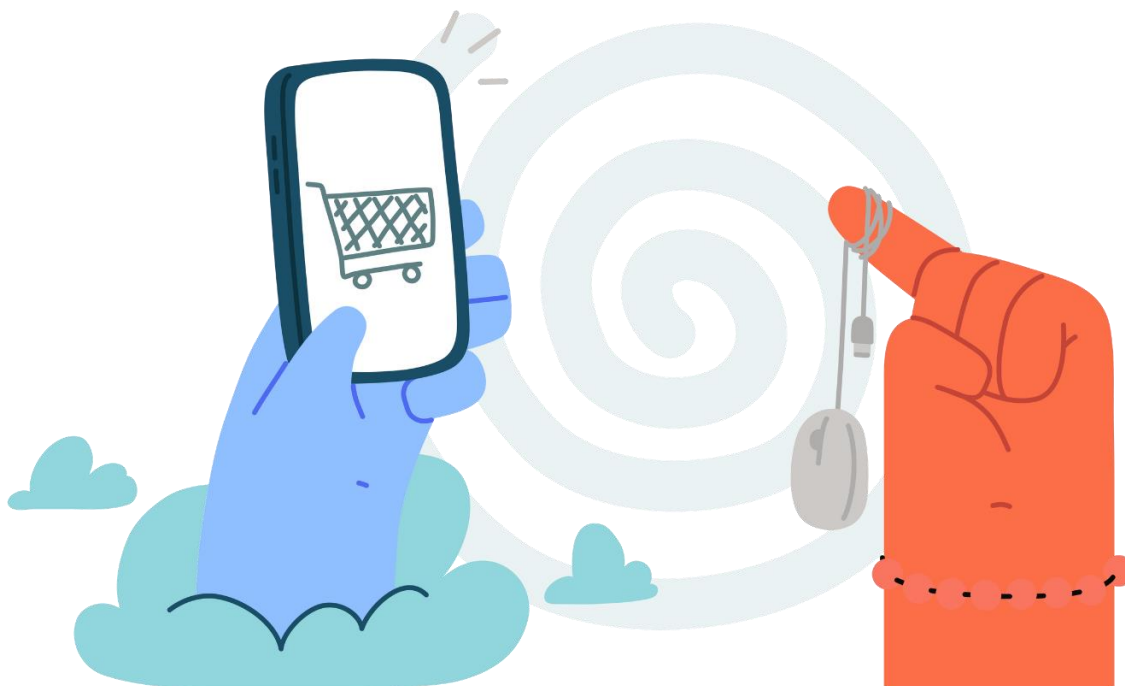
Περιλαμβάνονται, επίσης, συμβουλές για τη δημιουργία μιας αποτελεσματικής ομάδας εργασίας· συγκεκριμένα, για την αναζήτηση προσωπικού στο Διαδίκτυο, την επικοινωνία με ιδρύματα που μπορούν να παρέχουν κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό, την οικοδόμηση εμπιστοσύνης με το προσλαμβανόμενο προσωπικό, την επίδειξη ηγετικών δεξιοτήτων και τη διαχείριση τόσο της επιχείρησης όσο και της ομάδας εργασίας. Επιπλέον, αναφέρεται ότι η αποτελεσματικότητα του επιχειρηματικού μάρκετινγκ και της επωνυμίας απαιτεί διαφημίσεις σε πρώιμο στάδιο της επιχειρηματικής προσπάθειας, χρήση μέσων κοινωνικής δικτύωσης, δημιουργία ελκυστικού περιεχομένου, οργάνωση εκδηλώσεων στις οποίες θα μπορούσε να διαφημιστεί η επιχείρηση και ανάπτυξη οπτικής ταυτότητας και ιστορικού για την επιχείρηση.

Προτείνεται, επίσης, ο επιχειρηματίας να είναι ευέλικτος, να κατανοεί τις ανάγκες των πελατών και να δημιουργήσει μια ομάδα αποτελούμενη από προοδευτικούς υπαλλήλους και έναν σύμβουλο. Τέλος, αναφέρεται η ισορροπία μεταξύ προσωπικής και επαγγελματικής ζωής, υποδεικνύοντάς τακτικά διαλείμματα από την εργασία, αποτελεσματικό καταμερισμό εργασιών και οργάνωση δραστηριοτήτων εκτός εργασίας.

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ:

<https://www.indeed.jobs/> – Indeed

<https://coursera.org/> – Coursera



Μάθετε για το νομικό πλαίσιο και τις οικονομικές πολιτικές στη χώρα υποδοχής σας

Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει αρχικά ορισμένες νομικές και διοικητικές συμβουλές για το πώς να πραγματοποιείται η έναρξη και η διοίκηση μιας επιχείρησης, οι οποίες απευθύνονται σε μετανάστες επιχειρηματίες χωρίς προηγούμενη εμπειρία στη γραφειοκρατία και σε νομικές/διοικητικές απαιτήσεις, οι οποίοι, ως εκ τούτου, χρειάζονται υποστήριξη. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να παρέχεται είτε μέσω ομαδικής εκπαίδευσης είτε μέσω εξατομικευμένων συμβουλών. Μάλιστα, σε ό,τι αφορά την προσβασιμότητα των μεταναστών στη χρηματοδότηση και στη διευκόλυνση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, τη σημασία των επενδύσεων με αναπτυξιακές δυνατότητες, τονίζεται ότι απαιτείται άμεση οικονομική στήριξη μέσω δανείων και επιχορηγήσεων, υποστήριξη στη διαδικασία υποβολής αιτήσεων για χρηματοδότηση, δάνεια και επιχορηγήσεις και, τέλος, διευκόλυνση για την έναρξη μιας επιχείρησης χωρίς ή με χαμηλό κόστος. Παρουσιάζεται, επίσης, το υφιστάμενο νομικό πλαίσιο στην ΕΕ για την μεταναστευτική επιχειρηματικότητα, μαζί με παραδείγματα καλών πρακτικών από συγκεκριμένες ευρωπαϊκές χώρες.

Σε αυτή την ενότητα, παρουσιάζονται ακόμη διάφορες ρυθμιστικές προκλήσεις για μετανάστες επιχειρηματίες. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχουν συχνά απαιτήσεις πιστοποίησης και διαδικασίας για την αυτοαπασχόληση που επιδεινώνονται από την έλλειψη πρόσβασης σε χρηματοδότηση, τον αυξημένο διοικητικό φόρτο, τη δυσκολία κατανόησης του νομικού και θεσμικού πλαισίου της χώρας υποδοχής λόγω γλωσσικών και πολιτισμικών διαφορών και της περιορισμένης γνώσης των σχετικών κανονισμών και, τέλος, από τη δυσκολία απόκτησης του καθεστώτος διαμονής για τους ίδιους και τα μέλη της οικογένειάς τους.

Επιπλέον, αναγνωρίζεται ότι υπάρχουν και τομείς που χρήζουν βελτίωσης. Χρειάζονται νομοθετικές τροποποιήσεις και εφαρμογές ευνοϊκές για την μεταναστευτική επιχειρηματικότητα, συμμόρφωση μεταξύ εθνικών και περιφερειακών/τοπικών νομικών πλαισίων και πολιτικών,

μείωση της γραφειοκρατίας, ευνοϊκή μεταχείριση των μελών της οικογένειας των μεταναστών, ενοποίηση των υφιστάμενων κανονιστικών πλαισίων και, τέλος, η ανάγκη υποστήριξης των τοπικών και περιφερειακών αρχών από τις κεντρικές κυβερνήσεις. Αναφέρεται, επίσης, ο ρόλος και η ανάγκη των ΜΚΟ για προώθηση της μεταναστευτικής επιχειρηματικότητας προκειμένου να διευρυνθεί η εμπλοκή τους.

Σε αυτή την ενότητα, επισημαίνονται τα εμπόδια που συναντά η μεταναστευτική επιχειρηματικότητα, δηλαδή η παράβλεψη της επιχειρηματικότητας ως παράγοντας των πολιτικών ένταξης, οι οποίες συνήθως καθορίζονται περισσότερο σε εθνικό παρά σε διακρατικό επίπεδο. Επίσης, οι πολιτικές για την προώθηση της μεταναστευτικής επιχειρηματικότητας δεν αποτελούν προτεραιότητα ούτε ενσωματώνονται στη νομοθεσία. Τέλος, αναφέρεται η έλλειψη επιρροής των φορέων που είναι αρμόδιοι για τη διαμόρφωση των πολιτικών μετανάστευσης και ένταξης σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο, η ανάγκη περαιτέρω αποκέντρωσης της μεταναστευτικής πολιτικής καθώς και ο εμπλουτισμός των πόρων και των ρόλων των τοπικών αρχών.

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ:

https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf – Οδηγός Πολιτικής της Επιχειρηματικότητας για Μετανάστες και Πρόσφυγες

https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf – Προσδιορισμός κοινών ζητημάτων και προκλήσεων της Επιχειρηματικής Υποστήριξης Μεταναστών και του ρόλου των επιχειρηματικών δεξιοτήτων.



Πώς να χτίσετε μια βιώσιμη επιχείρηση: Δημιουργήστε το Επιχειρηματικό σας Σχέδιο

Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει πληροφορίες για το σχεδιασμό του επιχειρηματικού μοντέλου ενός μετανάστη επιχειρηματία. Πιο συγκεκριμένα, προτείνει τη δημιουργία και την υιοθέτηση ενός καμβά που αποτελείται από εννέα δομικά στοιχεία: πρόταση αξίας πελάτη, τμήματα πελατών, διάυλοι επικοινωνίας, σχέσεις με τους πελάτες, ροές εσόδων, βασικούς πόρους, βασικούς συνεργάτες, βασικές δραστηριότητες και δομή κόστους.

Ειδικότερα, η πρόταση αξίας πελάτη αφορά την περιγραφή της αξίας που έχει ένα προϊόν ή μια υπηρεσία για τους πελάτες και την επιλογή του έναντι ενός ανταγωνιστικού προϊόντος ή υπηρεσίας. Τα τμήματα πελατών περιλαμβάνουν τον καθορισμό των πελατών-στόχων σύμφωνα με ορισμένα κριτήρια. Οι διάυλοι επικοινωνίας αναφέρονται στον τρόπο και τα μέσα επικοινωνίας και προσέγγισης των πελατών-στόχων. Οι σχέσεις με τους πελάτες διαθέτουν τρεις πτυχές για οποιαδήποτε συναλλαγή: την απόκτηση πελατών, τη διατήρηση πελατών και την αύξηση των πωλήσεων είτε σε προσωπικό είτε σε αυτοματοποιημένο επίπεδο. Οι ροές εσόδων υποδεικνύουν τα έσοδα που παράγονται μέσω πληρωμών από πελάτες όσον αφορά την αγορά συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών. Οι βασικοί πόροι περιγράφουν τα κύρια στοιχεία που χρησιμοποιούνται για την ίδρυση και τη λειτουργία οποιασδήποτε επιχείρησης. Στους βασικούς εταίρους περιλαμβάνονται όλοι όσοι υποστηρίζουν τη διεξαγωγή επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, ακόμη

και οι ανταγωνιστές. Οι βασικές δραστηριότητες περιλαμβάνουν βασικές ενέργειες που γίνονται για τη λειτουργία του επιχειρηματικού μοντέλου, οι οποίες μπορεί να διαφέρουν σημαντικά από επιχείρηση σε επιχείρηση. Τέλος, η δομή του κόστους αναφέρεται στο σύνολο των δαπανών που προκύπτουν από τις δραστηριότητες της εταιρείας.

Τέλος, παρουσιάζεται αναλυτικά ένα παράδειγμα εφαρμογής επιχειρηματικού μοντέλου για καφετέρια και γίνεται αναφορά στους διαφορετικούς τύπους Γενικών Επιχειρηματικών Μοντέλων, τα οποία καθορίζονται ανάλογα από διάφορους παράγοντες, δηλαδή τους διαθέσιμους πόρους, τις παρεχόμενες υπηρεσίες, τους πελάτες, τα οικονομικά δεδομένα και τις διόδους επικοινωνίας.

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ:

<https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp> Τι είναι ένα Επιχειρηματικό Μοντέλο

<https://www.youtube.com/watch?v=s-TWYN6F6LU> - Δημιουργία ενός Μοντέλου Επιχειρηματικού Καμβά



Πώς να αποφύγετε την αποτυχία και πώς να χειριστείτε αποτελεσματικά τους κινδύνους

Αρχικά, αυτή η ενότητα αναφέρεται στη διαχείριση κινδύνων και στη διαδικασία εντοπισμού και παρακολούθησης των κινδύνων προκειμένου να επιτευχθούν σταθερά οικονομικά αποτελέσματα και να τεθούν οι προϋποθέσεις για περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησης, οι οποίες θα πρέπει να είναι γνωστές σε όσους λαμβάνουν επιχειρηματικές αποφάσεις, οδηγώντας στο σωστό αποτέλεσμα για την επιχείρηση και στην ελαχιστοποίηση του κινδύνου αποτυχίας.

Αυτή η ενότητα παρουσιάζει επίσης μια σειρά βημάτων των οποίων η υιοθέτηση συμβάλλει στην αποτελεσματική διαχείριση κινδύνου. Συγκεκριμένα, αυτά τα βήματα είναι ο γενικός σχεδιασμός, ο εντοπισμός και η ανάλυση κινδύνου, ο σχεδιασμός των ενεργειών διαχείρισης κινδύνου και, τέλος, η παρακολούθηση και ο έλεγχος του κινδύνου.

Αναφέρονται επίσης τεχνικές και εργαλεία που διευκολύνουν τη διαχείριση κινδύνου. Τα οφέλη που προκύπτουν περιλαμβάνουν τη μεγαλύτερη πιθανότητα επίτευξης των επιθυμητών στόχων, τον μεγαλύτερο έλεγχο στον εντοπισμό επιχειρηματικών ευκαιριών και απειλών, την ελαχιστοποίηση ζημιών, την αυξημένη αποτελεσματικότητα και αποδοτικότητα των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, την πιο προληπτική διαχείριση επιχειρήσεων, τη μείωση κόστους, τη μεγιστοποίηση κερδών, τη μείωση της αβεβαιότητας και την ικανότητα για την επίτευξη μακροπρόθεσμων στόχων και αυξημένης ασφάλειας.

Τέλος, παρέχονται συμβουλές για το πώς να αποφεύγετε την αποτυχία. Ειδικότερα, αναφέρονται η ανάγκη οι επιχειρηματίες να έχουν ενσυναίσθηση προς τις ανάγκες των πελατών κατά τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου, να υπερασπίζονται το προσωπικό τους όραμα μέσω σωστής ανάλυσης της επιχειρηματικής ιδέας, να έχουν ανθεκτικότητα καθώς αντιμετωπίζουν κριτική και την απαλλαγή από κακές συνήθειες που εμποδίζουν την επιχειρηματική επιτυχία.

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ:

<https://creately.com/usage/risk-management-tools-templates/> – Πρότυπα Σχεδίου Διαχείρισης Κινδύνου

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/09/risk-management-business.asp> – Προσδιορισμός και Διαχείριση Επιχειρηματικών Κινδύνων



Πώς να χτίσετε εμπιστοσύνη και πώς να επεκτείνετε το δίκτυό σας

Αυτή η ενότητα αφορά την οικοδόμηση εμπιστοσύνης και την επέκταση του επιχειρηματικού δικτύου ενός επιχειρηματία. Ειδικότερα, όσον αφορά τους μετανάστες επιχειρηματίες, αντιμετωπίζουν συχνά μια σειρά από σοβαρές προκλήσεις, οι πιο συνηθισμένες από τις οποίες είναι η έλλειψη γλωσσικών δεξιοτήτων και πολιτιστικών γνώσεων και η δυσπιστία των κατοίκων της περιοχής.

Όσον αφορά την επιχειρηματική εμπιστοσύνη, συχνά δε σχετίζεται τόσο με επιχειρηματικούς στόχους, προϊόντα ή υπηρεσίες, αλλά με την αλληλεπίδραση ενός επιχειρηματία με τους πελάτες και τους συνεργάτες του. Η εμπιστοσύνη είναι μια κοινή πρόκληση, ιδιαίτερα για τους μετανάστες επιχειρηματίες, οι οποίοι συχνά αντιμετωπίζουν δυσπιστία από τους ντόπιους καταναλωτές, καθώς δεν είναι σε θέση να τους πείσουν για την αξιοπιστία τους. Εντούτοις, η καλλιέργεια εμπιστοσύνης αποτελεί βασικό παράγοντα επιτυχίας για κάθε επιχειρηματικό εγχείρημα.

Εάν ένας μετανάστης επιχειρηματίας επιθυμεί να οικοδομήσει εμπιστοσύνη, μπορεί να ακολουθήσει μια διαδικασία οικοδόμησης εμπιστοσύνης η οποία μπορεί να πραγματοποιηθεί ακολουθώντας 3 βασικά βήματα: α) την ανάπτυξη ενός κώδικα τιμής, β) την επέκταση της εμπιστοσύνης και γ) την ειλικρίνεια στην επικοινωνία και την ανταλλαγή πληροφοριών. Συγκεκριμένες συμβουλές για το πώς ο επιχειρηματίας μπορεί να γίνει αξιόπιστος και να οικοδομήσει σχέσεις εμπιστοσύνης συνοψίζονται ως εξής: α) να είναι πρόθυμος για να αναλάβει δεσμεύσεις και να τηρήσει υποσχέσεις, β) να αναλαμβάνει εφικτές δεσμεύσεις, γ) να λαμβάνει μέτρα για την προστασία της φήμης της επιχειρηματικής επωνυμίας του, δ) να υιοθετεί επίσημες διαδικασίες στις αλληλεπιδράσεις και τις συναλλαγές με συνεργάτες και πελάτες, ε) να αναπτύσσει αποτελεσματική επικοινωνία με τους πελάτες, και στ) να επεκτείνει τους στόχους του/της πέραν των επιχειρήσεων στην προσωπική του/της ζωή, η οποία θα πρέπει επίσης να χαρακτηρίζεται από αξιοπιστία.

Τέλος, όσον αφορά την οικοδόμηση ενός αποτελεσματικού επιχειρηματικού δικτύου και στη συνέχεια την επέκτασή του, μπορεί να επιτευχθεί με την προσέγγιση των κατάλληλων εταίρων, την υιοθέτηση επίσημων διαδικασιών και δεσμεύσεων και, στο ίδιο πλαίσιο, τη διατήρηση της εμπιστοσύνης, την ανάπτυξη μιας κοινής, μακροπρόθεσμης επιχειρηματικής στρατηγικής, την αναζήτηση της συμμετοχής σε εκδηλώσεις και εκθέσεις δικτύωσης που πραγματοποιούνται κοντά στην τοποθεσία της επιχείρησης, επεκτείνοντας τις δραστηριότητες δικτύωσης πέρα από τον επιχειρηματικό τομέα και, τέλος, αναζητώντας ευκαιρίες και δυνατότητες για την προώθηση του εθελοντισμού.

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ:

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> – Πώς να επεκτείνετε το επαγγελματικό σας δίκτυο

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

Μετανάστες επιχειρηματίες και κοινωνικό κεφάλαιο κοινότητας: μια εξερεύνηση κινήτρων και αντιπροσωπειών



Ευκαιρίες χρηματοδότησης

Αυτή η ενότητα περιέχει λεπτομερείς πληροφορίες, συμβουλές και πηγές για ευκαιρίες χρηματοδότησης, βασικούς κανόνες για ευκαιρίες χρηματοδότησης, λόγους και πηγές αναζήτησης χρηματοδότησης, τη διαδικασία εκκίνησης της χρηματοδότησης και τις λεπτομέρειες μιας επιχειρηματικής προσφοράς.

Πιο συγκεκριμένα, υπάρχουν τρεις βασικοί κανόνες ευκαιριών χρηματοδότησης: α) δεν μπορούν όλες οι επιχειρήσεις να είναι επιλέξιμες για χρηματοδότηση, β) η χρηματοδότηση δεν αποτελεί δείκτη επιτυχίας και γ) μια επιχείρηση πρέπει να καταστεί βιώσιμη με δικά της μέσα. Οι λόγοι για τους οποίους ένας επιχειρηματίας πρέπει να αναζητήσει χρηματοδότηση είναι: α) η εντατικοποίηση των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης, β) η δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος έναντι των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, γ) η χρηματοδότηση βραχυπρόθεσμων λειτουργικών δαπανών ή κεφαλαίου κίνησης και δ) η έρευνα και η ανάπτυξη. Όσον αφορά τις πιθανές πηγές χρηματοδότησης, αυτές μπορεί να είναι η εσωτερική χρηματοδότηση, η συμμετοχική χρηματοδότηση, η συμμετοχή και η νίκη σε διαγωνισμούς νεοφυών επιχειρήσεων, η συμμετοχή σε πλατφόρμες και κυβερνητικά προγράμματα που

απευθύνονται σε κάθε επιχειρηματικό τομέα, οι επενδύσεις σε μετοχές που χρηματοδοτούν συγκεκριμένους τομείς και φάσεις νεοσύστατων επιχειρήσεων και επενδυτές χρέους (δηλαδή τράπεζες και εμπορικά ιδρύματα).

Η διαδικασία χρηματοδότησης μιας νεοσύστατης επιχείρησης ξεκινά με την επιχειρηματική ιδέα και τις δυνατότητές της, οι οποίες πρέπει να είναι SMART (Specific-Εξειδικευμένες, Measurable-Μετρήσιμες, Achievable-Εφικτές, Realistic-Ρεαλιστικές and Time-Framed-Με χρονικό πλαίσιο) και επικεντρώνεται στην επιχείρηση, το επιχειρηματικό και οικονομικό της μοντέλο, τις μελλοντικές δυνατότητες και την απόδοση των επενδύσεων.

Τέλος, δίνονται συμβουλές για το πώς να προετοιμαστείτε για να προωθήσετε την ιδέα για χρηματοδότηση σε επενδυτές. Τα βασικά στοιχεία μιας τέτοιας προώθησης είναι μια παρουσίαση ενός ολοκληρωμένου πενταετούς επιχειρηματικού σχεδίου, μια πλήρης και συνοπτική παρουσίαση του επιχειρηματικού σχεδίου, μια εκτελεστική περίληψη που συνοψίζει το συνολικό επιχειρηματικό σχέδιο και μια σύντομη εξήγηση καθώς και μια προφορική περίληψη 5 λεπτών του βασικού επιχειρηματικού σχεδίου.

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ:

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> – Οι Καλύτερες Επιλογές Επιχειρηματικής Χρηματοδότησης για Μετανάστες και Πρόσφυγες Επιχειρηματίες

<https://startupswb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> – 3 Καμπάνιες Χρηματοδότησης για την Υποστήριξη Μεταναστών και Προσφύγων

