



1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

Έκδοση των φοιτητών

1. Καθορισμός
Επιχειρηματικότητας

2. Καταλαβαίνοντας
τους επιχειρηματίες

3. Η επιχειρηματική
διαδικασία

4. Αποτυχία νέας
επιχείρησης

Εισαγωγή

Η επιχειρηματικότητα είναι ένας τρόπος σκέψης: αιτιολογώντας και πράττοντας μετατρέπεται σε μια ευκαιρία η οποία οδηγείται από μεγάλους ηγέτες. Ενώ οι εφευρέτες δημιουργούν κάτι νέο, ένας επιχειρηματίας συναρμολογεί και στη συνέχεια ενσωματώνει όλους τους πόρους που απαιτούνται για τη μετατροπή της εφεύρεσης σε μια βιώσιμη επιχείρηση. Η Επιχειρηματικότητα καταλήγει στην ανάπτυξη και εξάπλωση της αξίας, όχι μόνο για τους ιδιοκτήτες αλλά και για όλους τους πελάτες και τους ενδιαφερόμενους φορείς. Η επιχειρηματική διαδικασία περιλαμβάνει όλες τις λειτουργίες, τις δραστηριότητες και τις ενέργειες που συνδέονται με το να αντιλαμβάνεται κανείς τις ευκαιρίες και τη δημιουργία οργανισμών για την επίτευξή τους. Τα ζωτικής σημασίας συστατικά για την επιχειρηματική επιτυχία είναι: ένας σημαντικός επιχειρηματίας με μια πολύ καλή διευθυντική ομάδα και μια εξαιρετική ευκαιρία αγοράς.

Αυτή η ενότητα επιδιώκει να παράσχει μια καλύτερη αντίληψη της επιχειρηματικότητας και των επιχειρηματιών. Ορίζει κρίσιμες έννοιες και όρους. Προσδιορίζει τρεις τύπους επιχειρηματιών. Για να δημιουργήσετε ένα προφίλ επιτυχημένου και αποτελεσματικού επιχειρηματία, η ενότητα αυτή παρουσιάζει και αναλύει ένα πλαίσιο το οποίο περιγράφει με λεπτομέρειες τα βασικά χαρακτηριστικά ή γνωρίσματα του επιχειρηματία. Η ενότητα στη συνέχεια επικεντρώνεται στην επιχειρηματική διαδικασία. Αρχικά, παρουσιάζεται το μοντέλο Timmons. Αυτό το μοντέλο ορίζει τα βασικά στοιχεία της διαδικασίας, δηλαδή την ευκαιρία, τους πόρους και τις ομάδες. Στη συνέχεια η ενότητα παρουσιάζει ένα περιγραφικό μοντέλο. Το μοντέλο αυτό επικεντρώνεται στις βασικές φάσεις της επιχειρηματικής διαδικασίας και συζητά κάθε ένα από αυτά με κάποια λεπτομέρεια. Η ενότητα ολοκληρώνεται με την παρουσίαση μερικών στοιχείων που συμβάλλουν στην αποτυχία start-up επιχειρήσεων.

Στόχοι μάθησης

Όταν θα έχετε επιτυχώς ολοκληρώσει αυτήν την ενότητα θα είστε σε θέση να:

- Ορίσετε βασικές έννοιες όπως «επιχειρηματίας» και «επιχειρηματικότητα»
- Καθορίσετε τα βασικά χαρακτηριστικά και τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρηματιών
- Εξηγήσετε την επιχειρηματική διαδικασία
- Περιγράψετε τους παράγοντες που συμβάλλουν στην αποτυχία νέας επιχείρησης

1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

1. Καθορισμός Επιχειρηματικότητας

Παρά το μεγάλο αριθμό μελετών, ο ορισμός της «επιχειρηματικότητας» και / ή του «επιχειρηματία», προκαλεί ακόμα συζητήσεις. Με απλά λόγια, ένας επιχειρηματίας είναι κάποιος που αντιλαμβάνεται μια ευκαιρία και δημιουργεί έναν οργανισμό για να συνεχίσει. Οι Μπόλτον και Thompson (2000) όρισαν τον επιχειρηματία ως «ένα πρόσωπο, το οποίο αντιλαμβάνεται τις ευκαιρίες και που συνήθως δημιουργεί και καινοτομεί για να χτίσει κάτι αναγνωρισμένης αξίας. Αναγνωρίζουν το «πρόσωπο» το οποίο μπορεί στην πραγματικότητα να είναι μια ομάδα, αλλά ο ένας αυτός έχει στόχο την επιχειρηματικότητα.

- Η χρήση της λέξης «συνήθως» συνεπάγεται σειριακή συμπεριφορά, με άλλα λόγια, η επιδίωξη της περισσότερης από μία ευκαιρία
- Η αναγνωρισμένη αξία μπορεί να είναι οικονομική ή κοινωνική. Η επιχειρηματική συμπεριφορά δεν περιορίζεται απαραίτητα για τον επιχειρηματικό κόσμο.
- Ο ορισμός αυτός διακρίνει το επιχειρηματικό πρόσωπο και τον επιχειρηματία. Μπορεί να υποστηριχθεί ότι κάθε ένας από εμάς θα μπορούσε, και ίσως θα πρέπει να είναι πιο δημιουργικός και καινοτόμος σε πολλά πράγματα που κάνουμε. Οι επιπτώσεις, πολύτιμες, θα μπορούσαν κάλλιστα να έχουν περιορισμένη έκταση.
- Ενώ ο καθένας μας έχει τη δυνατότητα να είναι δημιουργικός και καινοτόμος σε πολλά πράγματα που κάνουν, οι επιχειρηματίες αναπτύσσουν κάτι ουσιαστικό και πολύ διαφορετικό.

Η επιχειρηματικότητα είναι η διαχείριση της διαδικασίας από την ευκαιρία στη δημιουργία αξίας.

Ένας επιχειρηματίας επιδιώκει γενικά να λύσει ένα πρόβλημα που υπάρχει στην αγορά, είτε αυτό σημαίνει την ανάπτυξη μιας καλύτερης εφαρμογής λογισμικού, μια καλύτερη οπτικά συσκευή μεταγωγής, ή μια καλύτερη ιατρική συσκευή. Ο επιχειρηματίας προσδιορίζει πάντα ένα πρόβλημα ή ένα κενό, και στη συνέχεια προσπαθεί να το γεμίσει.

1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

2. Καταλαβαίνοντας τους επιχειρηματίες

Σύμφωνα με το Smilor (2001) υπάρχουν τρεις τύποι επιχειρηματιών. Αυτοί είναι:

Επίδοξοι επιχειρηματίες

Αυτοί οι επιχειρηματίες ονειρεύονται να ξεκινήσουν επιχείρηση. Ελπίζουν για μια ευκαιρία να είναι αφεντικό του εαυτού τους, αλλά δεν έχουν ακόμη εγκαταλείψει την ασφάλεια της δικής τους εργασίας στην επιχείρηση προς το άγνωστο κόσμο της εκκίνησης μιας επιχείρησης

Οι επιχειρηματίες Lifestyle

Αυτοί έχουν αναπτύξει μια επιχείρηση που ταιριάζει με την προσωπική τους κατάσταση και τον τρόπο ζωής τους. Ο κεντρικός στόχος αυτών των επιχειρηματιών είναι να κερδίσουν ένα εισόδημα για τον εαυτό τους.

Επιχειρηματίες Ανάπτυξης

Αυτοί έχουν την επιθυμία και την ικανότητα να αναπτύσσονται τόσο γρήγορα και όσο το δυνατόν περισσότερο. Συχνά αναφέρονται ως γαζέλες. Είναι βασικά δημιουργοί θέσεων εργασίας.

Τραπέζι 1: Τρεις τύποι επιχειρηματιών (Smilor 2001)

Οι Bolton & Thomson (2003) προτείνουν ένα πλαίσιο για να ορίσουν τον επιχειρηματία που βασίζεται σε έξι θεματικούς χαρακτήρες σχηματίζοντας το ακρωνύμιο FACETS:

Focus

Οι άνθρωποι με επιχειρηματική νοοτροπία εκτελεστή. Με άλλα λόγια, θα προχωρήσουν μπροστά και δεν θα αναλύουν τα πράγματα μέχρι θανάτου. Αυτοί επίσης καταδιώκουν τις ευκαιρίες με τεράστια πειθαρχία

Advantage (Πλεονέκτημα)

Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες κυνηγούν τις πολύ καλές και αποφεύγουν να κυνηγούν οποιαδήποτε ευκαιρία. Οι περισσότερο επιτυχημένοι επιχειρηματίες περιορίζουν τον αριθμό των έργων που επιδιώκουν. Στοχεύουν σε ένα αυστηρά ελεγχόμενο χαρτοφυλάκιο ευκαιριών.

Creativity (Δημιουργικότητα)

Η δημιουργικότητα είναι η πηγή των ιδεών και των ευκαιριών. Οι επιχειρηματίες με πάθος αναζητούν νέες ευκαιρίες και πάντα ψάχνουν για την ευκαιρία να επωφεληθούν από την αλλαγή στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι.

1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

Ego (Εγώ)

Το Εγώ έχει έξι συνιστώσες, χωρίζεται σε εσωτερικό και εξωτερικό. Το εσωτερικό εγώ αγκαλιάζει το κίνητρο (συνήθως την επιθυμία για την επίτευξη, για να κάνει τη διαφορά και ίσως να «αφήσει ίχνη»), αυτοπεποίθηση και αφοσίωση. Το εξωτερικό εγώ είναι η εσωτερική εστίαση του ελέγχου του επιχειρηματία, η επιθυμία να είναι υπεύθυνος για τη δική του μοίρα. Περιλαμβάνει την ευθύνη και τη λογοδοσία και, ιδιαίτερως το «θάρρος» - την ικανότητα και την προθυμία να ασχοληθεί με οπισθοδρομήσεις.

Team (Ομάδα)

Ένας επιχειρηματίας πρέπει να είναι σε θέση να βρει και να επιλέξει τους κατάλληλους ανθρώπους και να οικοδομήσει αυτούς τους ανθρώπους σε μια αποτελεσματική επιχειρηματική ομάδα. Σύμφωνα με Bagchi (2006) μια ομάδα «Α» θα είναι τεχνικά αρμόδια, τα μέλη της να έχουν συμπληρωματικές δεξιότητες, να έχουν την ικανότητα να κάνουν πολλαπλά καθήκοντα, να έχουν ένα κοινό όραμα, να απολαμβάνουν ακεραιότητα και την αμοιβαία εμπιστοσύνη και να είναι σε θέση να αμφισβητήσει ο ένας τον άλλον και να διαφωνούν, να είναι ανθεκτικοί και να έχουν την αίσθηση του χιούμορ. Οι επιχειρηματίες θα πρέπει επίσης να γνωρίζουν πότε και πού η βοήθεια τους είναι απαραίτητη και να είναι ικανοί να σχηματίζουν δίκτυο επικοινωνίας με άλλους.

Social (Κοινωνικότητα)

Οι κοινωνικές επιρροές εξαρτώνται από τη φύση της επιχείρησης ή τους στόχους, που επηρεάζουν το βαθμό στον οποίο έχει μια κοινότητα ή το περιβάλλον. Η κοινωνική διάσταση επηρεάζει επίσης την κουλτούρα, το είδος της οργάνωσης και τον τρόπο που αντιμετωπίζονται οι εργαζόμενοι.

Πίνακας 1. Κατάλογος επιτυχημένων επιχειρηματιών. Όλοι αυτοί οι άνθρωποι ξεκίνησαν τις επιχειρήσεις τους όταν ήταν στην ηλικία των 20 χρονών



Bill Gates & Paul Allen
Microsoft



Micheal Dell
Dell Computers



Steve Jobs & Steve Wozniak
Apple Computers



Phil Knight
Nike



Fred Smith
Federal Express

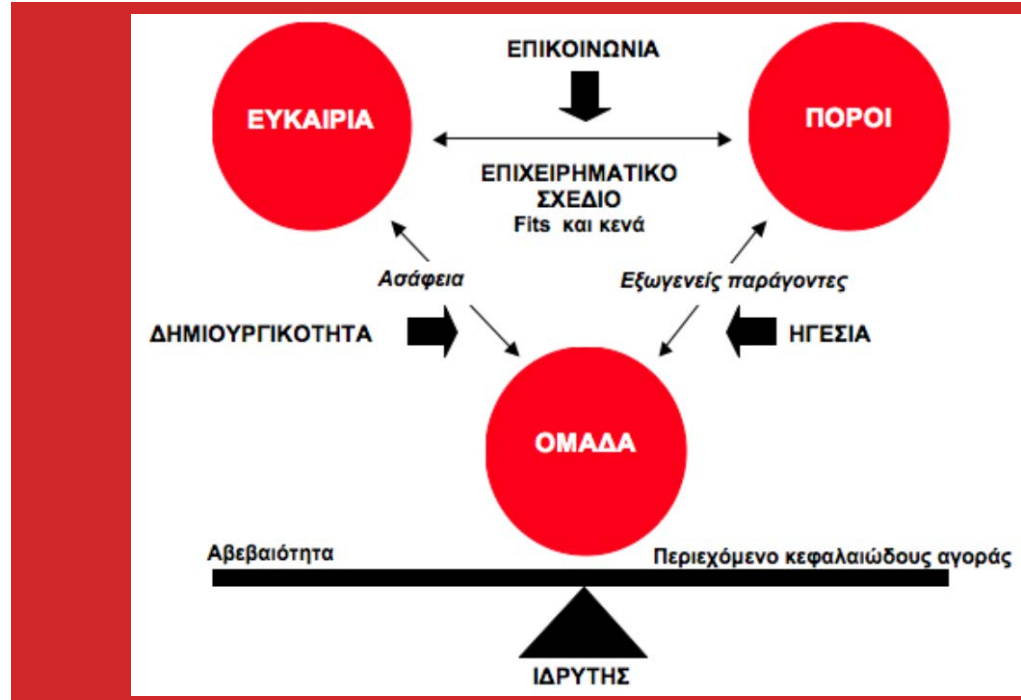


Mark Zuckerberg
Facebook

1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

3. Η επιχειρηματική διαδικασία

Η επιτυχής υψηλής απόδοσης επιχειρηματικότητα δεν συμβαίνει τυχαία. Είναι σχεδιασμένη με αυτόν τον τρόπο. Το μοντέλο Timmons της επιχειρηματικής διαδικασίας είναι ένας καλός τρόπος για να εξηγήσει πώς αυτή η διαδικασία συμβαίνει.



Εικόνα 1: Η επιχειρηματική Διαδικασία (Timmons and Spinelli, 2003)

Σύμφωνα με αυτό το μοντέλο, υπήρχαν τρία στοιχεία – κλειδιά: ευκαιρία, πόροι και ομάδες. Κάθε ένα από αυτά τα στοιχεία παρουσιάζεται με περισσότερες λεπτομέρειες παρακάτω:

Ευκαιρία (Opportunity)

Η διαδικασία ξεκινά με την ευκαιρία, όχι με την στρατηγική, τις πηγές ή το σχεδιασμό. Η αναγνώριση της ευκαιρίας προκύπτει από την δημιουργικότητα, η οποία μοιράζεται από τον επιχειρηματία και την επιχειρηματική ομάδα. Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες καταλαβαίνουν ότι μια καλή ιδέα δεν εξισώνεται απαραίτητα σε μια καλή ευκαιρία. Η έρευνα υποδηλώνει (δείχνει) ότι για κάθε 100 ιδέες που παρουσιάζονται σε επενδυτές, λιγότερες από 4 χρηματοδοτούνται. Αυτό θα μπορούσε να υποδηλώνει ότι περισσότερος χρόνος και προσπάθεια είναι χαμένη από δυνητικούς επιχειρηματίες που αναπτύσσουν και τελειοποιούν και οι οποίες έχουν λίγη ή καθόλου δυναμική. Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες κατέχουν την ικανότητα να ορίζουν αν υπάρχουν σοβαρές δυναμικές και μετά να αποφασίζουν πόσο χρόνο και προσπάθεια να επενδύσουν.

1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

Πόροι (Resources)

Αντίθετα με την κοινή αντίληψη, δεν είναι ουσιώδες να υπάρχουν όλοι οι πόροι από την αρχή για να επιτύχει μια επιχείρηση. Σύμφωνα με τον Timmons, τα χρήματα ακολουθούν επιχειρήσεις που δημιουργούνται με υψηλή δυναμική και οδηγούνται από μια δυνατή ομάδα διαχείρισης. Φαίνεται ότι υπάρχει έλλειψη ποιότητας επιχειρηματιών με καλές ευκαιρίες περισσότερο από την έλλειψη χρημάτων. Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες είναι συνεπώς συνετοί όταν πρόκειται να ξοδέψουν χρήματα που σπανίζουν.

Ομάδα (Team)

Έχουν πολλά γραφτεί για τη σημασία του βαθμού A της επιχειρηματικής ομάδας. Μια ομάδα που θεωρείται grade A θα έχει σχετική τεχνική εμπειρία και ένα καλό ιστορικό και το κίνητρο, τη δέσμευση και την αποφασιστικότητα να υπερτερεί. Πρέπει επίσης να είναι δημιουργικοί και προσαρμοστικοί και να έχουν δεξιότητες καλής επικοινωνίας και ηγεσίας.

Αν αναλύσουμε όλα αυτά μπορείτε να δείτε ότι η δημιουργία αξίας επιδρά από την ενσωμάτωση της ευκαιρίας και την αποτελεσματικής χρήσης των πόρων. Ως εκ τούτου, είναι ο συνδυασμός των ανθρώπων, της ευκαιρίας και των πόρων που έρχονται μαζί σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή και μπορούν να προσδιορίσουν την πιθανότητα της επιτυχίας.

Άλλος τρόπος για να καταλάβει κάποιος καλύτερα την επιχειρηματική διαδικασία είναι να τη δει από περιγραφική προσέγγιση. Μια τέτοια προσέγγιση προσδιορίζει τα σημεία κλειδιά στην επιχειρηματική διαδικασία. Ένα παράδειγμα δίνεται στον πίνακα 2. Καθένα από αυτά τα στάδια πρέπει να διαχειρίζονται αποτελεσματικά με σκοπό να βελτιστοποιούν την διαδικασία. Το υπόλοιπο αυτής της ενότητας αντιμετωπίζει το καθένα από αυτά τα στοιχεία με περισσότερες λεπτομέρειες.

1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

1 **Εκτιμήστε το ενδιαφέρον**
*Ποια είναι τα ενδιαφέροντα μου;
Με τι είμαι παθιασμένος;
Σε τι είμαι καλός;
Θέλω να μπορώ να γίνω επιχειρηματίας;*

2 **Αναγνωρίστε την ευκαιρία**
*Βάλτε στόχους για την επιχείρηση
Ψάξτε για ιδέες
Μετατρέψτε μια ιδέα σε ευκαιρία
Αξιολογήστε την ιδέα και την ευκαιρία*

3 **Αναλύστε την αγορά**
*Ορίστε το προϊόν και την υπηρεσία που προσφέρετε
Τμηματοποιείστε την αγορά
Αναλύστε τον ανταγωνισμό
Στοχεύστε σε δυνητικούς πελάτες*

4 **Δημιουργείστε και διαχειριστείτε τα οικονομικά**
*Προσωπικές πηγές ή και χρηματοδότηση
Διαχείριση των χρημάτων
Ανάπτυξη οικονομικών καταστάσεων*

5 **Προστατέψτε την πνευματική ιδιοκτησία**
*Κατανοήστε πως η πνευματική περιουσία προστατεύετε
Ορίστε τα κριτήρια για τα προσόντα και την αποδοχή
Διαχειριστείτε την διαδικασία από την ιδέα μέχρι την πατέντα*

6 **Διαχειριστείτε την επιχείρηση**
*Αναπτύξτε το επιχειρηματικό σας σχέδιο
Παρακολουθείστε τη διαδικασία
Διαχειριστείτε τον κίνδυνο*

7 **Συγκομιδή το εγχείρημα**
*Προσδιορίστε την κατάλληλη στρατηγική εξόδου
Αξιολογήστε τις προσφορές
Κάντε μια επιχείρηση ελκυστική σε δυνητικούς αγοραστές*

Πίνακας 2. Ένα περιγραφικό μοντέλο της επιχειρηματικής διαδικασίας (Cormican 2008)

4. Αποτυχία νέας επιχείρησης

Είναι σαφές ότι υπάρχουν πολλοί παράγοντες που προωθούν, αλλά και πολλά που εμποδίζουν την επιχειρηματική επιτυχία. Τα αίτια της αποτυχίας έχουν ευρέως ερευνηθεί και μπορεί να διαφέρουν σημαντικά. Ορισμένες από τις αιτίες είναι εξωτερικές και σχετίζονται με την οργάνωση και την εξωτερική επιρροή ή τον έλεγχο του ιδρυτή της. Άλλοι αφορούν στο εσωτερικό της επιχείρησης και τελικά υπό τον έλεγχο του ιδρυτή, τη διαχείριση και την οργάνωση της ομάδας. Μερικές από τις κοινές αιτίες της αποτυχίας στο πλαίσιο της διαδικασίας διαχείρισης του έργου στις περισσότερες οργανώσεις συντίθενται και αποσπάζετε στις ακόλουθες κατηγορίες:..

Ιδρυτής

Οι περισσότερες κοινοπραξίες απαιτούν μια ομάδα ανθρώπων με συμπληρωματικές δεξιότητες. Μια επιχείρηση με ένα μόνο ιδρυτή συχνά θεωρείται ως μια ψήφος μη εμπιστοσύνης στην επιχείρηση. Αυτό σημαίνει ότι κατά πάσα πιθανότητα ο ιδρυτής δεν ήταν σε θέση να πείσει κανένα από τους συναδέλφους ή τους φίλους του να ξεκινήσουν μια επιχείρηση μαζί του. Επιπλέον, μια ομάδα ιδρυτών που δεν μοιράζονται το ίδιο όραμα και να διαφωνούν στρατηγικές και οι προσδοκίες είναι μια συνταγή για καταστροφή.

Μη πρωτότυπη ιδέα

Πολλές τεχνολογίες που αναπτύσσονται είναι απλώς ήπιες απομιμήσεις κάποιου υπάρχοντος προϊόντος ή υπηρεσίας. Με άλλα λόγια, δεν έχουν μια μοναδική πρόταση για την πώληση. Η επιτυχής έναρξη νέων επιχειρήσεων συνήθως προέρχεται από κάποιο συγκεκριμένο, άλυτο πρόβλημα το οποίο οι ιδρυτές έχουν εντοπίσει

Οριακή θέση

Δεν είναι καλή επιχειρηματική πρακτική να επικεντρωθεί μια νέα επιχείρηση σε μια εξειδικευμένη αγορά που είναι πολύ στενή και αόριστη με την ελπίδα της αποφυγής του ανταγωνισμού. Η αγορά-στόχος πρέπει να είναι αρκετά μεγάλη για να επαναληφθούν επιχειρήσεις. Θα πρέπει επίσης να είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά και να μην είναι ήδη κορεσμένη με ανταγωνιστικά προϊόντα και τεχνολογίες.

Έλλειψη ευελιξίας

Σε ορισμένους τομείς ο δρόμος για την επιτυχία είναι να έχουμε ένα όραμα για το τι θέλουμε να πετύχουμε, και να παραμένουμε σε αυτό χωρίς να δώσουμε σημασία τι εμπόδια που θα συναντήσατε. Όταν ξεκινάς μια start-up επιχείρηση πρέπει να είσαι ευέλικτος και να υιοθετείς τα δεδομένα της αγοράς

1. Κατανοώντας την επιχειρηματικότητα

Υψηλό burn rate

Το burn rate είναι ένα μέτρο για το πόσο γρήγορα μια επιχείρηση θα χρησιμοποιήσει το κεφάλαιο της. Όταν εξαντληθούν όλα τα κεφάλαια, η εταιρεία θα πρέπει είτε να βρει πρόσθετη χρηματοδότηση ή να κλείσει. Ο κλασικός τρόπος για να «καεί» μέσω του χρήματος είναι να προσλάβει πολλούς ανθρώπους.

Κακή διαχείριση των επενδυτών

Ως ιδρυτής, έχετε να διαχειριστείτε επενδυτές σας. Ενώ οι επενδυτές συχνά φέρνουν την εμπειρία και χρήσιμες πληροφορίες για την επιχείρηση, δεν πρέπει να τους επιτραπεί να αναλάβουν την εταιρεία. Να θυμάστε πάντα, αν οι επενδυτές είχαν επαρκή όραμα και την ικανότητα να διοικούν εταιρείες που χρηματοδοτούν, θα τις είχαν αρχίσει οι ίδιοι.

Λήθαργος

Ο πιο κοινός τύπος αποτυχίας μιας επιχείρησης είναι αυτός που δεν κάνει πολύ για τίποτα, αυτός που ποτέ δεν παίρνεις τίποτα και σταδιακά εγκαταλείπεις την επιχείρηση. Χλιαρές προσπάθειες ποτέ δεν θα πετύχουν. Για να είναι επιτυχημένη μια νέα επιχείρηση απαιτεί πάθος, αποφασιστικότητα και πολλή σκληρή δουλειά.

Επανεξέταση

Αυτή η ενότητα ορίζει και επεξηγεί την έννοια της επιχειρηματικότητας. Προσδιορίζει τους κρίσιμους όρους και ορίζει τρεις τύπους επιχειρηματιών

- Επίδοξους επιχειρηματίες
- Lifestyle επιχειρηματίες
- Επιχειρηματίες ανάπτυξης

Η ενότητα περιγράφει τα επιτυχημένα χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών βασισμένη στο ακρωνύμιο FACETS:

- Focus (Συγκέντρωση)
- Advantage (Πλεονέκτημα)
- Creativity (Δημιουργικότητα)
- Ego (Εγώ)
- Team (Ομάδα)
- Social (Κοινωνικός)

Στη συνέχεια επικεντρώνεται στην επιχειρηματική διαδικασία , εξετάζοντας πρώτα το μοντέλο Timmons και στην συνέχεια το περιγραφικό μοντέλο.

Στο τέλος η ενότητα αναφέρεται στους παράγοντες που συνεισφέρουν στην αποτυχία στις νέες επενδύσεις

- Ένας ιδρυτής
- Μη πρωτότυπη ιδέα
- Μηδαμινή εξειδίκευση
- Έλλειψη ευελιξίας
- Ανεπαρκή κεφάλαια
- Υψηλό ποσοστό επικινδυνότητας
- Κακή διαχείριση των επενδυτών
- Λήθαργος

Ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης

1. Τι είναι επιχειρηματικότητα
2. Ποια είναι τα κύρια γνωρίσματα και τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρηματιών;
3. Προσδιορίστε έναν επιτυχημένο επιχειρηματία
 - Πως ο επιχειρηματίας δημιουργεί αξία;
 - Πως ο επιχειρηματίας χρησιμοποιεί του πόρους γύρω του/της για να ικανοποιήσει τις ανάγκες ή να λύσει προβλήματα;
4. Προσδιορίστε τις βασικές αιτίες της αποτυχίας σε νέες επιχειρήσεις. Κατά τη γνώμη σας, ποιος από αυτούς τους παράγοντες είναι ο πιο σημαντικός;

Συστάσεις

Bagchi, S. (2006) *The High-Performance Entrepreneur: Golden Rules for Success in Today's World*, Penguin Books.

Bolton, W.K. and Thompson, J.L. (2000) *Entrepreneurs: Talent, Temperament, Technique*, Oxford: Butterworth Heinemann.

Bolton, W.K. and Thompson, J.L. (2003) *The Entrepreneur in Focus: Achieve Your Potential*, London: Thomson.

Cormican, K. (2008), 'Technology innovation and entrepreneurship for engineers', *Proceedings of the 15th International Product Development Management Conference*, June 29th – July 1st, Hamburg, Germany.

Smilor, R. (2001) *Daring Visionaries: How Entrepreneurs Build Companies, Inspire Allegiance, and Create Wealth*, Adams Media Corporation.

Timmons, J.A. and Spinelli, S. (2003) *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, 6th ed., London: McGraw-Hill.