



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Με τη χρηματοδότηση 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 OeAD-GmbH. Η Ευρωπαϊκή Ένωση και η χρηματοδοτούσα αρχή δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.



Erasmus+



022-2-AT01-KA210-ADU-000097665

Το μάθημα κατάρτισης διευκολύνει

Τη δημιουργία

Ενός επιχειρηματικού σχεδίου

Στόχοι και σκοποί



Στο τέλος αυτής της ενότητας, ο εκπαιδευόμενος θα είναι σε θέση:

- Να περιγράψει τις διάφορες πτυχές του επιχειρηματικού σχεδίου
- Να αναγνωρίζει τη σημασία της οργάνωσης του επιχειρηματικού του ταξιδιού
- Να συγκρίνει το κόστος και τα οφέλη ορισμένων επιχειρηματικών προσεγγίσεων, όπως αναφέρεται στο επιχειρηματικό σχέδιο

Λέξεις κλειδιά



- Επιχειρηματικό σχέδιο
- Στρατηγική
- Έρευνα μάρκετινγκ
- Οικονομικά
- Διαχείριση λειτουργιών
- Ανθρώπινο Δυναμικό
- Ανάλυση κινδύνου

Πίνακας περιεχομένων



ΕΝΟΤΗΤΑ 1 Καθορισμός της κατεύθυνσης

- 1.1. Γιατί να συντάξετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο;
- 1.2. Τι πρέπει να περιέχει ένα επιχειρηματικό σχέδιο;
- 1.3. Ιεράρχηση της έρευνας και της στρατηγικής

ΕΝΟΤΗΤΑ 2 Στρατηγική και έρευνα

- 2.1. Προσδιορισμός των αναγκών
- 2.2. Συμβουλευτείτε τις δικές σας εμπειρίες
- 2.3. Ανάγνωση της αγοράς
- 2.4. Η σημασία της στρατηγικής
- 2.5 Αξίες, αποστολή και όραμα

ΕΝΟΤΗΤΑ 3 Χρηματοδότηση της επιχείρησης

- 3.1. Χρηματοδότηση της επιχείρησης
- 3.2. Χρηματοδότηση με δανειακά και ίδια κεφάλαια
- 3.3. Προγνώσεις και Εκτιμήσεις
- 3.4 Οικονομικές καταστάσεις

ΕΝΟΤΗΤΑ 4 Τοποθέτηση των υπόλοιπων κομματιών

- 4.1. Γιατί είναι σημαντική η Διοίκηση Επιχειρήσεων;
- 4.2. Διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού
- 4.3. Τι γίνεται αν είμαι ελεύθερος επαγγελματίας;
- 4.4. Ανάλυση κινδύνων
- 4.5. Δημιουργία συνοχής



ΕΝΟΤΗΤΑ 1



Καθορισμός της
κατεύθυνσης

1.1 Γιατί να συντάξετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο;

Έχετε παρατηρήσει ότι **μια ιδέα** συχνά ακούγεται διαφορετική, πιο εκλεπτυσμένη όταν εκφράζεται **στο χαρτί**;

Οι σκέψεις που κρατάμε στο μυαλό μας μπορεί συχνά να είναι **αφηρημένες** και, ως εκ τούτου, να φαίνονται είτε πολύ εύκολες είτε πολύ δύσκολες για να εφαρμοστούν.

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο σας βοηθά να οργανώσετε όλα όσα χρειάζεστε σε ένα μέρος, πράγμα που είναι επωφελές τόσο για την **προσωπική οργάνωση** όσο και για την **επικοινωνία** της επιχειρηματικής σας ιδέας.

Κάθε άτομο μπορεί να νιώσει απογοήτευση όταν ξεκινάει κάτι δικό του και αυτό ισχύει φυσικά για τα άτομα με αναπηρία, τα οποία αντιμετωπίζουν πλήθος εμποδίων. Σχετικά με αυτό, η **σύνταξη ενός έργου, το οποίο** σας **εμπνέει** να μετατρέψετε την ιδέα σας σε πραγματικότητα, μπορεί να φέρει θαυμάσια αποτελέσματα.



1.2 Τι πρέπει να περιέχει ένα επιχειρηματικό σχέδιο;

Έχετε παρατηρήσει ότι πολλά μεγάλα βιβλία έχουν καθορισμένες ενότητες; Αυτό σας βοηθά να βρείτε αυτό που αναζητάτε μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα, βελτιώνοντας την εμπειρία ανάγνωσης και κάνοντας έτσι το περιεχόμενο πιο **προσιτό στον** αναγνώστη.

Ομοίως, **ένα επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να είναι οργανωμένο με σαφήνεια** (Ekanem, 2017) και να περιέχει:

- Εξώφυλλο
- Πίνακα περιεχομένων
- Συνοπτική παρουσίαση
- Εισαγωγή
- Επιχειρηματική στρατηγική
- Έρευνα μάρκετινγκ
- Τμήμα Οικονομικών
- Διαχείριση λειτουργιών
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Ανάλυση κινδύνου και πρόβλεψη ανάπτυξης
- Συμπεράσματα



1.3 Ιεράρχηση της έρευνας και της στρατηγικής

Ακριβώς επειδή η **εισαγωγή** προηγείται όλων των άλλων στοιχείων του επιχειρηματικού σχεδίου, **δεν πρέπει να αποτελεί το σημείο αναφοράς μας**. Στην πραγματικότητα, θα πρέπει να αφήσετε την εισαγωγή, τα περιεχόμενα και την περίληψη μαζί με τα συμπεράσματα, για το τέλος.

Σκεφτείτε το Επιχειρηματικό σας Σχέδιο ως έναν **ζωντανό οργανισμό**. Αλλάζει καθώς γίνεται πιο σαφές ποιες ευκαιρίες και περιορισμοί υπάρχουν σχετικά με μια επιχειρηματική ιδέα.





ΕΝΟΤΗΤΑ 2



Στρατηγική και έρευνα

2.1 Προσδιορισμός των αναγκών

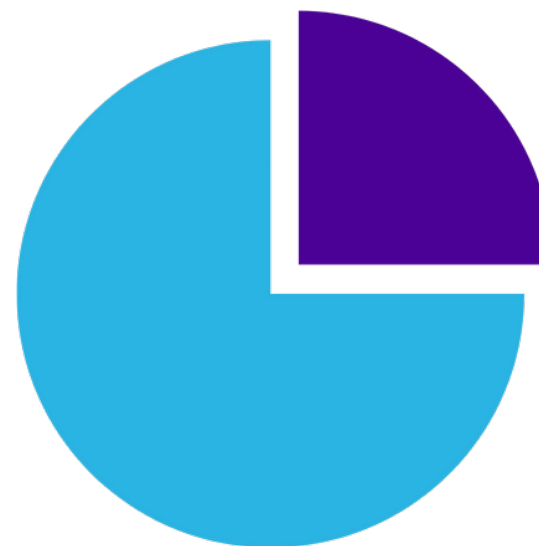
Μια ιδέα δεν πρέπει να εισάγεται τυχαία χωρίς **περιεχόμενο** - πρέπει να εξυπηρετεί μια συγκεκριμένη ανάγκη, είτε πρόκειται για μια γενική ανάγκη είτε για μια πιο συγκεκριμένη σε ένα τμήμα της αγοράς.

Τι είναι ένα τμήμα της αγοράς;

Αναφέρεται σε μια **ξεχωριστή ομάδα καταναλωτών**, η οποία έχει ένα σύνολο συγκεκριμένων χαρακτηριστικών και, ως εκ τούτου, συγκεκριμένες ανάγκες. Για παράδειγμα, τα άτομα με κινητική αναπηρία μπορεί να αντιμετωπίζουν μια ειδική πρόκληση για το κλίμα μιας γεωγραφικής περιοχής.

Για να μάθετε περισσότερα σχετικά με την τμηματοποίηση πελατών, δείτε την πηγή [εδώ!](#)

Συνιστάται έντονα σε μια επιχείρηση να εξετάζει πρώτα τη ζήτηση για ένα τμήμα πελατών. Ένα ευρύτερο φάσμα εφαρμογών μπορεί στη συνέχεια να διερευνηθεί μόλις η επιχείρηση εδραιωθεί.



2.2 Συμβουλευτείτε τις δικές σας εμπειρίες



Τα δύο κύρια κανάλια για την έρευνα μάρκετινγκ είναι η **πρωτογενής** και η **δευτερογενής** έρευνα. Μέσω αυτών, ένας επίδοξος επιχειρηματίας μπορεί να αναλύσει και να κατανοήσει τις ανάγκες του πελάτη. Αυτό δεν είναι χρήσιμο μόνο για τη σύνταξη ενός ολοκληρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου, αλλά και για την έναρξη της επεξεργασίας **νέων ιδεών** ή τροποποιήσεων της αρχικής προσέγγισης.

Μια από τις πλουσιότερες πηγές ιδεών είναι **οι προσωπικές μας εμπειρίες**. Ενώ είναι δυνατόν να διαβάσουμε και να ακούσουμε για τις εμπνευσμένες ιστορίες και τους αγώνες άλλων, τα άτομα με αναπηρία έχουν μοναδικές εμπειρίες και, ως εκ τούτου, γνώσεις για ορισμένες εξειδικευμένες αγορές.

2.3 Ανάγνωση της αγοράς



Φυσικά , πρέπει να θυμόμαστε ότι υπάρχουν διάφοροι φορείς που εξυπηρετούν μια ανάγκη. Είναι επίσης ζωτικής σημασίας να παρακολουθούμε τις τάσεις της αγοράς και τις σχετικές εξελίξεις.

Να θυμάστε ότι, ιδίως όταν πρόκειται για άτομα με αναπηρία, υπάρχει μια ποικιλία φορέων με κοινωνικά συμφέροντα, όπως οι κυβερνήσεις.

Φτιάξτε έναν κατάλογο ερωτήσεων, όπως:

- **Αντιμετωπίζεται η ανάγκη ήδη από κυβερνητική υπηρεσία;**
- **Μπορεί να γίνει μόνο από την κυβέρνηση;**
- **Αν ναι, μπορεί να λειτουργήσει μια δομή **Business to Government (B2G)**;**

2.4 Η σημασία της στρατηγικής

Στρατηγική είναι το σχέδιο που έχει μια επιχείρηση για την επίτευξη ενός επιθυμητού στόχου μέσω της χρήσης των διαθέσιμων μέσων, μεθόδων και πόρων. Είναι **προσανατολισμένη στο μέλλον** και λαμβάνει υπόψη τη θέση της επιχείρησης σε κάθε παρούσα στιγμή για να δημιουργήσει μια εκτίμηση.

Τι Μπορείτε να προβλέψετε με τη Στρατηγική;

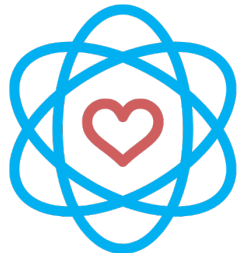
Μια στρατηγική δεν χρησιμοποιείται για να μαντέψετε τι θα συμβεί στο μέλλον. Προσαρμόζεται σύμφωνα με τα πιθανά σενάρια και τα αναμενόμενα αποτελέσματα (Management Study Guide, n.d.). Δημιουργεί κρίσιμα ερωτήματα, όπως, ποιο επιχειρηματικό μοντέλο εξυπηρετεί καλύτερα τον στόχο της επιχείρησης και μπορεί να επηρεάσει ακόμη και την επιλογή της κατάλληλης νομικής δομής.

Ο καθολικός χαρακτήρας της στρατηγικής υποδηλώνει ότι όλα τα στοιχεία του επιχειρηματικού σχεδίου είναι αλληλένδετα.



2.5 Αξίες, αποστολή και όραμα

Μέχρι στιγμής, η στρατηγική μοιάζει με εσωτερική συζήτηση μεταξύ των υπευθύνων λήψης αποφάσεων. Ωστόσο, η στρατηγική μπορεί να μεταφραστεί και στους επενδυτές. Η στρατηγική συνδέεται στενά με τρεις σημαντικούς όρους: **Αξίες, Αποστολή και Όραμα** (SHRM, n.d.), που συνήθως εκφράζονται σε σύντομες δηλώσεις στο πλαίσιο του επιχειρηματικού σχεδίου.



Οι αξίες αποτελούν την ηθική και τις πεποιθήσεις που καθορίζουν τι είναι σημαντικό για την εταιρεία. Μια επιχείρηση, για παράδειγμα, η οποία εξυπηρετεί τις ανάγκες των ατόμων με αναπηρία κατέχει **κοινωνικές αξίες**.



Αποστολή είναι ο λόγος ίδρυσης της εταιρείας. Η αποστολή **βασίζεται στις Αξίες**.



Το όραμα είναι η κατεύθυνση προς την οποία προσπαθεί να κατευθυνθεί η εταιρεία. Το όραμα είναι το πιο ξεκάθαρα **συνδεδεμένο** στοιχείο με τη **στρατηγική**.



ΕΝΟΤΗΤΑ 3



Χρηματοδότηση της επιχείρησης

3.1 Γιατί τα οικονομικά είναι τα πιο τρομακτικά

Η πιο τρομακτική πτυχή της προσπάθειας για την επίτευξη ενός επιχειρηματικού στόχου είναι η εξεύρεση **οικονομικών πόρων** με τα κατάλληλα μέσα. Κάθε επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί γενικά να φαίνεται ως ένα ομαλό έργο προς επεξεργασία μέχρι να έρθει η στιγμή της **ποσοτικοποίησής** του.

Για να το απλοποιήσουμε, είναι ευκολότερο να δηλώσετε **τι θέλετε να κάνετε**, αντικατοπτρίζοντας την ποιότητα και τον σκοπό του, παρά να **πείτε πόση ποσότητα** από κάτι χρειάζεστε για να το επιτύχετε.

Η εστίαση στο οικονομικό τμήμα του Επιχειρηματικού σας Σχεδίου είναι **σαν να εγκαθιστάτε έναν κινητήρα**, επειδή το Επιχειρηματικό Σχέδιο θα προσπαθήσει να προσελκύσει τα απαιτούμενα καύσιμα για την επιχείρηση.



3.2 Χρηματοδότηση με δανειακά και ίδια κεφάλαια

Οι δύο κύριες κατηγορίες χρηματοδότησης είναι:



Χρεολυτική χρηματοδότηση

Η επιχείρηση ξεκινά με δάνειο από τράπεζα. Δεδομένου ότι το δάνειο δεν εξαρτάται από το κέρδος της επιχείρησης, οι τράπεζες **ενδιαφέρονται** κυρίως **για ασφαλέστερες επιχειρήσεις**, οι οποίες θα αποπληρώσουν το δάνειο με τους τόκους του. Ένα σημαντικό πλεονέκτημα που πρέπει να αναφερθεί είναι ότι ο επιχειρηματίας δεν χάνει καμία ιδιοκτησία της επιχείρησης (The Economic Times, n.d.)



Χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια

Οι μετοχές της Επιχείρησης πωλούνται σε επενδυτές, οι οποίοι γίνονται μερικοί ιδιοκτήτες μέσω αυτών. Οι μέτοχοι έχουν το δικαίωμα να αποσύρουν τα χρήματά τους και μπορούν να πουλήσουν τις μετοχές τους ή να αρνηθούν την παροχή περισσότερης χρηματοδότησης. Οι **επενδυτές** ενδιαφέρονται για ασφαλείς επιλογές, αλλά είναι **πιο πιθανό να αναλάβουν κινδύνους**, καθώς τα κέρδη της επιχείρησης αντικατοπτρίζονται στα κέρδη τους. (The Economic Times, n.d.)

3.3 Προγνώσεις και Εκτιμήσεις

Αυτή η ενότητα ενημερώνει τον αναγνώστη του επιχειρηματικού σχεδίου εάν η έρευνα και οι προσδοκίες του επιχειρηματία είναι **καλά θεμελιωμένες**.



Η πρόβλεψη πωλήσεων

Όταν κάνετε πρόβλεψη πωλήσεων, πρέπει να αποδείξετε ότι έχετε λάβει υπόψη όλους τους παράγοντες που αφορούν τον αριθμό των πωλήσεων. Θα πρέπει να συμπεριλάβετε το κόστος ανά μονάδα και σημαντικές παραμέτρους, όπως το σημείο εξισορρόπησης. Πρέπει να είναι εμπειριστατωμένη και πιστευτή (Salesforce, n.d.)

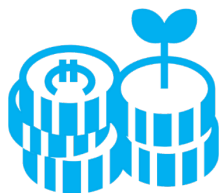


Κόστος εκκίνησης

Θα πρέπει να ξέρετε πώς θα καταναείμετε τα χρήματα στις διάφορες ανάγκες της επιχείρησης. Αυτό περιλαμβάνει την απογραφή (Chase, n.d.)

3.4 Οικονομικές καταστάσεις

Οι οικονομικές καταστάσεις είναι εκθέσεις, οι οποίες ποσοτικοποιούν τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας. Αυτοί είναι οι τρεις βασικοί τύποι:



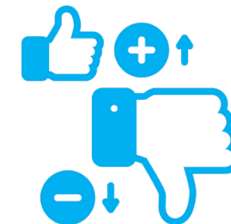
Πρόβλεψη ταμειακών ροών

Μέσω αυτού μπορεί κανείς να εκφράσει πόσα μετρητά απαιτούνται για την επίτευξη ενός επιχειρηματικού στόχου. Να θυμάστε ότι μια επιχείρηση μπορεί να είναι κερδοφόρα αλλά να μην καταφέρει να επιβιώσει λόγω ανεπαρκούς διαθεσιμότητας μετρητών. (Ekanem, 2017)



Ισολογισμός

Ο ισολογισμός είναι ένα στιγμιότυπο της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή (Stobierski, 2020).



Λογαριασμός κερδών και ζημιών (ή κατάσταση αποτελεσμάτων)

Παρέχει εν συντομία τα έσοδα, τα έξοδα και το κέρδος (ή τη ζημία) της εταιρείας για μια καθορισμένη χρονική περίοδο (Vipond, 2023)



ΕΝΟΤΗΤΑ 4



Τοποθέτηση των
υπόλοιπων κομματιών

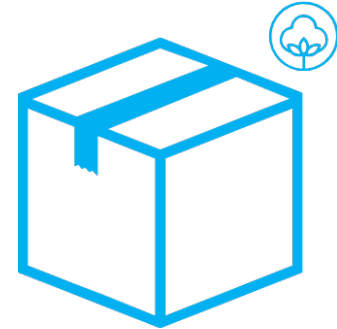
4.1 Γιατί είναι σημαντική η διαχείριση λειτουργιών;

Μπορείτε να περιγράψετε με ακρίβεια τον τρόπο με τον οποίο κάθε μία από τις διαδικασίες συνδέονται μεταξύ τους;

Με απλά λόγια, η διαχείριση των λειτουργιών αναφέρεται στον **έλεγχο των καθημερινών εργασιών και διαδικασιών** μιας επιχείρησης, που σχετίζονται τόσο με τις ροές πληροφοριών όσο και με την παραγωγικότητα.

Έχοντας μια καλή επισκόπηση των δραστηριοτήτων σας, ο επιχειρηματίας είναι επίσης σε θέση να δείξει στον αναγνώστη του επιχειρηματικού σχεδίου ότι **ο οικονομικός σχεδιασμός αντικατοπτρίζει την επιχειρησιακή πραγματικότητα**. Παρόλο που μετρούν διαφορετικά πράγματα, ένα έμπειρο μάτι μπορεί να δει ή και να επικυρώσει αν **η αντιστοιχία των δύο είναι ρεαλιστική**.

Αν θέλετε να μάθετε περισσότερα για τις παραμέτρους που σχετίζονται με τη Διαχείριση Λειτουργιών, δείτε την πηγή [εδώ!](#)



4.2 Διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού

Είναι σημαντικό να θυμόμαστε ότι στο τέλος της ημέρας **οι εταιρείες είναι οι άνθρωποί τους**. Παρόλο που δεν είναι όλες αρκετά μεγάλες ώστε να διαθέτουν ειδικά τμήματα ανθρώπινου δυναμικού, εξακολουθεί να είναι σημαντικό να προτείνουν κάποιες μορφές **προσεγγίσεων, διαδικασιών και στρατηγικών διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού**, καθώς και να δείχνουν κατανόηση των επιπτώσεών τους στις επιχειρηματικές λειτουργίες και τελικά στην ανάπτυξη.

Είναι επίσης σημαντικό να καθοριστούν **οι αποζημιώσεις και τα οφέλη**, τα οποία εμφανίζουν τόσο το σχετικό κόστος όσο και την κατανόηση των οικονομικών και μη οικονομικών κινήτρων.

Πώς θα ιεραρχούσατε τις διατάξεις που σχετίζονται με την πολυμορφία στον τομέα των ανθρώπινων πόρων;



4.3 Τι γίνεται αν είμαι ελεύθερος επαγγελματίας;

Η συζήτηση για το ανθρώπινο δυναμικό κάνει έναν επιχειρηματία να σκέφτεται περισσότερο το **μέγεθος της εταιρείας του**, όσον αφορά το προσωπικό. Ωστόσο, τι συμβαίνει αν κάποιος είναι ελεύθερος επαγγελματίας;

Ένας ελεύθερος επαγγελματίας δεν έχει θεσμική δομή, όπως αυτή μιας επιχείρησης. Αυτός είναι ένας από τους λόγους για τους οποίους είναι **ευκολότερο να δοκιμάσεις να γίνεις ελεύθερος επαγγελματίας**.

Ωστόσο, η αστάθεια της gig economy είναι κάτι που πρέπει να ληφθεί πολύ σοβαρά υπόψη, γι' αυτό και προτείνεται ο ελεύθερος επαγγελματίας να συντάσσει ένα **επιχειρηματικό σχέδιο για την οργάνωση της προσέγγισής του προς την αγορά**, δεδομένης της **εξάρτησης** από τους πελάτες (Edison Research, Marketplace, 2018).



4.4 Ανάλυση κινδύνων



Τέλος, απαιτείται **ανάλυση κινδύνου** για να αποδειχθεί ότι τα μέτρα που πρέπει να λάβει ο επιχειρηματίας είναι καλά υπολογισμένα και λαμβάνουν υπόψη δυσμενή σενάρια.

Ένα πλαίσιο που χρησιμοποιείται ευρέως είναι η **ανάλυση SWOT**, που σημαίνει Δυνατά σημεία, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Απειλές.

Γιατί πρέπει να επισημάνουμε τις αδυναμίες και τις απειλές;

Επειδή δεν υπάρχει τέλειο επιχειρηματικό μοντέλο και επειδή, για να λύσετε κάποια από τα προβλήματα στο ταξίδι σας, θα πρέπει να γνωρίζετε **με ποιους τρόπους το μοντέλο είναι ατελές.**

Αν θέλετε να μάθετε περισσότερα για την ανάλυση SWOT, δείτε την πηγή [εδώ!](#)

4.5 Δημιουργία συνοχής

Συνολικά, ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να είναι **συνεκτικό και αλληλένδετο**.

Οι διάφορες πτυχές της που περιγράφονται σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι ουσιαστικά η μετάφραση της ίδιας ιδέας.

Αυτό μας διδάσκει ότι οι **διαφορετικές οπτικές γωνίες ενός θέματος** είναι αυτές που διασφαλίζουν ότι μια ιδέα είναι πραγματικά πολύτιμη.

Σε αναλογία, οι **διαφορετικές προοπτικές των ατόμων με αναπηρία** μπορούν επίσης να **βοηθήσουν τις κοινότητες να αντιμετωπίσουν τις ανάγκες τους με πιο αποτελεσματικούς τρόπους**.



Σύνοψη



Τώρα που ολοκληρώσατε αυτή την ενότητα, θα πρέπει να είστε σε θέση να:

- Εξασκηθήτε στη δημιουργία ενός περιγράμματος μιας επιχειρηματικής ιδέας
- Συγκρίνετε τη σκοπιμότητα διαφόρων επιχειρηματικών ιδεών, τόσο γενικά αλλά και όσον αφορά τις ανάγκες των ατόμων με αναπηρία.
- Περιγράψετε με σαφήνεια τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της ιδέας
- Μεταφράσετε μια πτυχή της επιχειρηματικής ιδέας σε μια άλλη

Κατάλογος παραπομπών



- British Library (n.d.) "What are the benefits of market segmentation?", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://www.bl.uk/business-and-ip-centre/articles/what-are-the-benefits-of-market-segmentation](https://www.bl.uk/business-and-ip-centre/articles/what-are-the-benefits-of-market-segmentation)
- Chase (n.d.) "5 Easy steps to determine your startup costs", Chase for Business, διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://www.chase.com/business/knowledge-center/start/determine-startup-costs](https://www.chase.com/business/knowledge-center/start/determine-startup-costs).
- Edison Research, Marketplace (2018) "The Gig Economy", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://www.edisonresearch.com/wp-content/uploads/2019/01/Gig-Economy-2018-Marketplace-Edison-Research-Poll-FINAL.pdf](https://www.edisonresearch.com/wp-content/uploads/2019/01/Gig-Economy-2018-Marketplace-Edison-Research-Poll-FINAL.pdf)
- Ekanem I. (2017) "Writing a Business Plan", Routledge
- Management Study Guide (n.d.) "Strategy Definition and Features.", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://www.managementstudyguide.com/strategy-definition.htm](https://www.managementstudyguide.com/strategy-definition.htm)

Κατάλογος παραπομπών



- Salesforce (n.d.) "The Complete Guide to Building a Sales Forecast", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://www.salesforce.com/resources/articles/building-a-sales-forecast-guide/](https://www.salesforce.com/resources/articles/building-a-sales-forecast-guide/).
- SHRM (n.d.) "Ποια είναι η διαφορά μεταξύ των δηλώσεων αποστολής, οράματος και αξιών;"
- Stobierski T. (2020) "How to read & understand a balance sheet", Harvard Business School Online, διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-read-a-balance-sheet](https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-read-a-balance-sheet)
- The Economic Times (n.d.) "What is 'Debt Finance'", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://economictimes.indiatimes.com/definition/debt-finance](https://economictimes.indiatimes.com/definition/debt-finance)

Κατάλογος παραπομπών



- The Economic Times (n.d.) "What is 'Equity Finance'", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://economictimes.indiatimes.com/definition/equity-finance](https://economictimes.indiatimes.com/definition/equity-finance)
- Vipond T. (2023) "What is the Profit and Loss Statement (P&L)?", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/profit-and-loss-statement-pl/](https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/profit-and-loss-statement-pl/)
- Πανεπιστήμιο του Κάνσας, "Ανάλυση SWOT: Community Tool Box", διαθέσιμο στη [διεύθυνση: https://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/assessment/assessing-community-needs-and-resources/swot-analysis/main](https://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/assessment/assessing-community-needs-and-resources/swot-analysis/main).



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Με τη χρηματοδότηση 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 OeAD-GmbH. Η Ευρωπαϊκή Ένωση και η χρηματοδοτούσα αρχή δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.



Erasmus+

**Σας ευχαριστώ
για την προσοχή σας!**