



Business Mentor Greece |  
Magnisias 2 | 55131 | Thessaloniki  
Tel. +30 2310 457 980 |  
Fax: +30 2310 411 410 |  
Web site: www.businessmentor.gr  
Email: info@businessmentor.gr

## 10 ερωτήσεις πριν ξεκινήσεις την επιχείρησή σου

Αναρωτήσου πρώτα το «γιατί» θέλεις να κάνεις αυτήν την επιχείρηση. Τα βαθύτερα κίνητρα που σε ενεργοποιούν. Πχ. γιατί θέλεις να αποδείξεις κάτι στον εαυτό σου. Δεν είναι κακό. Είναι όμως σημαντικό να γνωρίζεις το «γιατί».

Μετά μπορείς να περάσεις στο «τι» να κάνεις και «πως» να το κάνεις. Αφού απαντήσεις στο «γιατί» **κάνε 10 απλές ερωτήσεις στον εαυτό σου:**

1. Ποιο είναι το προϊόν ή η υπηρεσία που θέλεις να πουλήσεις?
2. Ποια είναι η μοναδικής αξίας πρόταση που έχεις να καταθέσεις? (τι διαφορετικό ή καλύτερο προσφέρει)
3. Ποια ευκαιρία παρουσιάζεται?( τι πρόβλημα λύνει, πόσο μεγάλη είναι η εν λόγω αγορά, τι ρυθμό ανάπτυξης έχει, ποιοι είναι οι ανταγωνιστές?)
4. Πώς βγάζεις χρήματα?( ποιο είναι το μοντέλο δημιουργίας εσόδων?)
5. Ποιοι θα αναλάβουν το management. Έχουν τα απαραίτητα προσόντα??
6. Ποια στρατηγική θα ακολουθηθεί? (Μακροπρόθεσμοι στόχοι αλλά και στόχοι 3μήνου, 6μήνου, 9μήνου κλπ)
7. Πώς πουλάς τα προϊόντα σου/υπηρεσίες σου (marketing plan, οργάνωση πωλήσεων)?
8. Τι κεφάλαιο χρειάζεσαι για να ξεκινήσεις και που θα το βρεις???(δάνειο? ιδία κεφάλαια? Τι συμφέρει ανάμεσα στα δύο?)
9. Ποιες είναι οι οικονομικές προβλέψεις? Ποια τα αναμενόμενα οικονομικά αποτελέσματα τον 1ο χρόνο, τον 2ο....Πότε κάνεις brake even?
10. Πόσο κοστολογείς την αξία της εταιρείας σου αν χρειαζόταν να πουλήσεις ένα ποσοστό της??

### TIPS:

☑ Οι ιδέες δεν μετράνε αν δεν συνοδεύονται από πράξεις. Θα μάθεις



**Business Mentor Greece**  
Magnisias 2 | 55131 | Thessaloniki  
Tel. +30 2310 457 980 |  
Fax: +30 2310 411 410 |  
Web site: [www.businessmentor.gr](http://www.businessmentor.gr)  
Email: [info@businessmentor.gr](mailto:info@businessmentor.gr)

περισσότερα βγάζοντας άμεσα ένα μέτριο προϊόν στους δυνητικούς πελάτες, παρά ξοδεύοντας μήνες για να το τελειοποιήσεις.

☒ Μείνε στην αρχική ιδέα, αλλά μην φοβάσαι να είσαι ευέλικτος. Εξέλιξέ την. (Το Facebook δεν ξεκίνησε σαν παγκόσμιο κοινωνικό δίκτυο, αλλά σαν μέσο επικοινωνίας μεταξύ φοιτητών του Harvard....)

☒ Αν ψάχνεις επενδυτές, να είσαι βέβαιος/η πως θα επενδύσουν κυρίως σε εσένα, όχι τόσο στο επιχειρηματικό σου σχέδιο.

☒ Προσοχή υπάρχει ο κίνδυνος να χαθείς σε μια λίστα υποχρεώσεων.

Επικεντρώσου σε μικρούς μετρήσιμους στόχους και βάλε την μεγαλύτερη ενέργεια σου σε αυτούς, προκειμένου να τους πετύχεις έναν έναν.

**Καλή επιτυχία**

