

# DIGITAL ENTREPRENEURSHIP FOR YOUTH

*KA220-YOU - Cooperation Partnerships in Youth*

**Εκπαιδευτικό πρόγραμμα DigEnYou**

## **Κεφάλαιο 5 «Συμμετοχική Χρηματοδότηση, Βιωσιμότητα, & Κοινωνική Ευθύνη»**



Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα DigEnYou

Ενότητα 5: Συμμετοχική  
Χρηματοδότηση, βιωσιμότητα  
και κοινωνική ευθύνη

Ενότητα 1: Συμμετοχική Χρηματοδότηση &  
Οικονομική Διαχείριση

Ενότητα 2: Οικονομική Διαχείριση &  
Βιωσιμότητα

Ενότητα 3: Δικτύωση και οικοδόμηση σχέσεων

## Περιεχόμενα

Στόχος του Κεφαλαίου 5	4
Συμμετοχική Χρηματοδότηση, Βιωσιμότητα και Κοινωνική Ευθύνη	4
Μαθησιακή Ενότητα 1 – Συμμετοχική Χρηματοδότηση & Οικονομική Διαχείριση	5
Γλωσσάριο όρων	13
Άσκηση: Εξερεύνηση των τύπων crowdfunding	14
Λίστα Μαθησιακών Αποτελεσμάτων	16
Πηγές για M5-LU1	17
Μαθησιακή Ενότητα 2: Οικονομική Διαχείριση & Βιωσιμότητα	18
Γλωσσάριο όρων	23
Άσκηση: Γίνε ο δικός σου Οικονομικός Διευθυντής	24
Λίστα ελέγχου: Τα μαθησιακά σας αποτελέσματα	25
Πηγές για το M5-LU2	26
Μαθησιακή Ενότητα 3 - Δικτύωση και οικοδόμηση σχέσεων	27
Γλωσσάριο όρων	31
Άσκηση: Μπίνγκο δικτύωσης	32
Λίστα Μαθησιακών Αποτελεσμάτων	33
Πηγές για M5-LU3	34
Σύνδεσμοι και βίντεο για την Ενότητα 5	35
Ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο:.....	35
Βιβλιογραφία - ανακαλύψτε περισσότερα	35

# Στόχος του Κεφαλαίου 5

## Συμμετοχική Χρηματοδότηση, Βιωσιμότητα και Κοινωνική Ευθύνη

Το να είσαι επιχειρηματίας δεν είναι εύκολη υπόθεση. Ωστόσο, κάθε πολλά υποσχόμενος επιχειρηματίας ξεκίνησε από κάπου, έμαθε από το περιβάλλον του, τα λάθη και τις προκλήσεις που αντιμετώπισε, αποκομίζοντας τις **απαραίτητες δεξιότητες** για να διατηρήσουν την επιχείρησή τους.

Στόχος του κεφαλαίου 5 είναι να ενημερώσει τους νέους μαθητές στην ΕΕ σχετικά με αυτές τις κρίσιμες δεξιότητες. Οι διαφορετικοί τρόποι Συμμετοχικής Χρηματοδότησης, ο τρόπος αποτελεσματικής χρήσης τους, ενώ παράλληλα αντιμετωπίζονται οι **οικονομικές προκλήσεις**, ο τρόπος διαχείρισής τους, το πού να ξεκινήσει κανείς, η διατήρηση σχέσεων και η δημιουργία επικοινωνιακού δικτύου στον τομέα είναι μερικές από τις δεξιότητες που πρέπει να μάθει κανείς για να στηρίξει την επιχείρησή του ή το έργο του.

### **Το κεφάλαιο 5 χωρίζεται στις ακόλουθες Μαθησιακές Ενότητες:**

#### Μαθησιακή Ενότητα 1: Συμμετοχική Χρηματοδότηση & Οικονομική Διαχείριση

Βρείτε τον καλύτερο τύπο Συμμετοχικής Χρηματοδότησης που ταιριάζει στην επιχείρησή/έργο σας.

Μάθετε βασικές στρατηγικές για τη διαχείριση και τον έλεγχο των κονδυλίων που απαιτούνται για την εργασία σας.

#### Μαθησιακή Ενότητα 2: Οικονομική Διαχείριση & Βιωσιμότητα

Αποκτήστε την ουσία των βασικών πτυχών της χρηματοοικονομικής διαχείρισης και των στρατηγικών.

Εύρεση αποτελεσματικών χρηματοοικονομικών λύσεων και ελαχιστοποίηση των κινδύνων και εξισορρόπηση του κλάσματος κέρδους/ζημίας.

#### Μαθησιακή Ενότητα 3 - Δικτύωση και οικοδόμηση σχέσεων

Μάθετε να δημιουργείτε ένα αμοιβαία επωφελές περιβάλλον για να βοηθήσετε το εργατικό σας δυναμικό.

Ελέγξτε διαφορετικές μεθόδους για να βρείτε ποια θα υποστηρίξετε.

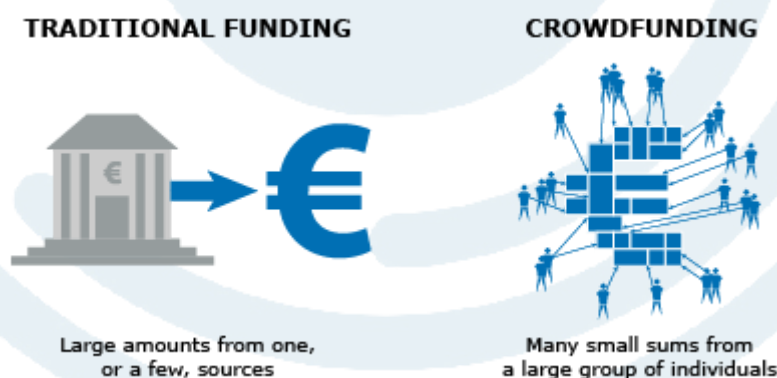
# Μαθησιακή Ενότητα 1 – Συμμετοχική Χρηματοδότηση & Οικονομική Διαχείριση

## Εισαγωγή

Για να ξεκινήσουν μια πρωτοβουλία, οι επιχειρηματίες χρειάζονται κεφάλαια. Συνήθως, αυτές οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες χρηματοδοτούνται ήδη από μεγάλες υφιστάμενες εταιρείες στον επιχειρηματικό κόσμο. Ένα από τα μεγαλύτερα παραδείγματα μπορεί να βρεθεί στις επενδύσεις metaverse.<sup>1</sup> Ωστόσο, δεν διαθέτουν όλοι τα απαραίτητα κεφάλαια για τη δημιουργία και τη διατήρηση μιας επιχειρηματικής προσπάθειας. Σε αυτό το πλαίσιο, η χρηματοδότηση από το πλήθος μπορεί να είναι ένας καλός τρόπος για να ξεκινήσετε.

## Τι είναι η Συμμετοχική Χρηματοδότηση (Crowdfunding);

Η Συμμετοχική Χρηματοδότηση είναι ένας τρόπος συγκέντρωσης χρημάτων για τη χρηματοδότηση έργων και επιχειρήσεων. Επιτρέπει στους φορείς συγκέντρωσης χρημάτων να **συγκεντρώνουν χρήματα από μεγάλο αριθμό ανθρώπων μέσω διαδικτυακών πλατφορμών**.



Η Συμμετοχική Χρηματοδότηση χρησιμοποιείται συχνότερα από νεοσύστατες ή αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις ως τρόπος πρόσβασης σε εναλλακτικά κεφάλαια. Είναι ένας καινοτόμος τρόπος εξεύρεσης χρηματοδότησης για νέα έργα, επιχειρήσεις ή

<sup>1</sup>

[https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20\(META\)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well.](https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20(META)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well.)

ιδέες. Μπορεί επίσης να αποτελέσει έναν τρόπο καλλιέργειας μιας κοινότητας γύρω από την προσφορά σας. Χρησιμοποιώντας τη δύναμη της διαδικτυακής κοινότητας, μπορείτε επίσης να αποκτήσετε χρήσιμες γνώσεις της αγοράς και πρόσβαση σε νέους πελάτες.

## Πώς λειτουργεί η Συμμετοχική Χρηματοδότηση;

Οι πλατφόρμες χρηματοδότησης από το πλήθος είναι ιστότοποι που επιτρέπουν την αλληλεπίδραση μεταξύ των φορέων συγκέντρωσης χρημάτων και του κοινού. Μέσω της πλατφόρμας crowdfunding μπορούν να γίνουν και να συγκεντρωθούν οικονομικές υποσχέσεις. Οι πλατφόρμες συμμετοχικής χρηματοδότησης συνήθως χρεώνουν τους χρηματοδότες με μια αμοιβή, εάν η εκστρατεία συγκέντρωσης χρημάτων ήταν επιτυχής. Σε αντάλλαγμα, οι πλατφόρμες αναμένεται να παρέχουν μια ασφαλή και εύχρηστη υπηρεσία.

Δεν είναι όλες οι πλατφόρμες ίδιες. Οι επιχειρηματίες πρέπει να μάθουν εκ των προτέρων τη διαδικασία επιλογής της καταλληλότερης πλατφόρμας για τα συγκεκριμένα σχέδιά τους. Θα εξεταστούν παράγοντες όπως τα τέλη, η βάση χρηστών της πλατφόρμας και η συμβατότητα με τη φύση του έργου. Η επιλογή της σωστής πλατφόρμας είναι μια στρατηγική απόφαση που επηρεάζει σημαντικά την επιτυχία μιας εκστρατείας συμμετοχικής χρηματοδότησης. **Πολλές πλατφόρμες λειτουργούν με ένα μοντέλο χρηματοδότησης "όλα ή τίποτα".<sup>2</sup> Αυτό σημαίνει ότι αν πετύχετε τον στόχο σας, παίρνετε τα χρήματα και αν όχι, όλοι παίρνουν πίσω τα χρήματά τους χωρίς να σας κρατάνε κακία και χωρίς οικονομική απώλεια.**

Η αποτελεσματική επικοινωνία με τους υποστηρικτές είναι ένας βασικός παράγοντας που καθορίζει την επιτυχία της χρηματοδότησης από το πλήθος. Είναι σημαντικό να γνωρίζετε τη σημασία της συνεχούς δέσμευσης καθ' όλη τη διάρκεια της εκστρατείας. Η αξιοποίηση των πλατφορμών κοινωνικής δικτύωσης και άλλων διαύλων επικοινωνίας για τη συνεχή ενημέρωση και συμμετοχή των χρηματοδοτών συμβάλλει στη δημιουργία μιας υποστηρικτικής κοινότητας γύρω από το έργο.

Ο καθορισμός ρεαλιστικών στόχων χρηματοδότησης είναι μια κρίσιμη πτυχή μιας επιτυχημένης εκστρατείας συμμετοχικής χρηματοδότησης. Οι επιχειρηματίες θα πρέπει να διερευνήσουν στρατηγικές για τον καθορισμό εφικτών στόχων χρηματοδότησης και την αποφυγή κοινών παγίδων. Επιπλέον, με την εισαγωγή της χρήσης δεδομένων και εργαλείων ανάλυσης για την αξιολόγηση των επιδόσεων της εκστρατείας, δίνεται η δυνατότητα στα άτομα να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις και να βελτιστοποιούν τις προσπάθειες συμμετοχικής χρηματοδότησης για μεγαλύτερη επιτυχία.

---

<sup>2</sup> <https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005047893-Why-is-funding-all-or-nothing->

Υπάρχουν διάφοροι τύποι χρηματοδότησης από το πλήθος, οι οποίοι εξηγούνται παρακάτω. Οι τρεις πιο συνηθισμένοι τύποι συμμετοχικής χρηματοδότησης (crowdfunding) είναι: **ομότιμος σε ομότιμο, συγχρηματοδότηση με τα ίδια κεφάλαια και χρηματοδότηση με βάση τις αμοιβές.**





### **1. Δανεισμός από ομότιμο σε ομότιμο (Lending-base):**

Το πλήθος δανείζει χρήματα σε μια εταιρεία με την προϋπόθεση ότι τα χρήματα θα επιστραφούν με τόκο. Μοιάζει πολύ με τον παραδοσιακό δανεισμό από μια τράπεζα, με τη διαφορά ότι δανείζεστε από πολλούς επενδυτές.

### **2. Συγχρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια:**

Πώληση μεριδίου σε μια επιχείρηση σε έναν αριθμό επενδυτών με αντάλλαγμα την επένδυση. Η ιδέα είναι παρόμοια με τον τρόπο με τον οποίο αγοράζονται ή πωλούνται κοινές μετοχές σε ένα χρηματιστήριο μετοχών ή σε ένα επιχειρηματικό κεφάλαιο.

### **3. Συμμετοχική Χρηματοδότηση με βάση τις ανταμοιβές:**

Τα άτομα κάνουν δωρεές σε ένα έργο ή μια επιχείρηση με την προσδοκία να λάβουν ως αντάλλαγμα μια μη χρηματική ανταμοιβή, όπως αγαθά ή υπηρεσίες, σε μεταγενέστερο στάδιο σε αντάλλαγμα της συνεισφοράς τους.

### **4. Συμμετοχική Χρηματοδότηση με βάση δωρεές:**

Οι ιδιώτες δωρίζουν μικρά ποσά για την επίτευξη του ευρύτερου στόχου χρηματοδότησης ενός συγκεκριμένου φιλανθρωπικού έργου, χωρίς να λαμβάνουν κανένα οικονομικό ή υλικό αντάλλαγμα.

### **5. Επιμερισμός κερδών / επιμερισμός εσόδων:**

Οι επιχειρήσεις μπορούν να μοιραστούν μελλοντικά κέρδη ή έσοδα με το πλήθος σε αντάλλαγμα για την τώρα χρηματοδότηση.

### **6. Συμμετοχική Χρηματοδότηση χρεογράφων:**

Οι ιδιώτες επενδύουν σε ένα χρεωστικό τίτλο που εκδίδει η εταιρεία, όπως ένα ομόλογο.

### **7. Υβριδικά μοντέλα:**

Προσφέρετε στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να συνδυάζουν στοιχεία περισσότερων του ενός τύπων crowdfunding.

Περισσότερες πληροφορίες για:

- [Δανεισμός από ομότιμο σε ομότιμο](#)
- [Συγχρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια](#)
- [Συμμετοχική Χρηματοδότηση με βάση τις ανταμοιβές](#)



Type	Contribution	Return for backers	Famous platforms
<b>Donation crowdfunding</b>	Donations	Intangible rewards	GoFundMe, JustGiving
<b>Reward crowdfunding</b>	Donations or pre-purchases	Tangible rewards	Kickstarter, Indiegogo
<b>Lending-based crowdfunding</b>	Loan	Return of the load with interest	Funding Circle, Lending Club
<b>Equity crowdfunding</b>	Investment	Shares in the business	Crowdcube, Seedrs

### Πλεονεκτήματα **Μειονεκτήματα**

#### της Συμμετοχικής Χρηματοδότησης (Crowdfunding)

##### Πλεονεκτήματα

μπορεί να είναι ένας γρήγορος τρόπος άντλησης χρηματοδότησης χωρίς προκαταβολικά τέλη

η προβολή ενός έργου ή μιας επιχείρησης μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας μπορεί να αποτελέσει πολύτιμη μορφή

##### Μειονεκτήματα

δεν θα είναι απαραίτητα ευκολότερη η διαδικασία σε σύγκριση με τους πιο παραδοσιακούς τρόπους άντλησης χρηματοδότησης - δεν εντάσσονται σε αυτές όλα τα έργα που υποβάλλουν αίτηση σε πλατφόρμες crowdfunding

όταν βρίσκεστε στην πλατφόρμα που έχετε επιλέξει, θα πρέπει να κάνετε πολλή δουλειά για να αυξήσετε το ενδιαφέρον πριν από την έναρξη του έργου - μπορεί να

<p>μάρκετινγκ και να οδηγήσει στην προσοχή των μέσων ενημέρωσης</p>	<p>απαιτηθούν σημαντικοί πόροι (χρήματα ή/και χρόνος).</p>
<p>μοιραστείτε την ιδέα σας, μπορείτε συχνά να λάβετε ανατροφοδότηση και καθοδήγηση από ειδικούς για το πώς να τη βελτιώσετε.</p>	<p>Εάν δεν επιτύχετε τον στόχο χρηματοδότησης, η χρηματοδότηση που έχει δεσμευτεί θα επιστραφεί συνήθως στους επενδυτές σας και δεν θα λάβετε τίποτα.</p>
<p>είναι ένας καλός τρόπος για να δοκιμάσετε την αντίδραση του κοινού στο προϊόν/ιδέα σας - αν οι άνθρωποι είναι πρόθυμοι να επενδύσουν, είναι ένα καλό σημάδι ότι η ιδέα σας θα μπορούσε να λειτουργήσει καλά στην αγορά.</p>	<p>τα αποτυχημένα έργα κινδυνεύουν να βλάψουν τη φήμη της επιχείρησής σας και των ανθρώπων που σας έχουν υποσχεθεί χρήματα</p>
<p>οι επενδυτές μπορούν να παρακολουθούν την πρόδο σας - αυτό μπορεί να σας βοηθήσει να προωθήσετε την επωνυμία σας μέσω των δικτύων τους</p>	<p>αν δεν έχετε προστατεύσει την επιχειρηματική σας ιδέα με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας ή πνευματικά δικαιώματα, κάποιος μπορεί να τη δει σε έναν ιστότοπο crowdfunding και να κλέψει την ιδέα σας.</p>
<p>ιδέες που μπορεί να μην αρέσουν στους συμβατικούς επενδυτές μπορούν συχνά να χρηματοδοτηθούν ευκολότερα</p>	<p>η λανθασμένη επιλογή των ανταμοιβών ή των αποδόσεων μπορεί να σημαίνει ότι δίνεται πολύ μεγάλο μέρος της επιχείρησης στους επενδυτές</p>
<p>οι επενδυτές σας μπορούν συχνά να γίνουν οι πιο πιστοί πελάτες σας μέσω της διαδικασίας χρηματοδότησης</p>	
<p>είναι μια εναλλακτική επιλογή χρηματοδότησης αν έχετε δυσκολευτεί να λάβετε τραπεζικά δάνεια ή παραδοσιακή χρηματοδότηση</p>	

Στον τομέα της **Συμμετοχικής Χρηματοδότησης**, αναμένεται ο εφοδιασμός των ανθρώπων με τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες για να περιηγηθούν στην πολυπλοκότητα του τοπίου της χρηματοδότησης από το πλήθος και να αυξήσουν την πιθανότητα να εξασφαλίσουν κεφάλαια για τα έργα ή τα επιχειρηματικά τους εγχειρήματα. Για να επιτύχετε μια επιτυχημένη εκστρατεία Συμμετοχικής Χρηματοδότησης, ακολουθούν 7 συμβουλές:

### **1. Σκεφτείτε το συνολικό επενδυτικό σας στόχο**

Όταν θέτετε τον επενδυτικό σας στόχο, προσπαθήστε να τον κάνετε όσο το δυνατόν πιο χαμηλό. Υπολογίστε πόσα χρήματα χρειάζεστε για να καλύψετε τον στόχο της καμπάνιας σας και τυχόν επιπλέον έξοδα, συμπεριλαμβανομένης της αμοιβής που παίρνει η πλατφόρμα. Μην βλέπετε τη συμμετοχική χρηματοδότηση ως έναν τρόπο για να βγάλετε κέρδος σε αυτό το στάδιο. Ένας στόχος των 800 λιρών που ξεπερνιέται είναι πολύ καλύτερος από έναν στόχο των 5.000 λιρών που δεν επιτυγχάνεται.

### **2. Προωθήστε την καμπάνια συμμετοχικής χρηματοδότησης**

Το μάρκετινγκ της καμπάνιας συμμετοχικής χρηματοδότησης έχει κεντρικό ρόλο στην επιτυχία της. Οι πλατφόρμες crowdfunding θα φιλοξενήσουν το έργο σας, αλλά είναι δική σας ευθύνη να προωθήσετε την εκστρατεία σας πριν από την έναρξή της. Αφιερώστε χρόνο πριν από την έναρξη της καμπάνιας σας για να χρησιμοποιήσετε τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τον Τύπο, τη δικτύωση, τις εκθέσεις, το τοπικό ραδιόφωνο και το διαφημιστικό υλικό για να δημιουργήσετε μια αίσθηση γύρω από το έργο σας. Επιδιώξτε να έχετε έναν αριθμό ενδιαφερόμενων επενδυτών έτοιμους να υποστηρίξουν το έργο σας την πρώτη ημέρα της εκστρατείας σας.

Είναι επίσης πολύ σημαντικό να προγραμματίσετε την προώθηση της συμμετοχικής σας χρηματοδότησης κατά τη διάρκεια της εκστρατείας, καθώς ενδέχεται να παρατηρηθεί ύφεση μετά την αρχική έναρξη.

### **3. Αποκτήστε κοινωνική απόδειξη για το έργο σας**

Μιλήστε με τους φίλους και την οικογένειά σας για το σχέδιό σας - είναι πρόθυμοι να επενδύσουν στο σχέδιό σας; Αν η απάντηση είναι αρνητική, είναι απίθανο να θέλουν να σας υποστηρίξουν επενδυτές με ορατότητα χιλιάδων ανταγωνιστικών έργων. Ακούστε από την οικογένεια και τους φίλους σας σχόλια και μάθετε από αυτά.

Εάν η οικογένεια και οι φίλοι σας ενδιαφέρονται να επενδύσουν, αυτό μπορεί να είναι ένα καλό σημάδι ότι έχετε μια καλή ιδέα - βεβαιωθείτε ότι όλοι αυτοί οι άνθρωποι είναι έτοιμοι να αρχίσουν να χρηματοδοτούν το έργο σας την πρώτη ημέρα της εκστρατείας της συμμετοχικής χρηματοδότησης. Αυτό θα βοηθήσει να δημιουργηθεί έναν

ενθουσιασμό γύρω από το έργο σας και μπορεί να ενθαρρύνει και άλλους πιθανούς χρηματοδότες να επενδύσουν.

#### **4. Ερευνήστε παρόμοια έργα για έμπνευση και συμβουλές**

Ορισμένες πλατφόρμες συμμετοχικής χρηματοδότησης δεν καταργούν τις καμπάνιες μετά την ολοκλήρωσή τους (είτε επιτυχημένες είτε ανεπιτυχείς), και αυτό αποτελεί μια εξαιρετική ευκαιρία για να ερευνήσετε παρόμοια έργα με το δικό σας και να δείτε τι λειτουργεί καλά και τι όχι.

#### **5. Δημιουργήστε ένα βίντεο που να αιχμαλωτίζει το κοινό σας και να προωθεί το έργο σας με σαφήνεια**

Βάλτε στην άκρη έναν προϋπολογισμό για το βίντεο και βεβαιωθείτε ότι είναι ενδιαφέρον και παρουσιάζει με σαφήνεια τα οφέλη του έργου σας. Όταν σχεδιάζετε το περιεχόμενο, δημιουργήστε ένα βίντεο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για μελλοντικές ευκαιρίες μάρκετινγκ, ώστε να αξιοποιήσετε στο έπακρο τα χρήματά σας.

#### **6. Επικοινωνήστε αποτελεσματικά και ειλικρινά με όλους τους χρηματοδότες και τους δυνητικούς χρηματοδότες σας.**

Βεβαιωθείτε ότι επικοινωνείτε με σαφήνεια σχετικά με το τι είναι το έργο σας, τι προσπαθεί να επιτύχει, πόσα χρήματα απαιτούνται για την υλοποίησή του και τι θα παραδώσετε και πότε. Απαντήστε σε όλες τις ερωτήσεις που απευθύνονται σε εσάς. Όταν είναι δυνατόν, απαντήστε στις ερωτήσεις δημοσίως, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να προτιμάτε να απαντήσετε κατ' ιδίαν.

Όταν έχετε χρηματοδότες, φροντίστε να τους ενημερώνετε για το προϊόν σας και να τους ενημερώνετε πάντα αν πιστεύετε ότι δεν θα προλάβετε μια προθεσμία που είχατε ορίσει προηγουμένως.

#### **7. Να είστε δημιουργικοί αν προσφέρετε ανταμοιβές**

Αν αποφασίσετε να προχωρήσετε σε συμμετοχική χρηματοδότηση με ανταμοιβή, ενημερώστε τους πιθανούς υποστηρικτές σας για το τι τους περιμένει και κάντε τις ανταμοιβές σας ενδιαφέρουσες, αν μπορείτε. Μια επιλογή είναι να προσφέρετε διαφορετικές ανταμοιβές για διαφορετικά επίπεδα επένδυσης - αυτό μπορεί να ενθαρρύνει έναν πιθανό χρηματοδότη να προσθέσει περισσότερα στην επένδυσή του.

## Τι είναι η οικονομική διαχείριση;

Η οικονομική διαχείριση αφορά τον έλεγχο της ροής των χρημάτων εντός και εκτός του οργανισμού. Κάθε επιχείρηση πρέπει να πωλεί προϊόντα ή υπηρεσίες, να πληρώνει έξοδα, να ισοσκελίζει τα βιβλία και να υποβάλλει φορολογική δήλωση. Η οικονομική διαχείριση περιλαμβάνει όλα αυτά, μαζί με πιο σύνθετες διαδικασίες, όπως η πληρωμή των εργαζομένων, η αγορά προμηθειών και η υποβολή εκθέσεων σε κυβερνητικές υπηρεσίες για να αποδείξουν ότι τηρούν τους ισχύοντες νόμους και κανονισμούς. Η πράξη της επίβλεψης όλων αυτών των συναλλαγών για μια επιχείρηση είναι αυτό που εννοούμε όταν μιλάμε για την οικονομική διαχείριση μιας εταιρείας. Σε γενικές γραμμές, όσο μεγαλύτερη είναι η εταιρεία, τόσο πιο περίπλοκη γίνεται η οικονομική διαχείριση.

Η χρηματοοικονομική διαχείριση έχει σημασία επειδή διατηρεί μια εταιρεία φερέγγυα. Ο βασικότερος στόχος της είναι να διασφαλίσει ότι η επιχείρηση δεν θα χρεοκοπήσει. Η χρηματοοικονομική διαχείριση αντιμετωπίζει τα πιο κρίσιμα ζητήματα που μπορεί να αντιμετωπίσει μια επιχείρηση, όπως η απώλεια εσόδων (όπως συνέβη κατά τη διάρκεια της πανδημίας COVID-19), οι φυσικές καταστροφές, οι απεργίες, οι πόλεμοι κ.λπ.

Περισσότερες πληροφορίες:

<https://www.oracle.com/in/erp/financials/financial-management/#types>

## Γλωσσάριο όρων

Όρος	Ορισμός <sup>3</sup>
Συμμετοχική Χρηματοδότηση (crowdfunding)	η πρακτική της χρηματοδότησης ενός έργου ή μιας δραστηριότητας με τη συγκέντρωση πολλών μικρών χρηματικών ποσών από μεγάλο αριθμό ατόμων, συνήθως μέσω του διαδικτύου.
μετοχές	(χρηματοδότηση) η αξία των μετοχών μιας εταιρείας.
δωρεά	κάτι που δίνεται σε ένα άτομο ή σε έναν οργανισμό, όπως μια φιλανθρωπική οργάνωση, προκειμένου να βοηθηθεί- η πράξη της προσφοράς με αυτόν τον τρόπο.
χρέος	ένα χρηματικό ποσό που οφείλει κάποιος.
δάνειο	χρήματα που ένας οργανισμός, όπως μια τράπεζα, δανείζει και κάποιος τα δανείζεται.
χρηματοδότηση	χρήματα για συγκεκριμένο σκοπό- η πράξη της παροχής χρημάτων για έναν τέτοιο σκοπό.

<sup>3</sup> Ορισμοί με βάση τα λεξικά της Οξφόρδης: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>



## Άσκηση: Εξερεύνηση των τύπων crowdfunding

**Στόχος:** Εξερεύνηση των τύπων Συμμετοχικής Χρηματοδότησης.

**Διάρκεια:** Διάρκεια: 40 λεπτά

"Η Συμμετοχική Χρηματοδότηση είναι σαν ένα ψηφιακό μαγικό κόλπο όπου πολλοί άνθρωποι συνεισφέρουν μικρά ποσά για να κάνουν μεγάλα πράγματα να συμβούν."

### **Σπάσιμο του πάγου, παραδείγματα χρηματοδότησης από το πλήθος (5 λεπτά):**

Βρείτε μια καμπάνια συμμετοχικής χρηματοδότησης που σας ενδιαφέρει. Μπορεί να είναι οτιδήποτε έχετε δει στο διαδίκτυο. Προσδιορίστε ποιος τύπος συμμετοχικής χρηματοδότησης χρησιμοποιήθηκε.

### **Έκφραση ιδεών (15 λεπτά):**

Έχετε 15 λεπτά για να κάνετε καταγισμό ιδεών και να σκεφτείτε μια ιδέα συμμετοχικής χρηματοδότησης, μια καμπάνια.

### **Ταχεία παρουσίαση ιδεών (10 λεπτά):**

Παρουσιάστε την κορυφαία ιδέα σας για συμμετοχική χρηματοδότηση σε 3 λεπτά.

Να είστε γρήγοροι και συναρπαστικοί.

Ποιος είναι ο "συναρπαστικός" παράγοντας που θα τραβήξει την προσοχή του κόσμου;

### **Γρήγορη ανταπόκριση (5 λεπτά):**

Μετά από κάθε παρουσίαση, μοιραστείτε τι σας άρεσε περισσότερο και μια πρόταση για βελτίωση.

Κρατήστε το σύντομο και θετικό.

### **Ανακεφαλαίωση (5 λεπτά):**

Σκεφτείτε εν συντομία όσα μάθατε. Μπορείτε να γράψετε μια σύντομη παράγραφο στη συνέχεια.

### **Συμβουλές:**

Κρατήστε το απλό.

Τηρήστε τα χρονικά όρια για κάθε δραστηριότητα.

## Λίστα Μαθησιακών Αποτελεσμάτων

Τι γνωρίζω για την "Συμμετοχικής Χρηματοδότησης"		
#	Θέμα/ερώτηση	ΝΑΙ / ΟΧΙ
1	Αποκομίσατε γνώσεις σχετικά με τα διάφορα μοντέλα crowdfunding;	
2	Μπορείτε να δημιουργήσετε με αυτοπεποίθηση μια συναρπαστική εκστρατεία crowdfunding;	
3	Αισθάνεστε ενημερωμένοι σχετικά με την επιλογή της κατάλληλης πλατφόρμας crowdfunding;	
4	Έχετε μάθει αποτελεσματικές στρατηγικές για την επικοινωνία με τους υποστηρικτές κατά τη διάρκεια μιας εκστρατείας crowdfunding;	

## Πηγές για M5-LU1

**Παρέχεται το ακόλουθο εκπαιδευτικό υλικό:**

M5-LU1-01

[https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en)

M5-LU1-02

<https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/seven-tips-how-run-successful-crowdfunding-campaign>

M5-LU1-03

[https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20\(META\)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well.](https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20(META)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well.)

M5-LU1-04

<https://www.oracle.com/in/erp/financials/financial-management/#types>

## Μαθησιακή Ενότητα 2: Οικονομική Διαχείριση & Βιωσιμότητα

Η οικονομική διαχείριση αφορά τον **έλεγχο της ροής των χρημάτων** εντός και εκτός του οργανισμού. Κάθε επιχείρηση πρέπει να πωλεί προϊόντα ή υπηρεσίες, να πληρώνει έξοδα, να ισοσκελίζει τα βιβλία και να υποβάλλει φορολογική δήλωση. Η οικονομική διαχείριση περιλαμβάνει όλα αυτά, μαζί με πιο σύνθετες διαδικασίες, όπως η πληρωμή των εργαζομένων, η αγορά προμηθειών και η υποβολή εκθέσεων σε κυβερνητικές υπηρεσίες για να αποδείξουν ότι τηρούν τους ισχύοντες νόμους και κανονισμούς. Η πράξη της επίβλεψης όλων αυτών των συναλλαγών για μια επιχείρηση είναι αυτό που εννοούμε όταν μιλάμε για την οικονομική διαχείριση μιας εταιρείας.

Γενικά, όσο μεγαλύτερη είναι η εταιρεία, τόσο πιο περίπλοκη γίνεται η οικονομική διαχείριση.

Το CanIndianChannel μιλάει συγκεκριμένα για τις βασικές αρχές της οικονομικής διαχείρισης. Μπορείτε να παρακολουθήσετε το βίντεο στη δεξιά πλευρά ή να κάνετε κλικ στον παρακάτω σύνδεσμο.

<https://youtu.be/WxXCPmKkfUI> (με ελληνικούς υπότιτλους)



Τι είναι η βιωσιμότητα από την άποψη των οικονομικών;

Στην Advance, ορίζουμε την οικονομική βιωσιμότητα ως την ικανότητα να ξεκινήσετε, να αναπτύξετε και να διατηρήσετε την επιχείρησή σας με προσωπικό με βραχυπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη οικονομική σταθερότητα. Είναι άξιο απορίας το πόσο πολλοί κατά τα άλλα έμπειροι επιχειρηματίες στελέχωσης προσωπικού βασίζονται αποκλειστικά στις ικανότητές τους στις πωλήσεις ή στο ανθρώπινο δυναμικό για να αναπτύξουν την επιχείρησή τους και δεν καταλαβαίνουν πραγματικά πού βρίσκονται ή πού κατευθύνονται.

Ενώ οι επιχειρηματίες που ασχολούνται με την προσωρινή στελέχωση δίνουν διάφορους λόγους για να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση - να είναι το δικό τους αφεντικό, η ικανοποίηση του να βρίσκουν δουλειά σε ανθρώπους, η ικανοποίηση μιας ανάγκης στην αγορά - δεν θα διατηρήσουν για πολύ καιρό την επιχείρηση χωρίς υγιή κέρδη και **βιώσιμη** ανάπτυξη.<sup>4</sup>

## Ευθυγράμμιση της χρηματοοικονομικής διαχείρισης με την αειφορία

Εμβαθύνοντας στη σύνδεση μεταξύ οικονομικής διαχείρισης και βιωσιμότητας, πρέπει να μάθετε πώς η αποτελεσματική οικονομική διαχείριση μπορεί να αποτελέσει κινητήρια δύναμη για βιώσιμες επιχειρηματικές πρακτικές. Αυτό περιλαμβάνει τη λήψη οικονομικά ορθών αποφάσεων που ευθυγραμμίζονται με μακροπρόθεσμους περιβαλλοντικούς και κοινωνικούς στόχους. Κατανοώντας πώς οι οικονομικές επιλογές επηρεάζουν τη βιωσιμότητα και το αντίστροφο, πρέπει να είστε σε καλή θέση για να δημιουργήσετε επιχειρήσεις που ευημερούν οικονομικά και ταυτόχρονα συμβάλλουν θετικά στην κοινωνία και το περιβάλλον.

### Μέτρηση της επιτυχίας:

Μια βασική πτυχή της οικονομικής διαχείρισης και της βιωσιμότητας είναι η ανάπτυξη μετρήσεων για τη μέτρηση της επιτυχίας. Είναι σημαντικό να μάθετε πώς να αξιολογείτε τις οικονομικές επιδόσεις των έργων σας σε σχέση με τους καθορισμένους στόχους. Επιπλέον, η διερεύνηση μετρήσεων για την αξιολόγηση του περιβαλλοντικού και κοινωνικού αντίκτυπου των εγχειρημάτων σας είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία. Αυτή η ολιστική προσέγγιση για τη μέτρηση της επιτυχίας διασφαλίζει ότι τα

<sup>4</sup> "Τέσσερις βασικές συνιστώσες της οικονομικής βιωσιμότητας" Jeremy Bilsky 03/07/2023  
<https://www.advancepartners.com/blog/four-key-components-to-financial-sustainability/>



οικονομικά επιτεύγματα δεν διαχωρίζονται από τους ευρύτερους στόχους της βιωσιμότητας.

---

*"Η οικονομική διαχείριση είναι η δραστηριότητα που αφορά τον προγραμματισμό, την άντληση, τον έλεγχο και τη διαχείριση, καθώς και την προμήθεια των κεφαλαίων που χρησιμοποιούνται στην επιχείρηση."*

*-Harry G. Guthman και Herbert E. Dougall*

συγγραφείς της *Εταιρικής Οικονομικής Πολιτικής (1958)*

---

Στην ουσία, πρόκειται για έναν ολοκληρωμένο οδηγό για τα αλληλένδετα πεδία της οικονομικής διαχείρισης και της βιωσιμότητας. Αποκτώντας μια λεπτή κατανόηση αυτών των κρίσιμων πτυχών, αναμένεται να ενδυναμωθεί η δυνατότητα δημιουργίας και διαχείρισης επιχειρήσεων που όχι μόνο ευημερούν οικονομικά αλλά και συμβάλλουν θετικά στο περιβάλλον.

### **Κατανόηση της χρηματοοικονομικής διαχείρισης**

Η χρηματοοικονομική διαχείριση υπερβαίνει την ενασχόληση με τους αριθμούς-περιλαμβάνει τον στρατηγικό σχεδιασμό και την παρακολούθηση των οικονομικών πόρων μιας εταιρείας για την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων. Αυτό περιλαμβάνει:

- **Προϋπολογισμός:** Η κατάρτιση ενός ισχυρού προϋπολογισμού που κατανέμει αποτελεσματικά τους πόρους είναι ζωτικής σημασίας. Ένας καλά καταρτισμένος προϋπολογισμός χρησιμεύει ως οδικός χάρτης για την οικονομική επιτυχία.
- **Χρηματοοικονομική ανάλυση:** Η τακτική αξιολόγηση των οικονομικών επιδόσεων μιας εταιρείας είναι απαραίτητη. Αυτό περιλαμβάνει την ανάλυση των ταμειακών ροών, των ισολογισμών και των καταστάσεων αποτελεσμάτων.
- **Διαχείριση κινδύνων:** Ο εντοπισμός και η διαχείριση των χρηματοοικονομικών κινδύνων αποτελεί κρίσιμο μέρος της χρηματοοικονομικής διαχείρισης. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει κινδύνους αγοράς, λειτουργικούς κινδύνους και άλλα.
- **Επενδύσεις:** Η απόφαση για το πού και πώς θα επενδυθούν οι οικονομικοί πόροι μιας εταιρείας αποτελεί θεμελιώδες μέρος της χρηματοοικονομικής διαχείρισης. Οι αποφάσεις αυτές μπορούν να επηρεάσουν άμεσα την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

## Ταξινόμηση κόστους

Η ταξινόμηση του κόστους είναι μια μέθοδος κατηγοριοποίησης των δαπανών, ώστε να μπορούν να κοινοποιούνται αποτελεσματικά στις οικονομικές εκθέσεις.

Η εταιρεία σας πραγματοποιεί όλα τα είδη δαπανών και η παρουσίασή τους σε έναν μακρύ κατάλογο ή ως κατ' αποκοπήν ποσό καθιστά δύσκολο να κατανοήσετε πού πραγματικά πηγαίνουν τα χρήματά σας. Ο διαχωρισμός τους σε κατηγορίες, ή ταξινομήσεις, είναι ένας σημαντικός τρόπος αναφοράς των δαπανών, ώστε οι πληροφορίες να είναι κατανοητές και να εφαρμόζονται στις επιχειρηματικές αποφάσεις. Μπορείτε να ταξινομήσετε τις δαπάνες με διάφορους τρόπους και όσο μεγαλύτερη γίνεται η εταιρεία σας, τόσο περισσότερους τύπους ταξινόμησης δαπανών θα αντιμετωπίζετε.

### **Τέσσερις ταξινομήσεις του κόστους:**

- Κόστος εσόδων
- Έρευνα και ανάπτυξη
- Πώληση και μάρκετινγκ
- Γενικά και διοικητικά

### **Κόστος εσόδων:**

Το κόστος εσόδων (ΚΕ) αναφέρεται στα έξοδα που συνδέονται άμεσα με την παράδοση του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας στους πελάτες. Αυτό περιλαμβάνει έξοδα πλατφόρμας, όπως δεδομένα, υπολογιστές και δίκτυο για την υποστήριξη της παροχής υπηρεσιών στους πελάτες σας. Περιλαμβάνει επίσης κάθε κόστος εργαζομένων για όσους υποστηρίζουν την παροχή υπηρεσιών στον πελάτη, συμπεριλαμβανομένης της υποστήριξης της πλατφόρμας για συντήρηση και ενημερώσεις και διορθώσεις σφαλμάτων. Συνήθως, αυτό περιλαμβάνει ομάδες υποστήριξης πελατών και ενδεχομένως ορισμένους μηχανικούς.

### **Έρευνα και ανάπτυξη:**

Τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης (E&A) περιλαμβάνουν το κόστος των μηχανικών και άλλων υπαλλήλων που εργάζονται για την ανάπτυξη χαρακτηριστικών, τις βελτιώσεις της πλατφόρμας ή τις νέες δυνατότητες του προϊόντος για την πλατφόρμα σας. Οι επενδυτές κατανοούν ότι οι εταιρείες αρχικών σταδίων θα διαθέσουν μεγάλα ποσά των δαπανών τους για E&A, καθώς δοκιμάζουν νέα χαρακτηριστικά και αναζητούν την καταλληλότητα του προϊόντος στην αγορά.

## Πώληση και μάρκετινγκ:

Αυτή η ταξινόμηση περιλαμβάνει τους μισθούς και τα έξοδα για τις ομάδες σας GTM (go-to-market). Αυτό περιλαμβάνει την ομάδα πωλήσεων σας (συμπεριλαμβανομένων των προμηθειών), τη διοίκηση πωλήσεων, τους αντιπροσώπους επιχειρηματικής ανάπτυξης, τις λειτουργίες εσόδων, τους μηχανικούς πωλήσεων, την ομάδα μάρκετινγκ και άλλα.

Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις μεταγενέστερου σταδίου συνήθως δαπανούν περισσότερα για πωλήσεις και μάρκετινγκ. Έχουν ήδη επιτύχει την προσαρμογή του προϊόντος στην αγορά και επιδιώκουν να επιταχύνουν την ανάπτυξή τους.

## Γενικά και διοικητικά:

Οι γενικές και διοικητικές δαπάνες (Γ&Δ) ταξινομούν όλα τα άλλα έξοδα που σας βοηθούν να λειτουργήσετε την επιχείρησή σας. Περιλαμβάνονται σημαντικές ομάδες όπως οι ανθρώπινοι πόροι, η πληροφορική, οι εγκαταστάσεις, η λογιστική, η χρηματοοικονομική και η νομική υπηρεσία.

## Πρακτικές συμβουλές για την οικονομική διαχείριση

Ακολουθούν ορισμένες πρακτικές συμβουλές για αποτελεσματική οικονομική διαχείριση:

- 1. Έλεγχος κόστους:** Συνεχής αξιολόγηση των εξόδων και εξεύρεση τρόπων μείωσης του κόστους χωρίς συμβιβασμούς στην ποιότητα.
- 2. Διαφοροποίηση εσόδων:** Μην βασίζεστε σε μία μόνο πηγή εσόδων. Η διαφοροποίηση των πηγών εσόδων μπορεί να συμβάλει στην προστασία από τις διακυμάνσεις της αγοράς.
- 3. Έξυπνη επένδυση:** Όταν λαμβάνετε επενδυτικές αποφάσεις, διεξάγετε ενδελεχή ανάλυση και εξετάζετε τη μακροπρόθεσμη απόδοση της επένδυσης.

## Γλωσσάριο όρων

Όρος	Ορισμός <sup>5</sup>
διαχείριση κινδύνων	τη διαδικασία εντοπισμού των χρηματοοικονομικών κινδύνων και του σχεδιασμού τρόπων μείωσης των κινδύνων αυτών.
ορισμός προϋπολογισμού	το γεγονός ότι είστε προσεκτικοί σχετικά με το ποσό των χρημάτων που ξοδεύετε- η διαδικασία του σχεδιασμού της δαπάνης ενός χρηματικού ποσού για ένα συγκεκριμένο σκοπό.
χρηματοδότηση	[μη μετρήσιμο] η δραστηριότητα της διαχείρισης χρημάτων, ιδίως από έναν κυβερνητικό ή εμπορικό οργανισμό.
έσοδα	τα χρήματα που εισπράττει μια κυβέρνηση από φόρους ή που εισπράττει ένας οργανισμός κ.λπ. από τις δραστηριότητές του.
επένδυση	[μη μετρήσιμο] η πράξη της επένδυσης χρημάτων σε κάτι.
κόστος	[μετρήσιμο, μη μετρήσιμο] το χρηματικό ποσό που χρειάζεστε για να αγοράσετε, να φτιάξετε ή να κάνετε κάτι.

## Άσκηση: Γίνε ο δικός σου Οικονομικός Διευθυντής

<sup>5</sup> Ορισμοί με βάση τα λεξικά της Οξφόρδης: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

Χρησιμοποιήστε αυτά που έχετε μάθει 😊

**Διάρκεια:** Διάρκεια: 40 λεπτά

**Θα έχετε δύο διαφορετικά σενάρια για διαφορετικές επιχειρήσεις.** Πώς θα διαχειριζόσασταν την επιχείρηση στη θέση αυτών των ανθρώπων; Χρησιμοποιήστε τις γνώσεις που αποκτήσατε από την ενότητα μάθησης 2. Μπορείτε να γράψετε τις στρατηγικές σας και τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε σε ένα χαρτί ή σε ένα ψηφιακό έγγραφο. Μην ξεχάσετε να ελέγξετε τις απαντήσεις σας και να τις αντιστοιχίσετε με τα βασικά στοιχεία που αντιστοιχούν στην ενότητα.

**Σενάριο 1: Προϋπολογισμός για μια μικρή επιχείρηση**

Η Σάρα είναι ιδιοκτήτρια μιας μικρής εταιρείας γραφικών. Πρόσφατα παρουσίασε αύξηση στη ζήτηση των πελατών της, γεγονός που οδήγησε σε αύξηση των εσόδων της. Ενθουσιασμένη με την ανάπτυξη, η Σάρα αποφασίζει να επανεξετάσει τον προϋπολογισμό της επιχείρησής της για να εξασφαλίσει βιώσιμη οικονομική διαχείριση.

**Σενάριο 2: Προσωπικός οικονομικός σχεδιασμός για τη συνταξιοδότηση**

Ο Τζον, ένας 40χρονος επαγγελματίας, αρχίζει να σκέφτεται τους στόχους της συνταξιοδότησής του και συνειδητοποιεί τη σημασία της προληπτικής οικονομικής διαχείρισης. Αποφασίζει να δημιουργήσει ένα ολοκληρωμένο οικονομικό σχέδιο που θα περιλαμβάνει αποταμιεύσεις, επενδύσεις και διαχείριση του χρέους.

Λίστα ελέγχου: Τα μαθησιακά σας αποτελέσματα

**Τι γνωρίζω για το θέμα της "Οικονομικής Διαχείρισης".**

#	Θέμα/ερώτηση	ΝΑΙ / ΟΧΙ
1	Κατανοήσατε τις βασικές αρχές της χρηματοοικονομικής διαχείρισης;	
2	Είστε πλέον εξοικειωμένοι με την έννοια της βιωσιμότητας;	
3	Ήσασταν σε θέση να λάβετε τεκμηριωμένες οικονομικές αποφάσεις λαμβάνοντας υπόψη τους παράγοντες βιωσιμότητας στα συγκεκριμένα σενάρια;	



M5-LU2-01

<https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml>

M5-LU2-02

<https://www.linkedin.com/pulse/principles-financial-management-sustainable-business-growth-books/>

M5-LU2-03

<https://www.oracle.com/in/erp/financials/financial-management/#types>

Μαθησιακή Ενότητα 3 - Δικτύωση και

## οικοδόμηση σχέσεων

**Η δικτύωση** είναι κάτι περισσότερο από απλή ανταλλαγή επαγγελματικών καρτών- πρόκειται για την προώθηση ουσιαστικών συνδέσεων που μπορούν να ανοίξουν πόρτες σε ευκαιρίες, όπως η εξερεύνηση της τέχνης, της οικοδόμησης και της διατήρησης επαγγελματικών σχέσεων, τόσο σε απευθείας σύνδεση όσο και εκτός σύνδεσης. Θα μάθετε πώς να αξιοποιείτε τα δίκτυά σας για να έχετε πρόσβαση σε πόρους, καθοδήγηση και συνεργατικά εγχειρήματα, δημιουργώντας ένα υποστηρικτικό οικοσύστημα για το επιχειρηματικό τους ταξίδι.

### Δικτύωση & Οικοδόμηση σχέσεων

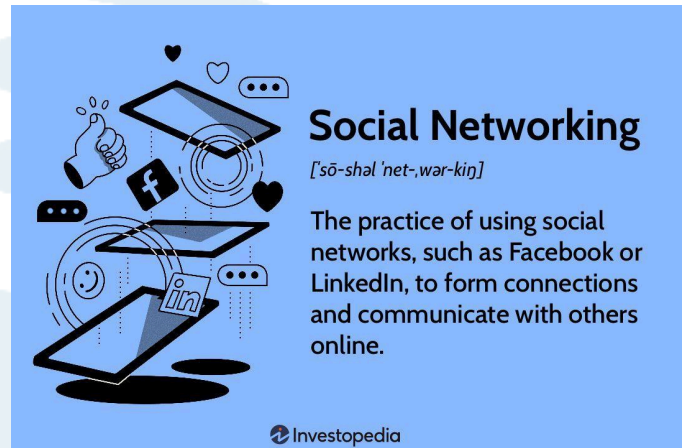
Η οικοδόμηση και η αξιοποίηση των επαγγελματικών δικτύων αποτελούν βασικές δεξιότητες τόσο για τα άτομα όσο και για τις επιχειρήσεις στο σημερινό διασυνδεδεμένο και δυναμικό επιχειρηματικό τοπίο. Η σημασία της δικτύωσης και της οικοδόμησης σχέσεων, η παροχή αξιοποιήσιμων γνώσεων σε άτομα για την ενίσχυση των διαπροσωπικών τους δεξιοτήτων και τη διεύρυνση των επαγγελματικών τους κύκλων είναι κρίσιμες πτυχές.



Η δικτύωση δεν είναι μόνο η συλλογή επαγγελματικών καρτών, αλλά και η καλλιέργεια ουσιαστικών συνδέσεων που μπορούν να οδηγήσουν σε ευκαιρίες, συνεργασίες και υποστήριξη. Στην τέχνη της δικτύωσης, η κατανόηση της σημασίας της αυθεντικότητας, της ενεργητικής ακρόασης και της αποτελεσματικής επικοινωνίας είναι απαραίτητες για τη δημιουργία μόνιμων επαγγελματικών σχέσεων. Η εξερεύνηση στρατηγικών δικτύωσης τόσο σε απευθείας σύνδεση όσο και εκτός σύνδεσης, θα πρέπει να παρέχει τις απαραίτητες ικανότητες για την πλοήγηση σε ποικίλα κοινωνικά και επαγγελματικά περιβάλλοντα. Η οικοδόμηση σχέσεων υπερβαίνει τις αρχικές συνδέσεις, δίνοντας έμφαση στην καλλιέργεια ισχυρών, αμοιβαία επωφελών

συνεργασιών. Καλλιέργεια σχέσεων με πελάτες, συναδέλφους, μέντορες και άλλους ενδιαφερόμενους. Θα εξεταστούν στρατηγικές για τη διατήρηση θετικών και παραγωγικών επαγγελματικών σχέσεων σε βάθος χρόνου, τονίζοντας το ρόλο της εμπιστοσύνης, της αξιοπιστίας και της αποτελεσματικής επικοινωνίας.

Η αποτελεσματική δικτύωση περιλαμβάνει συχνά την προβολή των δεξιοτήτων και της αξίας της πρότασης κάποιου. Μαθαίνοντας πώς να δημιουργείτε και να επικοινωνείτε μια συναρπαστική επαγγελματική αφήγηση που έχει απήχηση στο κοινό-στόχο. Αυτό περιλαμβάνει τη δημιουργία μιας ισχυρής διαδικτυακής παρουσίας και την αξιοποίηση των πλατφορμών των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για επαγγελματική προβολή.



## Ο ρόλος της καθοδήγησης στη δικτύωση

Η οικοδόμηση σχέσεων είναι πολύ σημαντική, όπως και η κατανόηση του τρόπου εντοπισμού πιθανών μεντόρων, η αποτελεσματική προσέγγισή τους και η καλλιέργεια ουσιαστικών σχέσεων μεντόρων-μαθητευόμενων. Η καθοδήγηση μπορεί να προσφέρει πολύτιμη καθοδήγηση, γνώσεις και υποστήριξη, συμβάλλοντας στην επαγγελματική ανάπτυξη και εξέλιξη.

Οι εκδηλώσεις και οι πλατφόρμες δικτύωσης είναι ποικίλες και η απόκτηση γνώσεων για την επιλογή των καταλληλότερων για τους επιθυμητούς στόχους είναι πλέον απαραίτητη. Η διερεύνηση ειδικών για τον κλάδο εκδηλώσεων, συνεδρίων και διαδικτυακών πλατφορμών, παρέχει στρατηγικές για αποτελεσματική συμμετοχή και παρακολούθηση. Είναι καλό να μάθουν πώς να μεγιστοποιούν τον αντίκτυπο των ευκαιριών δικτύωσης στην προσωπική και επαγγελματική τους ανάπτυξη.

Πρόκειται για έναν ολοκληρωμένο οδηγό για την κατάκτηση της τέχνης της δικτύωσης και της δημιουργίας σχέσεων. Με την απόκτηση αυτών των δεξιοτήτων, είναι δυνατόν να ενισχυθεί η ικανότητα πλοήγησης σε επαγγελματικά περιβάλλοντα, η αξιοποίηση ευκαιριών και η καλλιέργεια ενός ισχυρού και υποστηρικτικού επαγγελματικού δικτύου που συμβάλλει στη μακροπρόθεσμη επιτυχία.

## Μάθετε να αγαπάτε τη δικτύωση

### 1. Εστίαση στη μάθηση

Οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν ένα κυρίαρχο κίνητρο - αυτό που οι ψυχολόγοι ονομάζουν "προαγωγική" ή "προληπτική" νοοτροπία. Όσοι ανήκουν στην πρώτη κατηγορία σκέφτονται κυρίως την ανάπτυξη, την ανέλιξη και τα επιτεύγματα που μπορεί να τους φέρει η δικτύωση, ενώ όσοι ανήκουν στη δεύτερη κατηγορία τη βλέπουν ως κάτι στο οποίο είναι υποχρεωμένοι να συμμετέχουν για επαγγελματικούς λόγους.

### 2. Προσδιορισμός κοινών συμφερόντων

Το επόμενο βήμα για να κάνετε τη δικτύωση πιο ευχάριστη είναι να σκεφτείτε πώς τα ενδιαφέροντα και οι στόχοι σας ευθυγραμμίζονται με αυτά των ανθρώπων που συναντάτε και πώς αυτό μπορεί να σας βοηθήσει να δημιουργήσετε ουσιαστικές εργασιακές σχέσεις.

### 3. Σκεφτείτε ευρέως τι μπορείτε να δώσετε

Ακόμα και όταν δεν μοιράζεστε ένα ενδιαφέρον με κάποιον, μπορείτε πιθανώς να βρείτε κάτι πολύτιμο να προσφέρετε σκεπτόμενοι πέρα από το προφανές. Φυσικά, αυτό δεν είναι πάντα εύκολο. Οι άνθρωποι με αισθήματα εξουσίας βρήκαν τη δικτύωση λιγότερο απωθητική και ήταν πιο πρόθυμοι να την κάνουν σε σχέση με τους ανθρώπους που τοποθετήθηκαν σε μια κατάσταση που τους έκανε να αισθάνονται ανίσχυροι.

### 4. Βρείτε έναν ανώτερο σκοπό

Ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει το ενδιαφέρον και την αποτελεσματικότητα των ανθρώπων στη δικτύωση είναι ο πρωταρχικός σκοπός που έχουν κατά νου όταν το κάνουν. Οποιαδήποτε εργασιακή δραστηριότητα γίνεται πιο ελκυστική όταν συνδέεται με έναν ανώτερο στόχο. Έτσι, πλαισιώστε τη δικτύωσή σας με αυτούς τους όρους.



Ο Tom Friel, πρώην πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Heidrick & Struggles, μιλάει για

τις βασικές αρχές της δικτύωσης και τον τρόπο λειτουργίας της.

<https://www.youtube.com/watch?v=rW-Ui6j60AM>

## Γλωσσάριο όρων

Όρος	Ορισμός <sup>6</sup>
δικτύωση	ένα σύστημα προσπάθειας να συναντήσετε και να μιλήσετε με άλλους ανθρώπους που μπορεί να σας φανούν χρήσιμοι στην εργασία σας.
συνάδελφος	ένα άτομο με το οποίο συνεργάζεστε, ειδικά σε ένα επάγγελμα ή μια επιχείρηση.

<sup>6</sup> Ορισμοί με βάση τα λεξικά της Οξφόρδης: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

καθοδήγηση	[μη μετρήσιμο] οι συμβουλές και η βοήθεια που παρέχει ένας μέντορας σε ένα λιγότερο έμπειρο άτομο για ένα χρονικό διάστημα, ιδίως στο πλαίσιο ενός επίσημου προγράμματος σε μια εταιρεία, ένα πανεπιστήμιο κ.λπ.
Τόκος	το συναίσθημα που έχετε όταν θέλετε να μάθετε ή να μάθετε περισσότερα για κάποιον/κάτι.

## Άσκηση: Μπίνγκο δικτύωσης

Διάρκεια: Διάρκεια: 40 λεπτά

**Μάντεψε ποιος;**



Δημιουργήστε κάρτες μπίνγκο με διαφορετικούς στόχους ή χαρακτηριστικά δικτύωσης (π.χ. "κάποιος που θέλει να εργαστεί στο μάρκετινγκ", "κάποιος που μιλάει τρεις γλώσσες") (σας παροτρύνουμε να συμπεριλάβετε ενεργά δικές σας ιδιότητες, κάτι για το οποίο αισθάνεστε αυτοπεποίθηση). Μόνο ένας στόχος σε μία κάρτα. Ελάχιστο 2, μέγιστο 4.

### Διαλέξτε τον παίκτη σας :)

Αφού δημιουργήσετε τις κάρτες, ανακατέψτε τις με τις κάρτες των άλλων συμμετεχόντων. Κάθε παίκτης θα διαλέξει μια κάρτα και θα προσπαθήσει να βρει ένα άτομο με τα ίδια χαρακτηριστικά. Πρέπει να συνομιλήσετε με τους άλλους και να μάθετε αν έχουν αυτή την ιδιότητα ή όχι.

### Αμοιβαία οφέλη

Βρίσκοντας το άτομο, θα πρέπει να σκεφτείτε με ποιο τρόπο μπορεί να δώσει οφέλη στο μοντέλο οικονομικής βιωσιμότητας που κάνετε στην προηγούμενη ενότητα. Για να δώσω ένα παράδειγμα: Βρήκατε ένα άτομο με καλές επικοινωνιακές δεξιότητες, οπότε θέλατε να επωφεληθείτε από αυτές, ρωτώντας τον αν γνωρίζει αξιόπιστους υποστηρικτές για τη διατήρηση του επιχειρηματικού σας μοντέλου.

Αφού ολοκληρώσετε κάθε εργασία, μοιραστείτε την με την ομάδα και συζητήστε με τους άλλους, **ανταλλάξτε** ιδέες.

## Λίστα Μαθησιακών Αποτελεσμάτων

**Τι γνωρίζω σχετικά με το θέμα "Δικτύωση, Υποστήριξη και Διαχείριση κινδύνων"**

#	Θέμα/ερώτηση	ΝΑΙ / ΟΧΙ
1	Αποκτήσατε σαφή κατανόηση των θεμελιωδών εννοιών της δικτύωσης;	
2	Έχετε μάθει στρατηγικές για αποτελεσματική επικοινωνία στη δικτύωση;	
3	Αισθάνεστε σίγουροι για την ικανότητά σας να χτίζετε και να καλλιεργείτε επαγγελματικές σχέσεις με την πάροδο του χρόνου;	
4	Έχετε πλέον επίγνωση του ρόλου της καθοδήγησης στη δικτύωση και μπορείτε να εντοπίσετε πιθανούς μέντορες;	
5	Μπορείτε να επιλέξετε στρατηγικά τις κατάλληλες εκδηλώσεις ή πλατφόρμες δικτύωσης για τους στόχους σας;	
6	Εντοπίσατε βασικά συμπεράσματα από το εργαστήριο, που μπορείτε να εφαρμόσετε στις επαγγελματικές σας προσπάθειες;	
7	Έχετε δημιουργήσει ένα σχέδιο δράσης που περιγράφει πώς σκοπεύετε να εφαρμόσετε τις γνώσεις και τις δεξιότητες που αποκτήσατε;	

## Πηγές για M5-LU3

**Παρέχεται το ακόλουθο εκπαιδευτικό υλικό:**

M5-LU3-01

<https://www.investopedia.com/terms/n/networking.asp>

M5-LU3-02

<https://hbr.org/2016/05/learn-to-love-networking>



## Σύνδεσμοι και βίντεο για την Ενότητα 5

Ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο:

- *"Your Guide to Understanding Crowdfunding"* by SGX Group  
<https://www.youtube.com/watch?v=voF1plqqZJA>

- "Why Crowdfund? To Make Your Idea A Reality – Simon Walker" by TEDx Talks and Simon Walker <https://www.youtube.com/watch?v=hIO0KH9JfsE\>
- *MBA 101: Intro to Financial Management 5 Principles of Finance* <https://www.youtube.com/watch?v=WxXCPmKkfUI&t=3s>
- Tom Friel: How to Network <https://www.youtube.com/watch?v=rW-Ui6j60AM>

## Βιβλιογραφία - ανακαλύψτε περισσότερα

Ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο:

- Muhairi, Mariam & Nobanee, Haitham. (2019). Sustainable Financial Management. SSRN Electronic Journal. 10.2139/ssrn.3472417. [https://www.researchgate.net/publication/336904241\\_Sustainable\\_Financial\\_Management](https://www.researchgate.net/publication/336904241_Sustainable_Financial_Management)
- LinkedIn: Article on networking <https://www.linkedin.com/advice/0/what-best-networking-strategies-new-graduates-risk-i3skc>