

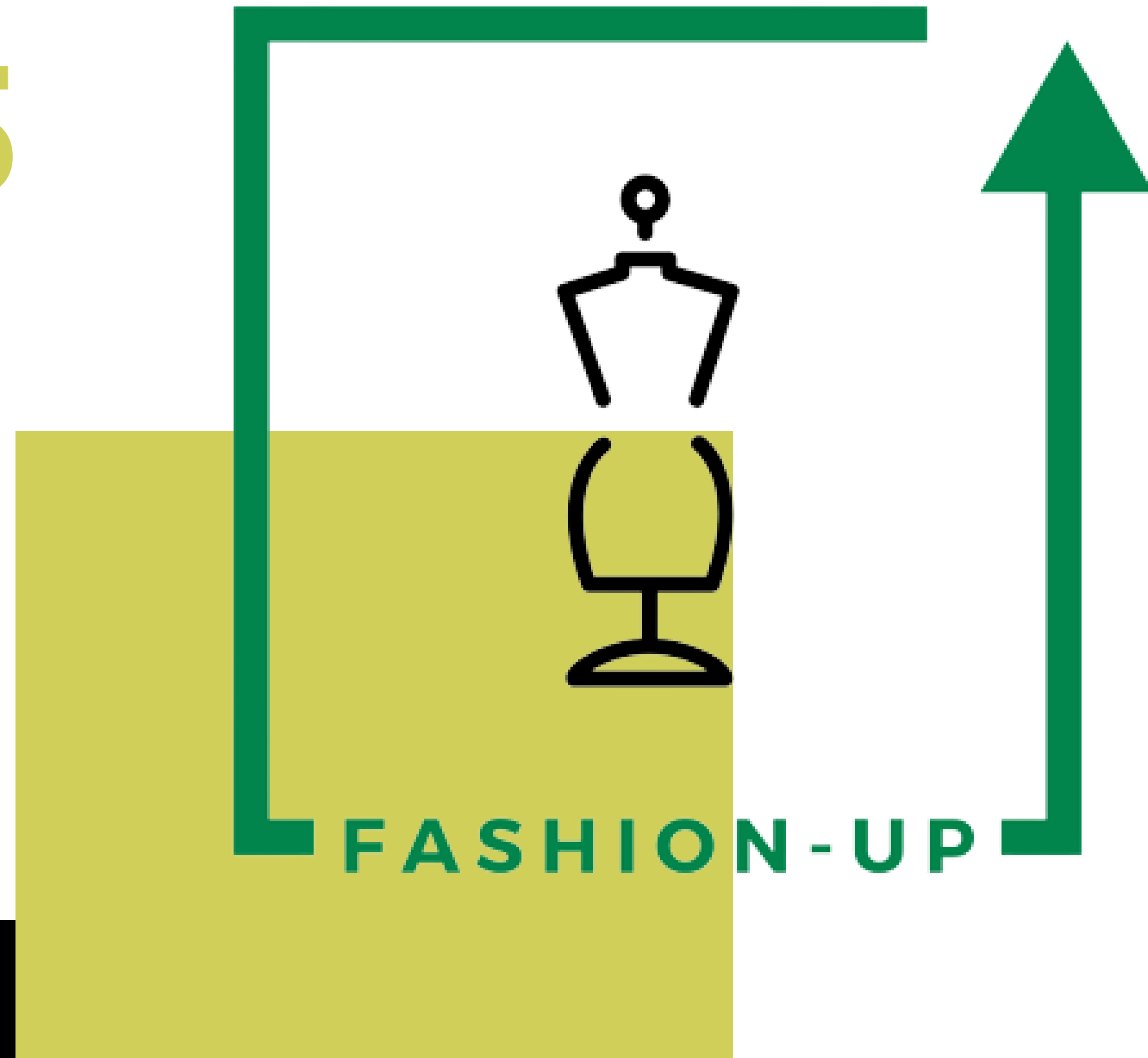
Ενότητα 5

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

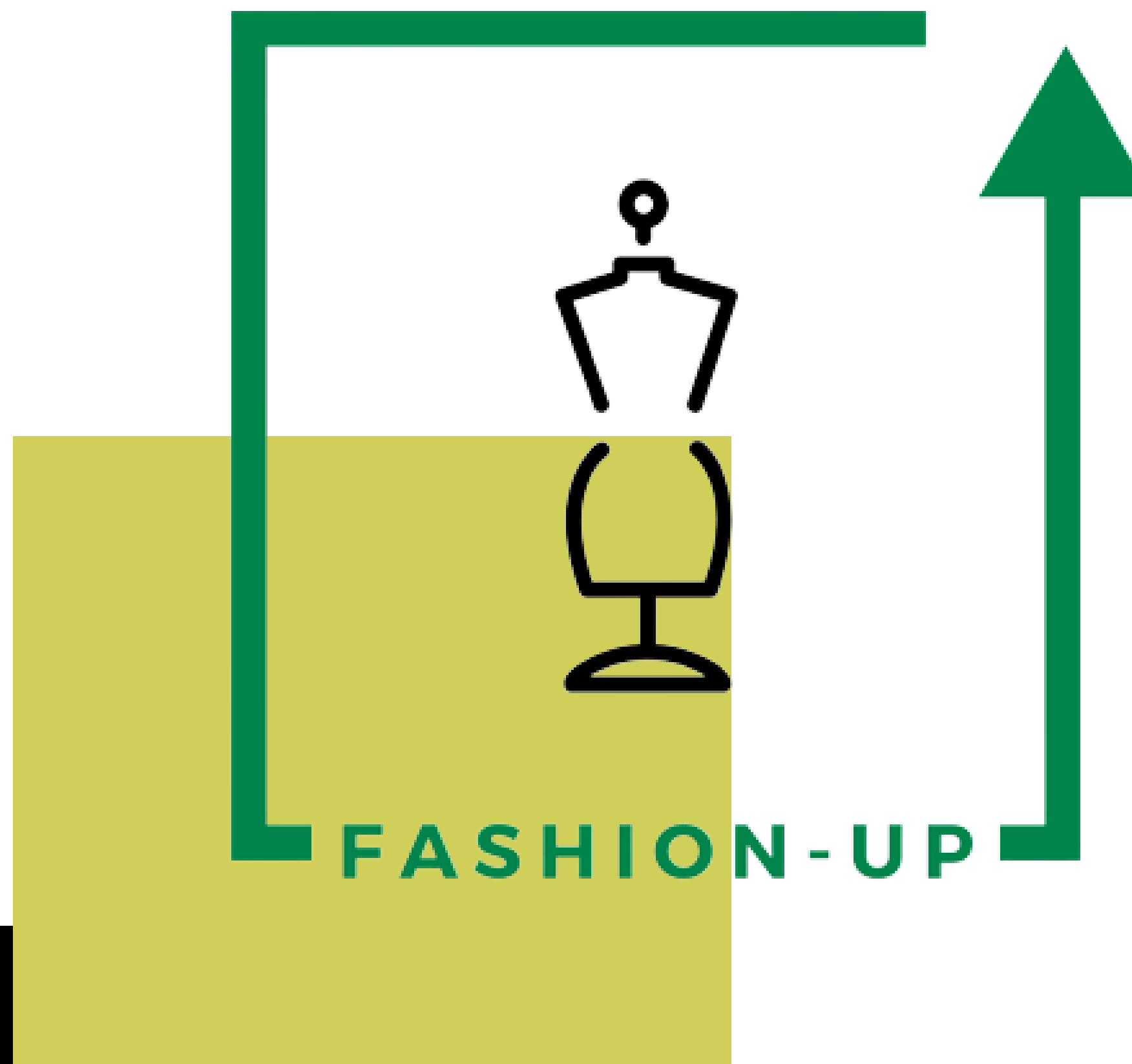
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΣ

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΑΤΕΛΙΕ

ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗΣ



Χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι απόψεις και οι γνώμες που εκφράζονται είναι, ωστόσο, μόνο του/των συγγραφέα/ων και δεν αντικατοπτρίζουν απαραίτητα εκείνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Εκτελεστικού Οργανισμού Ευρωπαϊκής Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Ούτε η Ευρωπαϊκή Ένωση ούτε ο EACEA φέρουν ευθύνη γι' αυτές.





Επισκόπηση του Κεφαλαίου

Σε αυτό το Κεφάλαιο, θα μάθετε για τις ενέργειες που απαιτούνται για τη δημιουργία ενός ατελιέ ανακύκλωσης, δηλαδή την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου, τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς και ανάλυσης ανταγωνιστών, καθώς και τη διαδικασία οικονομικού σχεδιασμού και προϋπολογισμού.



Προσδοκόμενα Μαθησιακά Αποτελέσματα

Στο τέλος αυτού του κεφαλαίου, θα είστε σε θέση να:

1. Αναπτύξετε ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο για ένα ατελιέ ανακύκλωσης
2. Διεξάγετε έρευνα αγοράς και ανάλυση ανταγωνιστών
3. Διεξάγετε οικονομικό σχεδιασμό και προϋπολογισμό για το ατελιέ σας

Προαπαιτούμενες γνώσεις

Δεν απαιτούνται προηγούμενες γνώσεις για αυτό το Κεφάλαιο.

Εκτιμώμενος Χρόνος Ανάγνωσης

12 λεπτά



Μαθησιακός Στόχος

Το Κεφάλαιο στοχεύει να εξοπλίσει τους μελλοντικούς ενδυματολόγους με βασικές γνώσεις επιχειρηματικού σχεδιασμού.



Κοινό Στόχος

Αυτό το Κεφάλαιο απευθύνεται σε μαθητές που αναζητούν βασικές γνώσεις σχετικά με το πώς να δημιουργήσουν ένα ατελιέ ανακύκλωσης ενδυμάτων όσον αφορά τον επιχειρηματικό και οικονομικό σχεδιασμό.

Έννοιες Κλειδιά

Επιχειρηματικό σχέδιο, έρευνα αγοράς, ανάλυση ανταγωνιστών, οικονομικός σχεδιασμός, προϋπολογισμός

- Ένας φορητός υπολογιστής με πρόσβαση στο διαδίκτυο
- Ένας προβολέας
- Ένας πίνακας παρουσιάσεων
- Σημειωματάριο με στυλό και μαρκαδόρους
- Σημειώσεις Post-it
- Εκτυπωμένες κάρτες

Απαραίτητος εξοπλισμός



01

Προφίλ Εκπαιδευτή

Τεχνικά:

- Γνώση της αγοράς ανακύκλωσης, των τάσεων και των προτιμήσεων των καταναλωτών

Παιδαγωγικά:

- Εμπειρία στη διδασκαλία ενηλίκων μαθητών και στην κατανόηση των μαθησιακών τους στυλ
- Ισχυρές δεξιότητες επικοινωνίας και παρουσίασης για την εμπλοκή των μαθητών

Επιχειρηματικά και Επιχειρηματικά:

- Επάρκεια στην ανάπτυξη ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων για μικρές επιχειρήσεις
- Γνώση στρατηγικών μάρκετινγκ, δημιουργία επωνυμίας, τεχνικών πωλήσεων και διαχείρισης πελατειακών σχέσεων
- Κατανόηση του προϋπολογισμού, της τιμολόγησης, του ελέγχου κόστους και των οικονομικών προβλέψεων





02

Μεθοδολογία

Αυτό το Κεφάλαιο βασίζεται τόσο στις βιωματικές μεθοδολογίες μάθησης και σε πρότζεκτ.

Ανάπτυξη Επιχειρηματικού Σχεδίου

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα επίσημο γραπτό έγγραφο που περιέχει τους στόχους μιας επιχείρησης, τις μεθόδους για την επίτευξη αυτών των στόχων και το χρονοδιάγραμμα για την επίτευξη των στόχων.

Είναι ένας χάρτης για την επιχείρησή σας, ο οποίος περιγράφει τις στρατηγικές, τις λειτουργίες και τις οικονομικές σας προβλέψεις.





Γιατί είναι απαραίτητο;

01

Λήψη αποφάσεων

Σας βοηθά να λαμβάνετε τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με την επιχειρηματική σας στρατηγική

02

Επενδύσεις

Πείθει τους πιθανούς επενδυτές και δανειστές για τη βιωσιμότητα της επιχείρησής σας και προσελκύει εξωτερική χρηματοδότηση

03

Διαχείριση ρίσκου

Εντοπίζει πιθανούς κινδύνους και αναπτύσσει στρατηγικές για τον μετριασμό τους

04

Παρακολούθηση απόδοσης

Σας επιτρέπει να παρακολουθείτε την πρόοδό σας και να κάνετε τις απαραίτητες προσαρμογές

Δείτε



<https://www.youtube.com/watch?v=Y80DYcsrRgA>



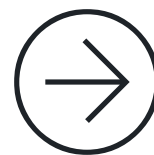
Βασικά Στοιχεία ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου



Πριν μιλήσουμε για τον τρόπο ανάπτυξης του επιχειρηματικού σχεδίου, ας δούμε τα βασικά στοιχεία ενός λεπτομερούς επιχειρηματικού σχεδίου:

- Σύνοψη
- Περιγραφή εταιρείας
- Ανάλυση κλάδου
- Στρατηγική μάρκετινγκ και πωλήσεων
- Χρηματοδότηση και οικονομικές προβλέψεις

Σημείωση



Ο σωστός τρόπος ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου θα παρουσιαστεί αργότερα.

Σύνοψη

Η **σύνοψη** ενός επιχειρηματικού σχεδίου παρέχει μια συνοπτική επισκόπηση της επιχείρησής σας. Τη χρειάζεστε για να πείσετε τον αναγνώστη ότι η ιδέα της επιχείρησής σας είναι ορθή και ότι έχετε σχεδιάσει σχολαστικά τις ενέργειές σας. Δείχνει επίσης ότι υπάρχει μια σαφής ευκαιρία αγοράς για τα προϊόντα σας και, ως εκ τούτου, η επιχείρησή σας έχει σημαντικά πλεονεκτήματα σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές σας.

Η **περιγραφή της εταιρείας** περιλαμβάνει τεχνικές πληροφορίες, όπως την καταχωρισμένη επωνυμία της επιχείρησης, τη φυσική της τοποθεσία/διεύθυνση, τα ονόματα των ιδρυτών/βασικών μελών και πληροφορίες σχετικά με τη νομική της δομή. Σε αυτήν την ενότητα θα αναφέρετε τους επιχειρηματικούς στόχους και την αποστολή της. Τέλος, αυτή η ενότητα περιέχει την περιγραφή των προϊόντων και των υπηρεσιών σας (εάν υπάρχουν), μαζί με την περιγραφή της αλυσίδας παραγωγής της εταιρείας.

Περιγραφή Εταιρείας



Ανάλυση κλάδου

Η ενότητα **ανάλυσης κλάδου** περιλαμβάνει πληροφορίες για τον οικονομικό τομέα της επιχείρησής σας, καθώς και για το μέγεθος και τον ρυθμό οικονομικής ανάπτυξής του. Σε αυτές τις πληροφορίες περιλαμβάνονται τα ακόλουθα σημεία: η εποχικότητα του κλάδου, η πιθανή ευαισθησία του στους οικονομικούς κύκλους και οι πιθανές επιπτώσεις της τεχνολογικής αλλαγής στον κλάδο σας. Θα συμπεριλάβετε επίσης πληροφορίες για τον ανταγωνισμό του κλάδου και την τρέχουσα κατάσταση της αγοράς κατά τη στιγμή της σύνταξης του παρόντος. Τέλος, αυτή η ενότητα πρέπει να περιλαμβάνει πληροφορίες σχετικά με τη στρατηγική διαχείρισης κινδύνου της επιχείρησης: Τι κάνει η επιχείρησή σας και γιατί διαφέρει από τους ανταγωνιστές; Ποια είναι τα δυνατά και τα πλεονεκτήματά της; Ποιοι είναι οι πιθανοί κίνδυνοι για την επιχείρησή σας; κ.λπ.

Η ενότητα **στρατηγικής μάρκετινγκ και πωλήσεων** θα περιλαμβάνει το κύριο μήνυμα της εταιρείας σας, καθώς και τη στρατηγική για τη μετάδοση αυτού του μηνύματος στους πιθανούς πελάτες σας. Θα πρέπει να συμπεριλάβετε όλες τις τακτικές που θα χρησιμοποιήσετε για να διεξάγετε το μάρκετινγκ της εταιρείας (τόσο διαδικτυακά όσο και αυτοπροσώπως). Συνιστάται επίσης να συμπεριλάβετε τη δομή πωλήσεων της εταιρείας σας.

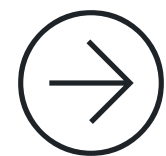
Στρατηγική μάρκετινγκ και πωλήσεων



Χρηματοδότηση και οικονομικές προβλέψεις

Στην ενότητα **χρηματοδότησης και οικονομικών προβλέψεων**, θα παρέχετε ολοκληρωμένη προβλεπόμενη οικονομική τεκμηρίωση της εταιρείας σας για τουλάχιστον τρία έτη. Αυτή θα περιλαμβάνει τις προβλεπόμενες καταστάσεις εσόδων και/ή κερδών και ζημιών, έναν προβλεπόμενο ισολογισμό που περιγράφει τα περιουσιακά στοιχεία και τις υποχρεώσεις σας, καθώς και μια προβλεπόμενη κατάσταση ταμειακών ροών που απεικονίζει την εισροή και εκροή κεφαλαίων εντός της εταιρείας.

Διαβάστε



<https://guides.lib.usf.edu/c.php?g=1352775&p=9985224>



Πώς να αναπτύξετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο

Τώρα που είδατε τα βασικά στοιχεία ενός επιχειρηματικού σχεδίου, ας μιλήσουμε για τον σωστό τρόπο ανάπτυξής του.

Ακολουθούν τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε:

- 1. Περιγραφή εταιρείας** (για να τεθούν τα θεμέλια της επιχείρησης, ορίζοντας την αποστολή, τη νομική δομή και το όραμά της)
- 2. Ανάλυση αγοράς** (για την κατανόηση του κλάδου, των στοχευμένων πελατών και της αγοράς, καθώς και του ανταγωνισμού σας)
- 3. Οργάνωση και διοίκηση** (για να σκιαγραφηθεί η εμπειρία, οι ρόλοι και η οργανωτική της δομή της εταιρείας σας)
- 4. Γραμμή προϊόντων** (Για να απαριθμήσετε τις προσφορές σας, συμπεριλαμβανομένων των μοναδικών σημείων πώλησης και της στρατηγικής τιμολόγησης)
- 5. Στρατηγική μάρκετινγκ και πωλήσεων** (για να παρουσιάσετε τις τακτικές σας για την προσέλκυση πελατών)
- 6. Οικονομικές προβλέψεις** (για τη δημιουργία ρεαλιστικών οικονομικών προβλέψεων και καταστάσεων)
- 7. Αιτήματα χρηματοδότησης** (εάν υπάρχουν, για την αναζήτηση εξωτερικής χρηματοδότησης)
- 8. Σύνοψη** (αφήστε το για το τέλος, ώστε να παρέχετε μια συνοπτική επισκόπηση του επιχειρηματικού σας σχεδίου)





Δείτε αυτό το βίντεο



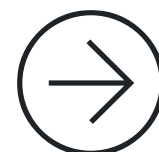
<https://www.youtube.com/watch?v=n6ecdYd8T6o>

Παραδείγματα επιχειρηματικών σχεδίων



- Δωρεάν επεξεργάσιμα και εκτυπώσιμα πρότυπα επιχειρηματικών σχεδίων <https://www.canva.com/documents/templates/business-plan/>
- Δωρεάν Πρότυπο Επιχειρηματικού Σχεδίου για Μικρές Επιχειρήσεις <https://www.bplans.com/downloads/business-plan-template/>
- Δωρεάν πρότυπα επιχειρηματικών σχεδίων <https://create.microsoft.com/en-us/templates/business-plans>
- 10 Δωρεάν Πρότυπα & Παραδείγματα Επιχειρηματικών Σχεδίων <https://www.hubspot.com/business-templates/business-plans>

Σημείωση



Αυτές είναι μόνο προτάσεις. Μπορείτε να βρείτε πολλές περισσότερες στο διαδίκτυο ή/και να τις προσαρμόσετε στις δικές σας ανάγκες.

Συμβουλές

- Κατανοήστε ποιος θα διαβάσει το σχέδιό σας (επενδυτές, δανειστές ή εσωτερικά ενδιαφερόμενα μέρη) και προσαρμόστε ανάλογα τη γλώσσα και το επίπεδο λεπτομέρειας. Με άλλα λόγια, γνωρίστε το κοινό σας
- Ένα καλογραμμένο επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να είναι συνοπτικό και εύκολο στην ανάγνωση, γι' αυτό αποφύγετε την περιττή ορολογία και την υπερβολικά περίπλοκη γλώσσα.
- Θέστε ρεαλιστικούς στόχους και οικονομικές προβλέψεις. Οι υπερβολικά αισιόδοξες προβλέψεις μπορούν να βλάψουν την αξιοπιστία σας.
- Εστιάστε στο μοναδικό σημείο πώλησης της εταιρείας σας και διατυπώστε το με σαφήνεια στην επιχείρησή σας.
- Τα γραφήματα, τα διαγράμματα και τα infographics (ή οποιαδήποτε παρόμοια οπτικά βοηθήματα) μπορούν να σας βοηθήσουν να παρουσιάσετε σύνθετες πληροφορίες με σαφή και συνοπτικό τρόπο.
- Το επιχειρηματικό σας σχέδιο είναι ένα ζωντανό έγγραφο, οπότε να είστε προετοιμασμένοι να το προσαρμόσετε και να το τροποποιήσετε καθώς εξελίσσεται η επιχείρησή σας.
- Η εκτελεστική περίληψη είναι το πρώτο πράγμα που θα διαβάσουν οι άνθρωποι, γι' αυτό φροντίστε να είναι συναρπαστική και ενημερωτική.
- Μοιραστείτε το σχέδιό σας με αξιόπιστους συμβούλους, μέντορες ή πιθανούς επενδυτές για να λάβετε σχόλια και προτάσεις.



Πρακτική εφαρμογή

Αν δεν ξέρετε από πού να ξεκινήσετε, μπορείτε να ζητήσετε βοήθεια από **ειδικούς**. Ακολουθεί μια λίστα με άτομα/μέρη στα οποία μπορείτε να απευθυνθείτε:

- Σύμβουλοι επιχειρήσεων
- Κέντρα ανάπτυξης μικρών επιχειρήσεων
- Λογιστές ή οικονομικοί σύμβουλοι

Μπορείτε επίσης να βρείτε πολλούς πόρους **στο διαδίκτυο**, όπως π.χ. :

- <https://www.bplans.com/> (Πρότυπα, δείγματα και άρθρα επιχειρηματικών σχεδίων που θα σας βοηθήσουν να ξεκινήσετε.)
- <https://www.liveplan.com/> (Λογισμικό επιχειρηματικού σχεδίου που μπορεί να σας καθοδηγήσει στη διαδικασία και να δημιουργήσει έγγραφα επαγγελματικής εμφάνισης.)
- <https://enloop.com/> (Λογισμικό επιχειρηματικού σχεδίου με τεχνητή νοημοσύνη που δημιουργεί ένα επαγγελματικό σχέδιο με βάση τα στοιχεία σας.)



Δραστηριότητα ανάπτυξης Επιχειρηματικού Σχεδίου

Προς τον εκπαιδευτή: Η κύρια προϋπόθεση είναι οι εκπαιδευόμενοι να έρθουν αφού καθορίσουν ποιες υπηρεσίες θα προσφέρουν, σε ποιον και σε ποιο εύρος τιμών.

01

Υλικά

- Πρότυπο επιχειρηματικού σχεδίου
- Φορητός υπολογιστής με πρόσβαση στο διαδίκτυο
- Μαρκαδόροι και φύλλα χαρτιού
- Προβολέας

02

Στόχοι

- Για να κατανοήσουν οι συμμετέχοντες τις απαραίτητες πληροφορίες που πρέπει να συμπεριλάβουν στο επιχειρηματικό τους σχέδιο.
- Να διεξάγουν διεξοδική έρευνα αγοράς για την προσφορά τους.
- Να ενοποιήσουν όλη την ερευνητική εργασία που έχουν κάνει στο έργο τους σε ένα ενιαίο έγγραφο.
- Να ενοποιήσουν το οικονομικό τους σχέδιο.
- Να είναι σε θέση να υπερασπιστούν το έργο τους ενώπιον τραπεζών ή χρηματοδοτών/επενδυτών.

01

Διάρκεια

1,5 ώρα

Πλαίσιο

Δωμάτιο όπου μπορείτε να τοποθετήσετε τους συμμετέχοντες σε κύκλο και ανά ζεύγη στραμμένους προς έναν προβολέα



Δραστηριότητα ανάπτυξης Επιχειρηματικού Σχεδίου

Πλάνο

Χρόνος	Δραστηριότητα
00:00 – 00:15	Παρουσίαση των βασικών εννοιών για τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου
00:15 – 01:00	Εργαστείτε σε ζεύγη για να αναπτύξετε το επιχειρηματικό σχέδιο
01:00 – 01:15	Κοινή παρουσίαση και σχόλια
01:15 – 01:30	Απολογισμός και σύνοψη



Activity on Business Plan development

Εφαρμογή

1. Ζητήστε από κάθε συμμετέχοντα να δηλώσει το όνομά του, το επιχειρηματικό του σχέδιο και μία προσδοκία ή ερώτηση που έχει για αυτό το εργαστήριο και στην οποία θα ήθελε να απαντηθεί σήμερα. Θα μπορούσατε να το κάνετε αυτό με τη σειρά σας ή να ζητήσετε από τους συμμετέχοντες να δώσουν ένα τοτέμ στο επόμενο άτομο που θα πρέπει να μιλήσει.
2. Παρουσιάστε το πρόγραμμα του εργαστηρίου και κάντε μια παρουσίαση για να εισαγάγετε τις βασικές έννοιες της δημιουργίας του επιχειρηματικού σας σχεδίου. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια, ιδανικά αναμειγνύοντας συμμετέχοντες σε διαφορετικά στάδια προόδου, ώστε να μπορούν να μοιραστούν τις απόψεις τους.
3. Ζητήστε τους να συζητήσουν κάθε στοιχείο του επιχειρηματικού σχεδίου και πόσο σίγουροι είναι για την ικανότητά τους να το αναπτύξουν, ώστε να μπορούν να μοιραστούν συμβουλές.
4. Στο τέλος αυτού του βήματος, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να προσδιορίσουν τα 3 επόμενα βήματα για να εργαστούν στο επιχειρηματικό τους σχέδιο. Κάθε συμμετέχων θα πρέπει να παρουσιάσει πού βρίσκεται, τα επόμενα βήματά του και τυχόν εναπομένουσες αβεβαιότητες, ώστε οι άλλοι να μπορούν να δώσουν σχόλια για το πώς να τις ξεπεράσουν.
5. Συζητήστε τυχόν εκκρεμείς ερωτήσεις, αναφερόμενοι σε αυτές που αναφέρθηκαν στην αρχή και ενθαρρύνετε τους μαθητές να αναλογιστούν την πρόδοό τους.



Έρευνα αγοράς και ανάλυση ανταγωνιστών

Αυτά είναι απαραίτητα εργαλεία για τις επιχειρήσεις ώστε να κατανοήσουν την αγορά τους, να εντοπίσουν ευκαιρίες και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η **έρευνα αγοράς** περιλαμβάνει τη συλλογή, ανάλυση και ερμηνεία πληροφοριών σχετικά με μια αγορά, συμπεριλαμβανομένου του μεγέθους της, του αναπτυξιακού δυναμικού, των αναγκών των πελατών και των τάσεων.

Η **ανάλυση ανταγωνιστών** περιλαμβάνει την αξιολόγηση των δυνατών και αδύναμων σημείων των ανταγωνιστών σας. Αυτό σας βοηθά να κατανοήσετε τις στρατηγικές τους, να εντοπίσετε το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα και να αναπτύξετε αποτελεσματικές αντι-στρατηγικές.



Βήματα για τη διεξαγωγή Έρευνας Αγοράς και Ανάλυσης Ανταγωνιστών για ένα ατελιέ ανακύκλωσης



1. Ορίστε την αγορά-στόχο σας

- Περιγράψτε τον ιδανικό πελάτη σας λαμβάνοντας υπόψη παράγοντες όπως η ηλικία, το εισόδημα, ο τρόπος ζωής και η περιβαλλοντική συνείδηση.
- Κατανοήστε τις ανάγκες και τις προτιμήσεις του ιδανικού πελάτη.

2. Διεξάγετε έρευνα αγοράς

- Παρακολουθήστε τις διαδικτυακές τάσεις και τις συζητήσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης με εργαλεία όπως το Brand24 ή το Hootsuite.
- Εξερευνήστε πλατφόρμες διαδικτυακής αγοράς για να αναλύσετε τη ζήτηση και την τιμολόγηση προϊόντων παρόμοιων με τα δικά σας.

3. Αναλύστε τον ανταγωνισμό σας

- Εντοπίστε τους ανταγωνιστές σας μέσω τοπικών ή διαδικτυακών επιχειρήσεων ανακύκλωσης που προσφέρουν παρόμοια προϊόντα.
- Αξιολογήστε τη γκάμα προϊόντων, την τιμολόγηση, τις στρατηγικές μάρκετινγκ και τις κριτικές πελατών τους, δηλαδή τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία τους.



Δείτε αυτό το βίντεο



https://www.youtube.com/watch?v=ocTZ0w_XIIM

Διαδικτυακά εργαλεία

01

Έρευνα Αγοράς και Ανάλυση Δεδομένων

- Statista: Προσφέρει μια τεράστια βάση δεδομένων με στατιστικά στοιχεία και αναφορές αγοράς.
<https://www.statista.com/>
- Google Trends: Παρακολουθεί τις τάσεις αναζήτησης για να κατανοήσει το ενδιαφέρον των καταναλωτών.
<https://trends.google.com>
- Tableau: Εργαλείο οπτικοποίησης δεδομένων.
<https://www.tableau.com>

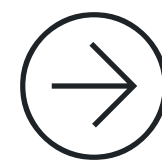
02

Ανάλυση Ανταγωνιστών

- SimilarWeb: Αναλύει την επισκεψιμότητα του ιστότοπου και την εμπλοκή των επισκεπτών.
<https://www.similarweb.com/>
- SEMrush: Παρέχει πληροφορίες σχετικά με τις στρατηγικές των ανταγωνιστών.
<https://www.semrush.com/>
- Ahrefs: Προσφέρει ένα σύνολο εργαλείων για την ανάλυση ανταγωνιστών.
<https://ahrefs.com/>



Σύνοψη Κεφαλαίου



Σε αυτό το Κεφάλαιο μάθατε τα βασικά βήματα για τον τρόπο ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου, το οποίο είναι κρίσιμο για την επιτυχία της επιχείρησης. Περιγράφει την επιχειρηματική σας ιδέα, τους στόχους και τις στρατηγικές σας. Μάθατε επίσης για τη σημασία της διεξαγωγής έρευνας αγοράς και της ανάλυσης του ανταγωνισμού σας, η οποία βοηθά στην κατανόηση του τοπίου της αγοράς και παρέχει πληροφορίες για τις ανάγκες, τις προτιμήσεις και τις τάσεις των πελατών, επιτρέποντάς σας να προσαρμόσετε τα προϊόντα και τις προσπάθειες μάρκετινγκ σας ανάλογα.



Αναφορές

- <https://hbr.org/1985/05/how-to-write-a-winning-business-plan>
- <https://guides.lib.usf.edu/c.php?g=1352775&p=9985224>
- <https://www.canva.com/documents/templates/business-plan/>
- <https://www.bplans.com/downloads/business-plan-template/>
- <https://create.microsoft.com/en-us/templates/business-plans>
- <https://www.hubspot.com/business-templates/business-plans>
- <https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/business-plan-sections>
- <https://sproutsocial.com/insights/competitor-analysis-tools/>
- <https://www.hanoverresearch.com/insights-blog/corporate/what-is-market-research/>