



**ENTERHUBS**

**Karlsruhe**  
International University

STIMŪLI  
for social change

RESET



Με τη συγχρηματοδότηση  
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

C4E  
CENTRE FOR  
ENTREPRENEURSHIP



BOSEV  
2009  
BÜYÜK ORTADOĞU  
SAĞLIK VE EĞİTİM YAKLI

# Εντοπισμός ευκαιριών

Εξοπλίζοντας τους φοιτητές με  
επιχειρηματική νοοτροπία

Αναπτύχθηκε από

Μαρία Λαβίθη - Πανεπιστήμιο Κύπρου

## ΔΗΛΩΣΗ ΑΠΟΠΟΙΗΣΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ' ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (ΕΑΕΑ). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ΕΑΕΑ δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.



# Ένα μήνυμα για σας

Αγαπητοί μελλοντικοί επιχειρηματίες,

Καλωσορίσατε στο συναρπαστικό ταξίδι του εντοπισμού νέων ευκαιριών! Ακούστε ένα μικρό μυστικό: οι ευκαιρίες είναι παντού γύρω μας. Κρύβονται στις καθημερινές προκλήσεις που αντιμετωπίζουμε και στις μικρές δυσκολίες που συναντάμε. Η αποστολή σας, αν επιλέξετε να την αποδεχτείτε, είναι να τις δείτε όχι ως εμπόδια, αλλά ως αφορμές που περιμένουν να μετατραπούν σε κάτι εκπληκτικό.

## Αγκαλιάστε όλες τις ευκαιρίες

Ας ξεκινήσουμε από τα βασικά: οι ευκαιρίες είναι αμέτρητες. Βρίσκονται τόσο στο συνηθισμένο όσο και στο ασυνήθιστο, περιμένοντας κάποιον σαν εσάς να τις ανακαλύψει. Από μια μικρή δυσκολία, όπως μια δυσλειτουργική διεπαφή εφαρμογής, μέχρι ένα κρίσιμο ζήτημα, όπως η περιβαλλοντική βιωσιμότητα, κάθε πρόκληση κρύβει τη δυνατότητα για καινοτομία και δημιουργία. Το μόνο που χρειάζεται είναι να κρατάτε τη σκέψη σας ανοικτή και την περιέργειά σας ζωντανή.

## Δεν υπάρχει αυτό που λέμε “αποτυχία”

Ας μιλήσουμε για την αποτυχία. Η αλήθεια είναι αυτή: η αποτυχία έρχεται μόνο αν σταματήσουμε να προσπαθούμε. Κάθε φαινομενική αποτυχία είναι μια ευκαιρία για μάθηση, ένα σκαλοπάτι που μας φέρνει πιο κοντά στην επιτυχία. Όπως είπε χαρακτηριστικά ο Τόμας Έντισον, “Δεν απέτυχα. Απλά βρήκα 10.000 τρόπους που δεν δούλεψαν”. Κάθε προσπάθεια μας φέρνει πιο κοντά στον στόχο μας. Γι’ αυτό, αγκαλιάστε το ταξίδι, αντλήστε διδάγματα από κάθε εμπειρία και συνεχίστε να προχωράτε με αποφασιστικότητα.

## Όλοι μας είμαστε δημιουργοί κατά βάθος

Όλοι έχουμε μέσα μας την έμφυτη ικανότητα της δημιουργίας. Θυμηθείτε την παιδική σας ηλικία, όταν φτιάχνατε κάστρα από κουβέρτες ή ζωγραφίζατε το σπίτι των ονείρων σας. Αν έχετε μια ιδέα, μην την αφήσετε να ξεθωριάσει. Ακολουθήστε τα βήματα που προτείνει αυτό το μάθημα, για να της δώσετε ζωή και να την κάνετε πραγματικότητα.

## Οι ιδέες θέλουν φροντίδα

Οι ιδέες έχουν ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό: δεν εμφανίζονται πλήρως διαμορφωμένες. Όπως ένα φυτό χρειάζεται νερό και φως για να αναπτυχθεί, έτσι και οι ιδέες απαιτούν φροντίδα και προσοχή. Ξεκινούν ως μικρές σκέψεις – ίσως μια δυσκολία που παρατηρήσατε ή ένας διαφορετικός τρόπος να κάνετε κάτι. Η πρόκληση είναι να μετατρέψετε αυτή τη σπίθα σε μια ολοκληρωμένη ιδέα. Σκεφτείτε την J.K. Rowling: η έμπνευση για τον Χάρι Πότερ προέκυψε σε μια διαδρομή με το τρένο. Δεν ήταν μια έτοιμη ιστορία εξ αρχής. Χρειάστηκε χρόνια ανάπτυξης χαρακτήρων, δημιουργίας ενός μαγικού κόσμου και αμέτρητες ώρες συγγραφής και αναθεώρησης για να εξελιχθεί στη σειρά που αγαπήθηκε παγκοσμίως.

## Το ταξίδι της ιδέας σας

Πώς μπορείτε να αναπτύξετε την ιδέα σας:

1. Εντοπίστε τη σπίθα: Έχετε την προσοχή σας στραμμένη στις μικρές δυσκολίες ή τις στιγμές έμπνευσης.
2. Καλλιεργήστε τη φλόγα: Χρησιμοποιήστε τα εργαλεία και τις τεχνικές που συζητήσαμε για να κάνετε καταγισμό ιδεών, να διερευνήσετε και να βελτιώσετε την ιδέα σας.
3. Δοκιμάστε και βελτιώστε: Επικυρώστε την ιδέα σας, μοιραστείτε την, λάβετε ανατροφοδότηση και κάντε τις απαραίτητες προσαρμογές.

Πάρτε για παράδειγμα το Airbnb. Η ιδέα γεννήθηκε όταν οι ιδρυτές αποφάσισαν να νοικιάσουν στρώματα αέρα στο σαλόνι τους, επειδή δεν μπορούσαν να πληρώσουν το ενοίκιό τους. Δεν έγινε επιτυχία από τη μία μέρα στην άλλη. Χρειάστηκε χρόνος για να εξελίξουν την αρχική ιδέα, να προσαρμόσουν και να βελτιώσουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο, και να το αναπτύξουν σταδιακά, μέχρι να γίνει η παγκόσμια πλατφόρμα που γνωρίζουμε σήμερα.

### **Η δύναμη είναι στα χέρια σας**

Η ικανότητα να δημιουργείτε και να καινοτομείτε βρίσκεται μέσα σας. Μην αφήνετε τον φόβο, την αμφιβολία ή την επανάπαυση του οικείου να σας κρατούν πίσω. Έχετε στη διάθεσή σας τα εργαλεία, τις γνώσεις και την ενέργεια που χρειάζονται. Ήρθε η στιγμή να τα αξιοποιήσετε. Να θυμάστε, κάθε μεγάλη ιδέα ξεκινάει από κάτι μικρό και μπορεί να εξελιχθεί σε κάτι σπουδαίο με την αφοσίωση και το πάθος σας. Γι' αυτό, τολμήστε, εντοπίστε τις ευκαιρίες γύρω σας και μετατρέψτε τις σε κάτι μοναδικό. Ο κόσμος περιμένει τη δική σας ξεχωριστή συνεισφορά.

Διατηρήστε την περιέργεια, την τόλμη σας και, κυρίως, μη σταματάτε να δημιουργείτε.

Στην υγεία της επόμενης μεγάλης σας ιδέας!

Καλή καινοτομία!

Μαρία Λαβίθη  
Πανεπιστήμιο Κύπρου

# Εισαγωγή

Καλωσορίσατε στο εργαστήριο “Εντοπισμός Ευκαιριών”. Σε αυτό το εργαστήριο, θα μάθετε πώς να εντοπίζετε ευκαιρίες στο περιβάλλον σας, θα κατανοήσετε τη σημασία της καινοτομίας και θα αναπτύξετε τις δεξιότητες που χρειάζονται για να μετατρέψετε ιδέες σε βιώσιμες επιχειρηματικές προτάσεις. Αυτό το εργαστήριο είναι σχεδιασμένο για φοιτητές, είτε έχουν επιχειρηματικό υπόβαθρο είτε όχι, με στόχο να τους εφοδιάσει με μοναδικές δεξιότητες για επιτυχία στον κόσμο της επιχειρηματικότητας.

## Στόχοι

- Κατανόηση του τρόπου εντοπισμού ευκαιριών και μετατροπής τους σε καινοτόμες λύσεις.
- Εξοικείωση με τη διαδικασία εντοπισμού των αδυναμιών σε διάφορους κλάδους, προϊόντα ή υπηρεσίες.
- Απόκτηση δεξιοτήτων στη βασική έρευνα αγοράς και στην επικύρωση ιδεών.

## Προσδοκίες

- Αυτή είναι μια ενότητα αυτόνομης μάθησης, οπότε αφιερώστε χρόνο να διαβάσετε το υλικό.
- Αξιοποιήστε τα διαδραστικά στοιχεία για να ενισχύσετε την κατανόησή σας.

# Κατανοώντας τις ευκαιρίες

## Ορισμός και σημασία

Όταν κάνουμε λόγο για ευκαιρίες στον επιχειρηματικό τομέα, αναφερόμαστε σε περιπτώσεις όπου μπορεί να εισαχθεί ένα νέο προϊόν, μια υπηρεσία ή μια διαδικασία που βελτιώνει μια υφιστάμενη κατάσταση. Η αναγνώριση αυτών των ευκαιριών είναι ζωτικής σημασίας, αφού αποτελεί κινητήριο δύναμη για την καινοτομία, την ικανοποίηση ανεκπλήρωτων αναγκών και την προώθηση της οικονομικής ανάπτυξης.

## Ορισμός των επιχειρηματικών ευκαιριών

Μια επιχειρηματική ευκαιρία προκύπτει όταν εντοπίζεται ένα κενό στην αγορά, όπου υπάρχουν ανεκπλήρωτες ανάγκες ή ανεπαρκείς λύσεις. Αυτά τα κενά μπορούν να καλυφθούν είτε μέσω της ανάπτυξης νέων προϊόντων, υπηρεσιών ή διαδικασιών, είτε μέσω της βελτίωσης των υφιστάμενων.

## Παράδειγμα:

- Η αύξηση της εξ αποστάσεως εργασίας έχει δημιουργήσει σημαντικές ευκαιρίες για την ανάπτυξη καινοτόμων εργαλείων εικονικής συνεργασίας.
- Η αυξανόμενη περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση έχει ενισχύσει τη ζήτηση για βιώσιμα προϊόντα.

## Η σημασία της καινοτομίας:

Η καινοτομία είναι η ζωογόνος δύναμη της οικονομικής ανάπτυξης. Επιτρέπει στις επιχειρήσεις να παραμένουν ανταγωνιστικές, να προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς και να παρέχουν αξία στους πελάτες με νέους τρόπους.

## Αντίκτυπος στον πραγματικό κόσμο:

- Η καινοτομία στην υγειονομική περίθαλψη, όπως η τηλεϊατρική, έχει διευρύνει την πρόσβαση σε ιατρικές υπηρεσίες.
- Οι εξελίξεις στην τεχνολογία, όπως η τεχνητή νοημοσύνη και η μηχανική μάθηση, μετασχηματίζουν τους διάφορους κλάδους, βελτιώνοντας την αποδοτικότητα και δημιουργώντας νέα επιχειρηματικά μοντέλα.

Η επιχειρηματικότητα δεν αφορά μόνο επαναστατικές ιδέες· περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα καινοτομιών και βελτιώσεων. Συχνά, οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες επικεντρώνονται στη βελτίωση υπάρχοντων προϊόντων ή υπηρεσιών, βρίσκοντας τρόπους να εξοικονομήσουν χρόνο για τους χρήστες ή να μειώσουν το κόστος.

### Για παράδειγμα:

1. Υπηρεσίες συνδρομητικών κουτιών: Οι επιχειρηματίες μετέτρεψαν την παραδοσιακή εμπειρία αγορών σε μια εξατομικευμένη και πρακτική υπηρεσία, η οποία παραδίδει επιμελημένα προϊόντα απευθείας στην πόρτα των καταναλωτών, εξοικονομώντας τους χρόνο και κόπο.
2. Λύσεις πληρωμών μέσω κινητού τηλεφώνου: Καινοτομίες όπως τα κινητά πορτοφόλια και οι εφαρμογές πληρωμών έχουν απλοποιήσει τις οικονομικές συναλλαγές, προσφέροντας στους χρήστες ταχύτερους, ευκολότερους και ασφαλέστερους τρόπους διαχείρισης των οικονομικών τους, και ενισχύοντας την ευκολία και την ασφάλεια.
3. Οικολογικά προϊόντα: Οι επιχειρηματίες έχουν αναπτύξει βιώσιμες εναλλακτικές λύσεις σε καθημερινά προϊόντα, όπως επαναχρησιμοποιήσιμα μπουκάλια νερού και βιοδιασπώμενες συσκευασίες, βοηθώντας τους καταναλωτές να μειώσουν τον περιβαλλοντικό τους αντίκτυπο και να εξοικονομήσουν χρήματα μακροπρόθεσμα.

Αυτά τα παραδείγματα φανερώνουν ότι η επιχειρηματικότητα μπορεί να εκδηλωθεί με ποικίλους και πρακτικούς τρόπους, βελτιώνοντας τα υφιστάμενα συστήματα και προσφέροντας ουσιαστικά οφέλη στους χρήστες.

# Προκλήσεις και ευκαιρίες

Αν και οι προκλήσεις συχνά αντιμετωπίζονται ως αρνητικές εμπειρίες, στην πραγματικότητα αναδεικνύουν σημεία που χρήζουν βελτίωσης. Η μετατροπή αυτών των προκλήσεων σε ευκαιρίες απαιτεί αλλαγή οπτικής και δημιουργική σκέψη.

## Μετατρέποντας τις προκλήσεις σε ευκαιρίες

Εντοπίστε κοινές δυσκολίες ή προβληματικά σημεία που παρατηρούνται στην καθημερινή ζωή ή σε συγκεκριμένους κλάδους. Αναλύστε τις αιτίες πίσω από αυτές τις προκλήσεις και εξετάστε πώς μπορούν να επιλυθούν ή να βελτιωθούν μέσω καινοτόμων λύσεων ή βελτιστοποίησης των υφιστάμενων διαδικασιών.

## Παραδείγματα:

- Μια αργή σύνδεση στο διαδίκτυο μπορεί να οδηγήσει σε καινοτομίες στην τεχνολογία δικτύωσης.
- Οι αρνητικές εμπειρίες εξυπηρέτησης πελατών μπορούν να αποτελέσουν πηγή έμπνευσης για την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων που δίνουν προτεραιότητα στην παροχή εξαιρετικής υποστήριξης των πελατών.
- Η κυκλοφοριακή συμφόρηση μπορεί να οδηγήσει σε καινοτομίες στις μεταφορές.
- Η περιορισμένη πρόσβαση σε φρέσκα τρόφιμα μπορεί να οδηγήσει σε λύσεις στην αστική γεωργία.
- Το υψηλό ενεργειακό κόστος μπορεί να οδηγήσει σε καινοτομίες στον τομέα των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.
- Τα εκπαιδευτικά κενά μπορούν να οδηγήσουν σε νέες πλατφόρμες μάθησης.
- Τα προβλήματα προσβασιμότητας στην υγειονομική περίθαλψη μπορούν να δώσουν ώθηση σε καινοτομίες τηλεϊατρικής.
- Η περιορισμένη κινητικότητα μπορεί να εμπνεύσει εξελίξεις στην τεχνολογία προσβασιμότητας.
- Η περιβαλλοντική ρύπανση μπορεί να οδηγήσει σε καινοτομίες στη διαχείριση αποβλήτων.

- Η λειψυδρία μπορεί να οδηγήσει σε καινοτομίες στις τεχνολογίες καθαρισμού και εξοικονόμησης νερού.
- Η περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη λύσεων χρηματοοικονομικής τεχνολογίας (fintech).
- Το υψηλό λειτουργικό κόστος μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία εργαλείων αυτοματοποίησης και αποδοτικότητας.
- Τα γλωσσικά εμπόδια μπορούν να ωθήσουν τις καινοτομίες στις τεχνολογίες μετάφρασης και εκμάθησης γλωσσών.
- Οι απειλές κυβερνοασφάλειας μπορούν να αποτελέσουν το έναυσμα για την ανάπτυξη προηγμένων μέτρων και λογισμικού ασφαλείας.
- Η έλλειψη φθηνής στέγασης μπορεί να ωθήσει σε καινοτομίες στις αρθρωτές και βιώσιμες τεχνικές ανέγερσης κτιρίων.
- Οι ανησυχίες για την κλιματική αλλαγή μπορούν να οδηγήσουν στη δημιουργία φιλικών προς το περιβάλλον προϊόντων και πρακτικών.
- Η ευαισθητοποίηση σε θέματα ψυχικής υγείας μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη ψηφιακών πλατφόρμων και πόρων ψυχικής υγείας.
- Η αγροτική απομόνωση μπορεί να οδηγήσει σε καινοτομίες στην εξ αποστάσεως εργασία και σε εργαλεία εικονικής συνεργασίας.
- Το υψηλό κόστος της παιδικής φροντίδας μπορεί να οδηγήσει σε νέα μοντέλα υπηρεσιών παιδικής φροντίδας και συστημάτων υποστήριξης.



## Μελέτη περίπτωσης: Slack

Το Slack, μια κορυφαία πλατφόρμα συνεργασίας, έχει μια ενδιαφέρουσα ιστορία προέλευσης που έχει τις ρίζες της στις προκλήσεις της αναποτελεσματικής ομαδικής επικοινωνίας. Αρχικά, το Slack αναπτύχθηκε ως εργαλείο εσωτερικής επικοινωνίας από την εταιρεία παιχνιδιών Tiny Speck κατά τη διάρκεια της ανάπτυξης του παιχνιδιού τους, Glitch. Η ομάδα, με επικεφαλής τον συνιδρυτή Stewart Butterfield, διαπίστωσε ότι τα υπάρχοντα εργαλεία επικοινωνίας ήταν ανεπαρκή για τις ανάγκες τους, γεγονός που συχνά οδηγούσε σε εσφαλμένη επικοινωνία και αναποτελεσματικότητα.

Αντιλαμβανόμενη τις δυνατότητες του εσωτερικού εργαλείου της να επιλύει ευρύτερες επικοινωνιακές προκλήσεις, η ομάδα αποφάσισε να εγκαταλείψει την ανάπτυξη παιχνιδιών και να επικεντρωθεί αποκλειστικά σε αυτήν τη νέα πλατφόρμα. Το 2013, λανσάρισαν επίσημα το Slack, το οποίο είναι ακρωνύμιο για το “Searchable Log of All Conversation and Knowledge” (Αναγνώσιμο Αρχείο Καταγραφής Όλων των Συνομιλιών και της Γνώσης).

Η καινοτόμος προσέγγιση του Slack στην ομαδική επικοινωνία το έκανε γρήγορα δημοφιλές. Παρέχει ένα φιλικό προς τον χρήστη περιβάλλον που οργανώνει τις συζητήσεις σε κανάλια, επιτρέποντας στις ομάδες να συνεργάζονται εύκολα σε συγκεκριμένα έργα ή θέματα. Οι ενσωματώσεις με πολλές υπηρεσίες τρίτων και οι ισχυρές λειτουργίες αναζήτησης ενισχύουν τη χρησιμότητά του, δίνοντας τη δυνατότητα στους χρήστες να εξορθολογίσουν τη ροή εργασίας τους σε μια ενιαία πλατφόρμα.

Η επιτυχία του Slack οφείλεται στην ευελιξία του να προσαρμόζεται σε διάφορες οργανωσιακές ανάγκες, από μικρές νεοφυείς επιχειρήσεις έως μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες. Η πλατφόρμα έχει επιφέρει σημαντικό αντίκτυπο στον εργασιακό χώρο, αλλάζοντας ριζικά τον τρόπο επικοινωνίας των ομάδων. Με τη μείωση της ακαταστασίας των email, τη βελτίωση της διαφάνειας και την ενίσχυση της συνεργασίας σε πραγματικό χρόνο, το Slack έχει αναδιαμορφώσει τον τρόπο που δουλεύουμε.

**Σήμερα, το Slack εξυπηρετεί εκατομμύρια χρήστες παγκοσμίως και έχει καθιερωθεί ως απαραίτητο εργαλείο τόσο για ομάδες που δουλεύουν εξ αποστάσεως όσο και για ομάδες εντός των οργανισμών. Η εξέλιξή του, από ένα εσωτερικό εργαλείο που δημιουργήθηκε για να αντιμετωπίσει συγκεκριμένες προκλήσεις, σε μια παγκόσμια πλατφόρμα επικοινωνίας, αποτελεί ζωντανό παράδειγμα του πώς η επίλυση ενός οργανωσιακού προβλήματος μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία καινοτόμων λύσεων με ευρεία εφαρμογή.**

# Εντοπίζοντας αδυναμίες σε κλάδους/ προϊόντα/υπηρεσίες

## Τεχνικές για τον εντοπισμό αδυναμιών

### 1. Παρατήρηση:

Δώστε προσοχή σε συνήθη παράπονα και ζητήματα σε έναν κλάδο. Παρατηρήστε τις τάσεις στα σχόλια των πελατών, τις διαδικτυακές κριτικές και τις συζητήσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Επιλέξτε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που χρησιμοποιείτε συχνά. Για μία εβδομάδα, καταγράψτε οποιεσδήποτε δυσκολίες ή προβλήματα προκύψουν κατά τη χρήση τους. Αναλογιστείτε πώς αυτά τα ζητήματα επηρεάζουν τη συνολική σας εμπειρία. Στη συνέχεια, εξετάστε πιθανούς τρόπους βελτίωσης.

### 2. Ανατροφοδότηση:

Παρακολουθήστε τις αξιολογήσεις και την ανατροφοδότηση των χρηστών για να εντοπίσετε πιθανά προβληματικά σημεία. Διεξάγετε έρευνα και πραγματοποιήστε συνεντεύξεις με πελάτες για να συλλέξετε πληροφορίες

Δημιουργήστε ένα ερωτηματολόγιο με ερωτήσεις που εξετάζουν την ικανοποίηση των χρηστών, τα συχνά προβλήματα που αντιμετωπίζουν και τα επιθυμητά χαρακτηριστικά. Διανείμετε το ερωτηματολόγιο στο κοινό-στόχο σας και αναλύστε προσεκτικά τις απαντήσεις.

### 3. Συγκριτική ανάλυση:

Συγκρίνετε παρόμοια προϊόντα ή υπηρεσίες για να εντοπίσετε κενά και τομείς προς βελτίωση. Αναλύστε τους ανταγωνιστές, για να αποκτήσετε μια σαφή εικόνα για τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες τους.

- Πρότυπο ανάλυσης ανταγωνισμού:
  - Προϊόν/Υπηρεσία: Αναφέρετε τα χαρακτηριστικά των ανταγωνιστικών προϊόντων.
  - Δυνατά σημεία: Προσδιορίστε τι κάνουν καλά οι ανταγωνιστές.
  - Αδυναμίες: Σημειώστε τους τομείς στους οποίους οι ανταγωνιστές υστερούν.
  - Ευκαιρίες: Εντοπίστε τα κενά που θα μπορούσε να καλύψει το προϊόν σας.

## Παραδείγματα από τον πραγματικό κόσμο και μελέτες περίπτωσης

- **Airbnb:**

Οι ιδρυτές εντόπισαν την ανάγκη για οικονομικές και μοναδικές εμπειρίες διαμονής. Ξεκίνησαν προσφέροντας τη δυνατότητα ενοικίασης ενός στρώματος αέρα στο διαμέρισμά τους, μια ιδέα που εξελίχθηκε σε μια πλατφόρμα παγκόσμιας εμβέλειας. Αυτή η μελέτη περίπτωσης αναδεικνύει πώς μια απλή παρατήρηση ενός προβλήματος μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία ενός ανατρεπτικού επιχειρηματικού μοντέλου.

### Λεπτομερής ανάλυση:

- Πρόβλημα: Υψηλό κόστος και έλλειψη διαθεσιμότητας στις παραδοσιακές επιλογές καταλυμάτων.
- Λύση: Παροχή μιας πλατφόρμας για να ενοικιάζουν οι ενδιαφερόμενοι ελεύθερα δωμάτια ή ολόκληρα σπίτια.
- Αντίκτυπος: Η Airbnb έχει επεκταθεί σε περισσότερες από 100.000 πόλεις παγκοσμίως, προσφέροντας μια μοναδική και συχνά πιο οικονομικά προσιτή ταξιδιωτική εμπειρία.

## Παραδείγματα από τον πραγματικό κόσμο και μελέτες περίπτωσης

- Uber:

Εντόπισε τα προβλήματα και την αναξιοπιστία των παραδοσιακών υπηρεσιών ταξί, οδηγώντας στη δημιουργία μιας πιο ευέλικτης και φιλικής προς τον χρήστη υπηρεσίας συνεπιβατισμού (car sharing). Η ιστορία επιτυχίας της Uber υπογραμμίζει τη σημασία της κατανόησης των προβληματικών σημείων των πελατών και της αξιοποίησης της τεχνολογίας για την επίλυσή τους.

### Λεπτομερής ανάλυση:

- Πρόβλημα: Δυσκολία εύρεσης ταξί, ασυνεπής τιμολόγηση και κακή ποιότητα υπηρεσιών.
- Λύση: Χρήση μιας εφαρμογής για κινητά για τη σύνδεση των επιβατών με τους οδηγούς, προσφέροντας παρακολούθηση σε πραγματικό χρόνο και διαφανή τιμολόγηση.
- Αντίκτυπος: Η Uber λειτουργεί σε περισσότερες από 900 μητροπολιτικές περιοχές παγκοσμίως, παρέχοντας εύχρηστες και αξιόπιστες επιλογές μεταφοράς.

# Μετατρέποντας τις αδυναμίες σε ευκαιρίες

## Δημιουργική σκέψη και καινοτομία

Για να μετατρέψετε τις αδυναμίες σε ευκαιρίες, σκεφτείτε πώς μπορείτε να επιλύσετε τα προβλήματα που έχετε εντοπίσει με έναν πρωτότυπο τρόπο. Αυτό μπορεί να σημαίνει αναθεώρηση των υφιστάμενων διαδικασιών, ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών ή αναζήτηση εναλλακτικών λύσεων.

- **Τεχνικές δημιουργικής σκέψης:** Χρησιμοποιήστε τεχνικές όπως ο καταιγισμός ιδεών, οι νοητικοί χάρτες και η πλευρική σκέψη (lateral thinking) για να παραγάγετε ιδέες. Ενθαρρύνετε την ελεύθερη σκέψη και τη διερεύνηση αντισυμβατικών λύσεων.
  - Συνεδρία καταιγισμού ιδεών: Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επικεντρωθούν σε ένα συγκεκριμένο πρόβλημα. Ενθαρρύνετε τους να μοιραστούν ελεύθερα ιδέες, αποφεύγοντας κάθε μορφή κριτικής. Στη συνέχεια, επανεξετάστε και βελτιώστε τις προτάσεις.
  - Άσκηση νοητικού χάρτη: Δημιουργήστε έναν νοητικό χάρτη για ένα πρόβλημα που προσπαθείτε να επιλύσετε. Γράψτε το κεντρικό πρόβλημα στη μέση και διακλαδώστε με πιθανές λύσεις και σχετικές ιδέες.
- **Στρατηγικές καινοτομίας:** Εξετάστε πώς άλλοι κλάδοι έχουν προσπαθήσει να επιλύσουν παρόμοια προβλήματα. Προσαρμόστε τις στρατηγικές τους και εφαρμόστε τις στο δικό σας πλαίσιο.
  - Διατομεακή καινοτομία: Εξετάστε πώς διαφορετικές βιομηχανίες αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις. Για παράδειγμα, οι πρακτικές των εταιρειών εφοδιαστικής στη διαχείριση αποδοτικότητας μπορούν να αποτελέσουν πηγή έμπνευσης για βελτιώσεις στην παροχή υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης.

# Μελέτες περίπτωσης επιτυχημένης μετατροπής προκλήσεων σε ευκαιρίες

## Netflix:

Ξεκινώντας ως υπηρεσία ενοικίασης DVD, το Netflix εξελίχθηκε σε πλατφόρμα streaming, αλλάζοντας ριζικά τον τρόπο κατανάλωσης πολυμέσων. Ο μετασχηματισμός του τονίζει τη σημασία της προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών και στις τεχνολογικές εξελίξεις.

- Λεπτομερής ανάλυση:

- Αρχικό μοντέλο: Ενοικιάσεις DVD μέσω ταχυδρομείου.
- Σημείο καμπής: Αναγνώριση της στροφής προς την ψηφιακή κατανάλωση.
- Νέο μοντέλο: Συνδρομητική υπηρεσία streaming.
- Αντίκτυπος: Το Netflix έχει πλέον πάνω από 200 εκατομμύρια συνδρομητές παγκοσμίως και έχει καταστεί σημαντικός παίκτης στην παραγωγή περιεχομένου.

## **Instagram:**

Ξεκίνησε ως εφαρμογή check-in με βάση την τοποθεσία με την ονομασία Burbn, αλλά εξελίχθηκε σε μια πιο απλή εφαρμογή κοινοποίησης φωτογραφιών, γεγονός που εκτόξευσε τη βάση χρηστών της. Αυτό το παράδειγμα φανερώνει πώς η απλοποίηση ενός προϊόντος μπορεί να ενισχύσει την αποδοχή του από τους χρήστες και την επιτυχία του.

### ○ **Λεπτομερής ανάλυση:**

- Αρχικό μοντέλο: Πολύπλοκη εφαρμογή με πολλά χαρακτηριστικά.
- Σημείο καμπής: Οι χρήστες έδειξαν μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τη λειτουργία κοινοποίησης φωτογραφιών.
- Νέο μοντέλο: Εστίαση αποκλειστικά στην κοινοποίηση φωτογραφιών με φίλτρα.
- Αντίκτυπος: Οι χρήστες του Instagram ξεπέρασαν γρήγορα το ένα δισεκατομμύριο και εξαγοράστηκε από το Facebook έναντι 1 δισεκατομμυρίου δολαρίων.



# Πραγματοποιώντας βασική έρευνα αγοράς

## Εργαλεία και μέθοδοι έρευνας αγοράς

### Google Trends:

Σας επιτρέπει να παρακολουθείτε τη δημοτικότητα των όρων αναζήτησης με την πάροδο του χρόνου. Χρησιμοποιήστε το για να αξιολογήσετε το ενδιαφέρον για την ιδέα σας και να εντοπίσετε θέματα που βρίσκονται στις τάσεις.

- Πώς να χρησιμοποιήσετε το Google Trends:
  - Αναζητήστε λέξεις-κλειδιά που σχετίζονται με την ιδέα σας.
  - Αναλύστε τον όγκο αναζήτησης και τις τάσεις με την πάροδο του χρόνου, ώστε να αξιολογήσετε το ενδιαφέρον.
  - Προσδιορίστε συναφή ερωτήματα και θέματα, για να επεκτείνετε την έρευνά σας.

### SurveyMonkey:

Σας δίνει τη δυνατότητα να δημιουργείτε και να διανέμετε ερωτηματολόγια για τη συλλογή ανατροφοδότησης από τους χρήστες. Σχεδιάστε ερωτηματολόγια με στοχευμένες ερωτήσεις που εστιάζουν στις ανάγκες και τις προτιμήσεις των πελατών.

- Πώς να δημιουργήσετε αποτελεσματικά ερωτηματολόγια:
  - Δημιουργήστε ερωτηματολόγια που συνδυάζουν ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής και ανοικτού τύπου.
  - Αναλύστε τις απαντήσεις για να εντοπίσετε επαναλαμβανόμενα θέματα και ιδέες.
  - Χρησιμοποιήστε την ανατροφοδότηση για να βελτιώσετε το προϊόν σας και να αντιμετωπίσετε τυχόν ανησυχίες.

## **AnswerThePublic:**

Παρέχει πληροφορίες για το τι αναζητούν οι άνθρωποι σχετικά με το θέμα σας. Χρησιμοποιήστε το για να εντοπίσετε συχνές απορίες και ανησυχίες που αφορούν το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

- Το AnswerThePublic στην πράξη:
  - Εισαγάγετε λέξεις-κλειδιά που σχετίζονται με την ιδέα σας.
  - Ελέγξτε τις ερωτήσεις και τις φράσεις που αναζητούν οι χρήστες.
  - Χρησιμοποιήστε αυτές τις πληροφορίες για να βελτιώσετε την ιδέα σας και να αντιμετωπίσετε πιθανές ανησυχίες.

## Αξιολογώντας υπάρχουσες λύσεις

Πραγματοποιήστε μια ανάλυση του ανταγωνισμού, για να δείτε αν υπάρχουν παρόμοια προϊόντα ή υπηρεσίες στην αγορά. Προσδιορίστε τα δυνατά και αδύνατα σημεία αυτών των προσφορών.

- **Πρότυπο ανάλυσης ανταγωνισμού:**

- Προϊόν/Υπηρεσία: Αναφέρετε τα χαρακτηριστικά των ανταγωνιστικών προϊόντων.
- Δυνατά σημεία: Προσδιορίστε τι κάνουν καλά οι ανταγωνιστές.
- Αδυναμίες: Σημειώστε τους τομείς στους οποίους οι ανταγωνιστές υστερούν.
- Ευκαιρίες: Εντοπίστε τα κενά που θα μπορούσε να καλύψει το προϊόν σας.

Εντοπίστε τα κενά ή τους τομείς που χρήζουν βελτίωσης στις υπάρχουσες προσφορές. Αναζητήστε ευκαιρίες για να διαφοροποιήσετε το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

○ **Ανάλυση κενών:**

- Εξετάστε τις υπάρχουσες λύσεις και εντοπίστε τους τομείς στους οποίους υστερούν.
- Σκεφτείτε πώς μπορείτε να καλύψετε αυτά τα κενά με τη δική σας προσφορά.
- Παράδειγμα: Αν το προϊόν ενός ανταγωνιστή δεν έχει φιλικό προς τον χρήστη σχεδιασμό, επικεντρωθείτε στη δημιουργία μιας διαισθητικής και ομαλής εμπειρίας χρήστη.

# Έρευνα αγοράς

## Statista:

Παρέχει στατιστικά στοιχεία και πληροφορίες για την αγορά (διαθέσιμες δωρεάν ενότητες). Αναζητήστε στοιχεία για το μέγεθος της αγοράς, τους ρυθμούς ανάπτυξης και τη συμπεριφορά των καταναλωτών.

- Εξερευνήστε το Statista:
  - Αναζητήστε στατιστικές και εκθέσεις σχετικές με τον κλάδο σας.
  - Αναλύστε τα δεδομένα για να κατανοήσετε τη δυναμική της αγοράς και τις προτιμήσεις των καταναλωτών.
  - Παράδειγμα: Ανάλυση των συνηθειών των καταναλωτών για τον εντοπισμό πιθανών αγορών για το προϊόν σας.

## Κυβερνητικοί ιστότοποι:

Συχνά δημοσιεύονται εκθέσεις και οικονομικές προβλέψεις για διάφορους τομείς της αγοράς. Αυτές μπορούν να παρέχουν πολύτιμες πληροφορίες για τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά και τις αλλαγές στους κανονισμούς.

- Κυβερνητικοί πόροι:
  - Επισκεφθείτε κυβερνητικές ιστοσελίδες για να βρείτε εκθέσεις για τη βιομηχανία, οικονομικά στοιχεία και προβλέψεις.
  - Χρησιμοποιήστε αυτές τις πληροφορίες για να αξιολογήσετε το δυναμικό της ιδέας σας στην αγορά.
  - Παράδειγμα: Έρευνα των τάσεων της νομοθεσίας στον τομέα των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας για τον εντοπισμό ευκαιριών για νέες τεχνολογίες.

## **Google Scholar:**

Ιδανικό για ακαδημαϊκή έρευνα και μελέτη άρθρων για διάφορους τομείς. Αναζητήστε μελέτες και άρθρα που παρέχουν εις βάθος πληροφορίες για τον κλάδο σας.

- Google Scholar για έρευνα:
  - Αναζητήστε ακαδημαϊκές δημοσιεύσεις και άρθρα σχετικά με τον κλάδο σας.
  - Χρησιμοποιήστε αυτές τις πληροφορίες για να κατανοήσετε βαθύτερα τις τάσεις και τις προκλήσεις της αγοράς.
  - Παράδειγμα: Ανάγνωση μελετών για τη συμπεριφορά των καταναλωτών για την επικαιροποίηση της στρατηγικής μάρκετινγκ σας.

## **Επαγγελματικές δημοσιεύσεις:**

Διαδικτυακά περιοδικά και εφημερίδες που αφορούν τον κλάδο σας. Παραμείνετε ενημερωμένοι για τα τελευταία νέα, τις τάσεις και τις καινοτομίες.

- Ανάγνωση επαγγελματικών δημοσιεύσεων:
  - Εγγραφείτε σε περιοδικά και εφημερίδες που αφορούν τον κλάδο σας.
  - Διαβάζετε συχνά άρθρα, για να ενημερώνεστε για τις νέες εξελίξεις και ευκαιρίες.
  - Παράδειγμα: Παρακολούθηση επαγγελματικών δημοσιεύσεων του τεχνολογικού τομέα, για να ενημερώνεστε για τις αναδυόμενες τεχνολογίες και καινοτομίες.

# Τεχνικές καταιγισμού ιδεών

## Μέθοδοι για παραγωγή ιδεών

### Νοητικοί χάρτες:

Οπτικοποιήστε τις ιδέες και τις μεταξύ τους σχέσεις. Ξεκινήστε με μια κεντρική ιδέα και προχωρήστε σε συναφείς έννοιες και λύσεις με τη μορφή διακλαδώσεων.

- Άσκηση δημιουργίας νοητικού χάρτη:
  - Δημιουργήστε έναν νοητικό χάρτη για ένα πρόβλημα που προσπαθείτε να λύσετε.
  - Γράψτε το βασικό πρόβλημα στο κέντρο και δημιουργήστε διακλαδώσεις με πιθανές λύσεις και συναφείς ιδέες.
  - Παράδειγμα: Νοητικός χάρτης για μια νέα εφαρμογή, ξεκινώντας με τις ανάγκες των χρηστών και δημιουργώντας διακλαδώσεις με τα χαρακτηριστικά και τις λειτουργίες της.

## **SCAMPER:**

Αντικατάσταση (Substitute), Συνδυασμός (Combine), Προσαρμογή (Adapt), Τροποποίηση (Modify), Άλλη χρήση (Put to another use), Εξάλειψη (Eliminate), και Αντιστροφή (Reverse). Χρησιμοποιήστε αυτές τις υποδείξεις για να σκεφτείτε με δημιουργικό τρόπο για την ιδέα σας.

- Πώς να χρησιμοποιήσετε την τεχνική SCAMPER:
  - Εφαρμόστε την τεχνική SCAMPER στην ιδέα σας.
  - Κάντε ερωτήσεις όπως: “Τι μπορώ να αντικαταστήσω;”, “Πώς μπορώ να τη συνδυάσω με μια άλλη λύση;” και “Τι μπορώ να εξαλείψω για να τη βελτιώσω;”.
  - Παράδειγμα: Εφαρμογή της τεχνικής SCAMPER για τη βελτίωση ενός υπάρχοντος προϊόντος, συνδυάζοντας χαρακτηριστικά ή εξαλείφοντας περιττά στοιχεία.

## **Γραπτός καταιγισμός ιδεών:**

Γράψτε πρώτα τις ιδέες σας ατομικά και μετά μοιραστείτε τις με την ομάδα. Αυτή η προσέγγιση ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα σε ατομικό επίπεδο και προάγει την ποικιλομορφία των οπτικών.

- Συνεδρία γραπτού καταιγισμού ιδεών:
  - Βάλτε ένα χρονόμετρο για 5 λεπτά και γράψτε όσες περισσότερες ιδέες μπορείτε.
  - Στη συνέχεια, επανεξετάστε και βελτιώστε τις ιδέες.
  - Παράδειγμα: Συνεδρία γραπτού καταιγισμού ιδεών για μια νέα εκστρατεία μάρκετινγκ, όπου κάθε συμμετέχων καταγράφει τις ιδέες του, πριν τις συζητήσει με την υπόλοιπη ομάδα.



**ΚΑΤΕΒΑΣΤΕ ΤΟ  
ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ  
ΑΠΟ ΤΟ MODDLE**

## Διαδραστικό φύλλο εργασίας <-- ΚΑΤΕΒΑΣΤΕ ΤΟ ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΟ

Χρησιμοποιήστε το φύλλο εργασίας που παρέχεται για να εξασκηθείτε στον καταιγισμό ιδεών και να αναπτύξετε τις ιδέες σας. Το φύλλο εργασίας θα σας καθοδηγήσει στον εντοπισμό ενός προβλήματος, στον καταιγισμό ιδεών για λύσεις και στην αξιολόγηση της εφαρμοσιμότητάς τους.

- Δραστηριότητα φύλλου εργασίας:
  - Συμπληρώστε το φύλλο εργασίας ακολουθώντας τα βήματα για τον εντοπισμό του προβλήματος, τον καταιγισμό ιδεών και την αξιολόγηση.
  - Σκεφτείτε πώς μπορείτε να εφαρμόσετε αυτές τις τεχνικές στις δικές σας ιδέες.
  - Παράδειγμα: Χρήση του φύλλου εργασίας για τον καταιγισμό ιδεών για ένα νέο προϊόν, ξεκινώντας με τον εντοπισμό μιας ανάγκης της αγοράς και τη δημιουργία πιθανών λύσεων.

# Επικυρώνοντας τις ιδέες

## Βήματα για την επικύρωση ιδεών

### Συνεντεύξεις με πελάτες:

Μιλήστε με τους υποψήφιους χρήστες, για να κατανοήσετε τις ανάγκες τους και να συγκεντρώσετε σχόλια. Ετοιμάστε ερωτήσεις που θα σας βοηθήσουν να αξιολογήσετε το ενδιαφέρον και να εντοπίσετε τα προβληματικά σημεία.

- Πραγματοποιώντας συνεντεύξεις με πελάτες:
  - Αναπτύξτε έναν κατάλογο ερωτήσεων που θα θέσετε στους υποψήφιους πελάτες.
  - Επικεντρωθείτε στην κατανόηση των αναγκών, των προτιμήσεων και των προβληματικών σημείων τους.
  - Παράδειγμα: Διεξαγωγή συνεντεύξεων για μια νέα εφαρμογή σωματικής άσκησης, με ερωτήσεις προς τους χρήστες σχετικά με τις συνήθειες γυμναστικής και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν.

## **Δοκιμή πρωτοτύπου:**

Δημιουργήστε μια απλή έκδοση του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας, για να τη δοκιμάσετε με τους χρήστες. Συλλέξτε ανατροφοδότηση και κάντε τις απαραίτητες προσαρμογές.

- Δημιουργία πρωτύπου:
  - Σχεδιάστε μια βασική έκδοση του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας.
  - Δοκιμάστε τη με μια μικρή ομάδα χρηστών και συλλέξτε ανατροφοδότηση από αυτούς.
  - Παράδειγμα: Ανάπτυξη ενός πρωτοτύπου για μια νέα μικροσυσκευή κουζίνας και δοκιμή με οικιακούς μάγειρες.

## **Δοκιμή στην αγορά:**

Λανσάρετε μια έκδοση του προϊόντος σας σε μικρή κλίμακα, ώστε να αξιολογήσετε το ενδιαφέρον και να συλλέξετε πολύτιμα δεδομένα. Εστιάστε σε μετρήσεις όπως οι πωλήσεις, η αλληλεπίδραση των χρηστών και η ανατροφοδότηση, για να εκτιμήσετε την απόδοση και την επιτυχία του προϊόντος σας.

- Δοκιμή στην αγορά:
  - Λανσάρετε μια έκδοση του προϊόντος σας σε μικρή κλίμακα.
  - Παρακολουθήστε μετρήσεις όπως οι πωλήσεις, η αλληλεπίδραση των χρηστών και τα σχόλια.
  - Παράδειγμα: Δοκιμή μιας νέας ιστοσελίδας ηλεκτρονικού εμπορίου με περιορισμένη γκάμα προϊόντων και ανάλυση της συμπεριφοράς των χρηστών και των δεδομένων για τις πωλήσεις.
- Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν (Minimum Viable Product - MVP): Αναπτύξτε την πιο απλή έκδοση του προϊόντος σας που προσφέρει αξία στους χρήστες. Με αυτόν τον τρόπο, μπορείτε να το δοκιμάσετε στην πράξη και να το βελτιώνετε συνεχώς, βασιζόμενοι στην ανατροφοδότηση των χρηστών.

Παράδειγμα: Το Dropbox ξεκίνησε με ένα απλό βίντεο επίδειξης που εξηγούσε τη βασική ιδέα του προϊόντος. Το βίντεο προσέλκυσε μεγάλο ενδιαφέρον, επικυρώνοντας την αξία της ιδέας πριν από την πλήρη ανάπτυξη του προϊόντος.

# Χρησιμοποιώντας τη μέθοδο λιτής παραγωγής και του ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος (MVP)

## Μεθοδολογίες λιτής παραγωγής

Επικεντρωθείτε στη δημιουργία μιας βασικής έκδοσης του προϊόντος σας, για να ελέγξετε τις υποθέσεις σας γρήγορα και αποτελεσματικά.

- Καμβάς Λιτού Επιχειρηματικού Μοντέλου (Lean Canvas): Χρησιμοποιήστε τον καμβά λιτού επιχειρηματικού μοντέλου για να αποτυπώσετε την επιχειρηματική σας ιδέα με σαφήνεια. Συμπεριλάβετε βασικά στοιχεία, όπως το πρόβλημα που επιλύετε, τη λύση που προσφέρετε, τις βασικές μετρήσεις επιτυχίας και τη μοναδική πρόταση αξίας σας.
- Δημιουργία-Μέτρηση-Μάθηση: Ακολουθήστε τον κύκλο “δημιουργία-μέτρηση-μάθηση” (build-measure-learn) για να αναπτύξετε το ελάχιστο βιώσιμο προϊόν σας (MVP). Συλλέξτε σχόλια από τους χρήστες, αναλύστε τα δεδομένα και βελτιώστε το προϊόν σας μέσα από μια συνεχή επαναληπτική διαδικασία.
- Παράδειγμα: Η Airbnb ξεκίνησε με μια απλή ιστοσελίδα που επέτρεπε την ενοικίαση στρωμάτων αέρα, συλλέγοντας ανατροφοδότηση και βελτιώνοντας την πλατφόρμα με βάση τις εμπειρίες των χρηστών.

# Προτεινόμενα δωρεάν διαδικτυακά εργαλεία

- Google Forms: Δημιουργήστε ερωτηματολόγια για τη συλλογή ανατροφοδότησης από τους χρήστες.
  - Παράδειγμα: Σχεδιασμός ενός ερωτηματολογίου για την κατανόηση των προτιμήσεων των χρηστών για μια νέα εφαρμογή γυμναστικής.
- Canva: Σχεδιασμός οπτικών στοιχείων για παρουσιάσεις και υλικό μάρκετινγκ.
  - Παράδειγμα: Δημιουργία μιας παρουσίασης επιχειρηματικής ιδέας (pitch deck) για ένα νέο προϊόν.
- Trello: Οργανώστε ιδέες και διαχειριστείτε έργα.
  - Παράδειγμα: Παρακολούθηση της προόδου των εργασιών και των ορόσημων για την ανάπτυξη του προϊόντος.

# Σύνοψη του εντοπισμού ευκαιριών

## Βήμα προς βήμα οδηγίες:

- Προσδιορισμός του προβλήματος: Περιγράψτε ένα πρόβλημα ή ένα αδύναμο σημείο που έχετε εντοπίσει.
  - Παράδειγμα: Ασυνεπής ποιότητα στις υπηρεσίες παράδοσης τροφίμων.
- Καταιγισμός ιδεών για λύσεις: Καταγράψτε πιθανές λύσεις και καινοτομίες.
  - Παράδειγμα: Εφαρμογή ενός συστήματος ελέγχου ποιότητας, συνεργασία με εστιατόρια με υψηλή βαθμολογία, παρακολούθηση παραγγελίας σε πραγματικό χρόνο.
- Έρευνα αγοράς: Χρησιμοποιήστε το Google Trends ή το SurveyMonkey για να διερευνήσετε τις υπάρχουσες λύσεις.
  - Παράδειγμα: Ερωτηματολόγια σε πελάτες για την κατανόηση των εμπειριών και των προτιμήσεών τους σχετικά με τις υπηρεσίες παράδοσης φαγητού.
- Ανάλυση της αγοράς: Αναλύστε τις τάσεις χρησιμοποιώντας το IBISWorld ή το Statista.
  - Παράδειγμα: Έρευνα για την ανάπτυξη της βιομηχανίας παράδοσης τροφίμων και εντοπισμός βασικών τάσεων και ευκαιριών.
- Επικύρωση ιδεών: Περιγράψτε ένα σχέδιο για την επικύρωση της ιδέας σας με πιθανούς χρήστες.
  - Παράδειγμα: Ανάπτυξη ενός πρωτοτύπου για μια εφαρμογή παράδοσης φαγητού με βελτιωμένες λειτουργίες ποιοτικού ελέγχου και δοκιμή του σε μια μικρή ομάδα χρηστών.



**ENTREHUBS**



Με τη συγχρηματοδότηση  
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



# Ευχαριστούμε

**Karlshochschule**  
International University

STIMŪLI  
for social change

