



Περίγραμμα Μαθήματος

Σχολή: Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών

Τμήμα: Διοίκηση Επιχειρήσεων και Οργανισμών

Μάθημα: Δημιουργία νέας επιχείρησης

Εξάμηνο: Εαρινό

Διδάσκων: Επικ. Καθ. Αντώνης Λιβιεράτος

Στοιχεία επικοινωνίας: Σοφοκλέους 1, 5^{ος} όροφος, Γραφείο 515, Τηλ. 210-3689479,

Email: alivieratos@ba.uoa.gr

Ώρες γραφείου: TBA

Σκοπός του μαθήματος:

Σκοπός του μαθήματος είναι να δώσει στους φοιτητές τις απαραίτητες γνώσεις για τη δημιουργία μίας νεοφυούς επιχείρησης (startup). Το μάθημα προσφέρει μία ολοκληρωμένη προσέγγιση για το πως θα μετατραπεί μία ιδέα σε νέο προϊόν και στη συνέχεια ένα προϊόν σε μία βιώσιμη επιχείρηση με βάση τη μεθοδολογία της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης (lean startup). Στόχος είναι όπως παράλληλα με τις επιχειρηματικές δεξιότητες οι φοιτητές να ενστερνιστούν την κουλτούρα της επιχειρηματικότητας (entrepreneurial mindset) ως βασικό στοιχείο δημιουργίας νέας επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα, στο πλαίσιο του μαθήματος οι φοιτητές:

- θα λάβουν βασικές γνώσεις αναφορικά με το σχηματισμό μίας επιχειρηματικής ομάδας
- θα είναι σε θέση να αναγνωρίσουν και να διαμορφώσουν ένα επιχειρηματικό μοντέλο (business model)
- θα δημιουργούν ελάχιστα βιώσιμα προϊόντα (Minimum Viable Products) με τα οποία θα διοργανώνουν επιχειρηματικά «πειράματα» (real life experiments)
- θα συγγράψουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο (business plan)
- θα μάθουν να επικοινωνούν την επιχειρηματική τους ιδέα με τη μορφή της παρουσίασης (elevator pitch).

Στο πλαίσιο του μαθήματος οι φοιτητές θα χωριστούν σε ομάδες και θα εργαστούν σε δικές τους επιχειρηματικές ιδέες. Το μάθημα απευθύνεται πρωτίστως σε φοιτητές οι οποίοι θέλουν να υλοποιήσουν μία δική τους επιχειρηματική ιδέα.

Το μάθημα υλοποιείται με τη συμβολή του Κέντρου Αρχιμήδης (Κέντρο Έρευνας, Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας) του ΕΚΠΑ.

Λόγω του εργαστηριακού χαρακτήρα του μαθήματος ο μέγιστος αριθμός φοιτητών θα είναι 50.

Εξετάσεις:

Οι φοιτητές θα χωριστούν σε ομάδες των 3-5 ατόμων. Κάθε ομάδα θα εργαστεί πάνω σε μία δική της επιχειρηματική ιδέα. Στο πλαίσιο ανάπτυξης της επιχειρηματικής τους ιδέας, οι ομάδες θα πρέπει να ωριμάσουν την επιχειρηματική τους ιδέα μέσα από την εφαρμογή εργαλείων και τεχνικών. Πιο συγκεκριμένα ο τελικός βαθμός

διαμορφώνεται από μία σειρά ασκήσεων/παραδοτέων τα οποία θα παραδίδονται σταδιακά μέσα στο εξάμηνο. Πιο συγκεκριμένα, ο βαθμός θα διαμορφωθεί ως εξής:

10% Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου

15% Αναφορά από τα ευρήματα των συνεντεύξεων του προβλήματος

15% Σχεδιασμός Ελάχιστου Βιώσιμου Προϊόντος (Minimum Viable Product)

15% Αναφορά από τα ευρήματα από τα πειράματα με βάση το MVP

30% Επιχειρηματικό σχέδιο

15% Elevator Pitch (Τελική παρουσίαση)

Προτεινόμενη βιβλιογραφία:

1. Osterwalder, A. Pigneur, Y. (2017) Ανάπτυξη Επιχειρηματικών Υποδειγμάτων, Εκδόσεις Broken Hill

2. Ρις, Ε. (2013) Λιτή επιχειρηματική εκκίνηση, Αθήνα, Εκδόσεις Λιβάνη

3. Livieratos, A. (ed) 2017. Saint Startup: From the idea to the market. Berlin: Pubbhuh publications

4. Λιβιεράτος, Α. (2013) Οδηγός καινοτομίας για μικρές επιχειρήσεις, Αθήνα, ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Περιεχόμενα του μαθήματος:

1. Η επιχειρηματική ιδέα/lean startup

- Προέλευση επιχειρηματικών ιδεών
- Εργαστήριο ιδεασμού/αναζήτησης επιχειρηματικής ιδέας (ideation workshop)
- Εισαγωγή στη μεθοδολογία της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης (lean startup)

2. Η επιχειρηματική ιδέα

- Τι είναι η επιχειρηματικότητα και γιατί είναι σημαντική.
- Επιχειρηματική σκέψη και κίνητρα (entrepreneurial mindset and motivation)
- Entrepreneurial idea shopping

3. Το επιχειρηματικό μοντέλο

- Τι είναι το επιχειρηματικό μοντέλο
- Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου (Business Model Canvas)
- Καινοτομία επιχειρηματικού μοντέλου (business model innovation)
- Εργαστήριο Επιχειρηματικού Μοντέλου

4. Ανακάλυψη πελάτη (customer discovery) I

- Ορισμός του «προβλήματος» (που θα λύσει η νέα επιχείρηση)/Define the problem
- Ανάλυση του ανταγωνισμού
- Επιλογή αγοράς (Beachhead market)

5. Ανακάλυψη πελάτη (customer discovery) II

- Το προφίλ του πελάτη B2C και B2B
- Η συνέντευξη του προβλήματος (the problem interview)

6. Η επιχειρηματική ομάδα

- Βασικές αρχές ανάπτυξης και επικοινωνίας επιχειρηματικής ομάδας
- Σχηματισμός επιχειρηματικών ομάδων στο πλαίσιο του μαθήματος
- Team manifesto – Φτιάχνουν ένα team manifesto

7. Ενδιάμεση παρουσίαση I

Κάθε ομάδα καλείται να παρουσιάσει

- τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και
- την αναφορά από τα ευρήματα των συνεντεύξεων του προβλήματος

8. Ανακάλυψη πελάτη (customer discovery) III

- Ορισμός της «λύσης» (define solution)
- Ελάχιστο βιώσιμο προϊόν (Minimum Viable Product)
- Πειράματα με βάση το MVP (real life experiments)

9. Επιχειρηματικό Σχέδιο

- Τα βασικά μέρη ενός επιχειρηματικού σχεδίου

10. Χρηματοοικονομικά Επιχειρηματικού Σχεδίου

11. Ενδιάμεση παρουσίαση II

- Κάθε ομάδα καλείται να παρουσιάσει τον ελάχιστο βιώσιμο προϊόν (MVP) και την αναφορά από τα «πειράματα» που πραγματοποιήθηκαν.

12. Τεχνικές παρουσιάσεων για νεοφυείς επιχειρήσεις (elevator pitch)

- Τι είναι το elevator pitch και ποια η σημασία του
- Εργαστήριο τεχνικών παρουσιάσεων

13. Χρηματοδότηση νεοφυών επιχειρήσεων

- Bootstrapping
- Οικογένεια και φίλοι (friends, family and fools)
- Επιχειρηματικοί άγγελοι (Business Angels)
- Venture Capital/Corporate Venture Capital
- Crowdfunding
- Επιδοτήσεις
- ICO

Ημέρα εξετάσεων (κατά προτίμηση τελευταίο μάθημα της εξεταστικής):

Elevator pitch

Παράδοση επιχειρηματικού σχεδίου