

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

European Regional Development Fund



D4.1.4

< Bootcamp & Pitching >

Project Beneficiary 1

Alexander Innovation Zone SA



By

IDIMON CONSULTANTS

"The contents of this publication are sole responsibility of Alexander Innovation Zone SA and can in no way be taken to reflect the views of the European Union, the participating countries, the Managing Authority, and the Joint Secretariat."



Thessaloniki
Filikis Etairias 12 & Tsimiski
TK. 54621
Greece
Tel: +30-2316 018635 Fax: + 30-2316 018634
E-mail: info@thessinnozone.gr

Last edited: February 2023

Copyright © 2023, Alexander Innovation Zone. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, transmitted, transcribed, stored in a retrieval system, or translated into any language, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission from the Alexander Innovation Zone.

All copyright shall remain the sole and exclusive property of the Alexander Innovation Zone. However, no responsibility is assumed by the Alexander Innovation Zone for its use, or for any infringements of patents or other rights of third parties resulting from its use. All other trademarks are the property of their respective owners.

SUMMARY

This deliverable 4.1.4 is implemented within the framework of the "Co-Working" project of the Interreg V-A cross-border program "Greece-Bulgaria 2014-2020", by Alexander Innovation Zone, one of the program partners. This deliverable is part of the Work Package 4 and concerns the implementation of a Bootcamp in Thessaloniki with the theme "Development of the Pitching Methodology". The Bootcamp was structured in 3 cycles, in the form of experiential workshops, in each of which young entrepreneurs who wished to further develop their business idea participated.

A pitch is a short presentation of a business plan to potential investors, with the aim of securing funding. The pitch helps investors quickly understand the business idea so they can make the right decisions. A good business pitch requires the presentation of the critical points about the business in a simple and concise way so that investors understand the key issues without losing their interest.

The first acceleration cycle for the development of the Pitching methodology began to be implemented on September 28, 2022, the second on November 14, 2022 and the last cycle on December 9, 2022. Every acceleration cycle lasted 3 days. The training program took place at the Alexandria Innovation Zone in Thessaloniki in a hybrid way to include also people who are active outside the city.

ΕΚΘΕΣΗ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΑΡΑΔΟΤΕΟΥ 4.1.4

Εισαγωγή

Η Εταιρεία Ειδήμων-Σύμβουλοι Ανάπτυξης, στο πλαίσιο του έργου Co-Working, έχει αναλάβει μεταξύ άλλων την υλοποίηση όλων των δράσεων του πακέτου εργασίας 4 της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας ΑΕ στα πλαίσια της από 4/7/2022 σύμβασης. Το πακέτο εργασίας 4 περιλαμβάνει τις δράσεις:

D.4.1.1: Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean StartUp

D.4.1.2: Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas

D.4.1.3: Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation

D.4.1.4: Διοργάνωση Bootcamp & Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching

D.4.1.5: Διοργάνωση Bootcamp & Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

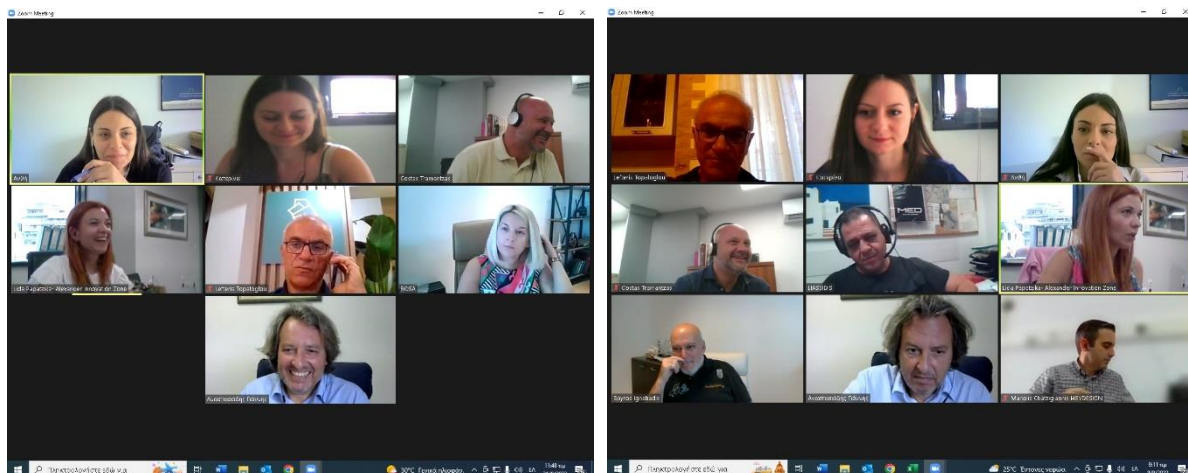
Παρακάτω, ακολουθεί η έκθεση υλοποίησης του παραδοτέου 4.1.4

A. Περιγραφή παραδοτέου 4.1.4

Στο πλαίσιο του παραδοτέου 4.1.4 προβλέπονταν η διοργάνωση ενός Bootcamp στη Θεσσαλονίκη με θέμα την ανάπτυξη της μεθοδολογίας Pitching, για τη δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων ή την ανάπτυξη μιας νέας υπηρεσίας ή ενός νέου προϊόντος από υπάρχουσες επιχειρήσεις. Το bootcamp , για την ανάπτυξη της μεθοδολογίας Pitching διαρθρώθηκε σε 3 κύκλους εκπαίδευσης με τη μορφή βιωματικών εργαστηρίων και τη συμμετοχή κατά το μέγιστο είκοσι (20) δυνητικών επιχειρηματιών σε κάθε κύκλο.

B. Τεχνική συνάντηση εργασίας

Στο πλαίσιο υλοποίησης της δράσης, διοργανώθηκε από την Ανάδοχο εταιρεία, μία διαδικτυακή συνάντηση εργασίας στις 31/08/2022, με την Αναθέτουσα Αρχή με σκοπό την προετοιμασία υλοποίησης των Bootcamps του Πακέτου Εργασίας 4. Στη συνάντηση αυτή παρουσιάστηκαν συνοπτικά τα παραδοτέα, η λογική τους, οι επιδιωκόμενοι σκοποί καθώς και ο χρονικός προγραμματισμός τους. Κατά τη διάρκεια της συζήτησης προσδιορίστηκαν οι υποχρεώσεις των εμπλεκόμενων μερών και τέθηκαν προτεραιότητες αναφορικά με την υλοποίηση όλης της δράσης. Κατόπιν, ακολούθησε μία δεύτερη συνάντηση στις 8/9/22, με συμμετέχοντες, πέραν των εκπροσώπων των δύο μερών (αναδόχου και αναθέτουσας αρχής), τους εισηγητές που θα υλοποιούσαν την εκπαίδευση όλων των Bootcamps του Πακέτου Εργασίας 4. Στο πλαίσιο της συνάντησης, προσδιορίστηκε επιπλέον το στοχοθετούμενο κοινό που θα απευθύνονταν η δράση, η θεματολογία και τεχνικά ζητήματα προς διαχείριση.



Γ. Συγκρότηση επιστημονικής ομάδας

Στο πλαίσιο υλοποίησης της δράσης συστάθηκε από τον Ανάδοχο και την Αναθέτουσα Αρχή μία επιστημονική ομάδα, η οποία βοηθούσε στον σχεδιασμό του εκπαιδευτικού προγράμματος. Μέλη της ομάδας αυτής ήταν οι:

Αναστασιάδης Γιάννης: Περιφερειολόγος, Σύμβουλος Ανάπτυξης υπεύθυνος έργου από την πλευρά του αναδόχου

Γλαβέλη Νίκη: Αναπληρώτρια Καθηγήτρια του Πανεπιστημίου Αιγαίου

Βερβερίδης Κωνσταντίνος: Σύμβουλος Ανάπτυξης

Ιγνατιάδης Χρήστος: Σύμβουλος Στρατηγικής των Επιχειρήσεων με Εξειδίκευση στην Ανάπτυξη Διεθνών Συνεργασιών και Διεθνοποίησης των Επιχειρήσεων, στους Τομείς Ψηφιακού Μετασχηματισμού, της Κυκλικής Οικονομίας και της Ανάπτυξης Επιχειρηματικών Δικτύων

Λιασιδής Χρήστος: Αναπληρωτής Καθηγητής Επιχειρηματικότητας, Καινοτομίας και Στρατηγικής Μάρκετινγκ στο Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων και Οικονομικών του Τμήματος στο CITY College

Ναούμ Μυλωνάς: Επίκουρος Καθηγητής του Τμήματος Τουρισμού του Ιόνιου Πανεπιστημίου

Οζούνη Ειρήνη: Διδάκτορας Οικονομικών Επιστημών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης.

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology Transfer & Innovation Manager στο I4byDesign Competence Center

Χατζηκώστας Γρηγόρης: Υπεύθυνος Επιχειρησιακής Ανάπτυξης στο FOODSCALE HUB

Δ. Προσδιορισμός θεματικού αντικειμένου

Θεματικό αντικείμενο του 4ου bootcamp (παραδοτέο 4.1.4) αποτελεί η μεθοδολογία υλοποίησης τεχνικών και προσεγγίσεων Pitching.

Ανάπτυξη των κατάλληλων τεχνικών Pitching

Όταν μια startup επιχείρηση κληθεί να παρουσιάσει στους υποψήφιους επενδυτές το επενδυτικό πλάνο για ένα προϊόν/υπηρεσία που θέλει να εισάγει στην αγορά, τότε πρέπει να ετοιμάσει μια συγκεκριμένη παρουσίαση. Το είδος αυτής της παρουσίασης είναι γνωστό ως “pitch-deck” και είναι πολύ σημαντικό εργαλείο για την επιτυχημένη έκβαση της χρηματοδοτικής προσπάθειας.

Παρακάτω, περιγράφονται μερικά από τα βασικά στοιχεία που είναι απαραίτητο να περιλαμβάνει ένα pitch-deck.

Περιγραφή του προβλήματος

Η περιγραφή του προβλήματος είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία ενός pitch-deck. Οι επενδυτές χρειάζεται να γνωρίζουν ακριβώς το πρόβλημα, πως δημιουργήθηκε, πως επηρεάζει μια συγκεκριμένη ομάδα ανθρώπων και σε τι βαθμό. Επίσης, είναι καλή ιδέα να παρουσιαστούν πραγματικές ιστορίες ανθρώπων που σχετίζονται με το πρόβλημα. Έτσι, το ακροατήριο μπορεί να κατανοήσει τον λόγο ύπαρξης της εταιρείας και του προϊόντος ή της υπηρεσίας που επιθυμεί να προσφέρει.

Η σκιαγράφηση των χαρακτηριστικών των υποψήφιων πελατών είναι αναγκαία. Συμπεριλάβετε τόσο τα δημογραφικά στοιχεία (ηλικία, φύλο, οικογενειακή κατάσταση, εισόδημα, θέση) όσο και τα ψυχογραφικά τους στοιχεία (ενδιαφέροντα, αξίες, τρόπος ζωής, προσωπικότητα). Εάν οι υποψήφιοι πελάτες σας είναι επιχειρήσεις, τότε αναφέρετε σε ποιο κλάδο ανήκουν, το μέγεθος τους, την ημερομηνία ίδρύσεως και τη θέση τους στην αγορά. Εξηγείστε όσο καλύτερα μπορείτε τους λόγους γιατί οι συγκεκριμένοι άνθρωποι μπορεί να είναι δυνητικοί πελάτες.

Περιγραφή της λύσης

Αφού αναλυθεί το πρόβλημα, στη συνέχεια πρέπει να παρουσιαστεί ο τρόπος επίλυσης του. Εξηγήστε πως θα αλλάξει η ζωή των πελατών εάν αγοράσουν το προϊόν σας. Τι διαφορετικό προσφέρετε από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές;

Σε αυτό το σημείο, οι επενδυτές χρειάζεται να δουν στοιχεία και νούμερα που να υποστηρίζουν την υπόθεση σας. Εάν δεν έχετε όλα τα νούμερα, τότε μπορείτε να κάνετε κάποιες προβλέψεις, οι οποίες όμως πρέπει να συνοδεύονται από υποστηρικτικά εργαλεία όπως, αναλύσεις ρίσκου, ανάλυση ευαισθησίας κλπ.

Χρησιμοποιήστε τα κατάλληλα μέσα για την απεικόνιση των πληροφοριών σας. Μην προσπαθήσετε να κρύψετε ή να παραποιήσετε δεδομένα γιατί μπορεί να το καταλάβουν. Οι πληροφορίες αυτές είναι απαραίτητες για να διαλύσουν τις αμφιβολίες που ενδεχομένως να έχει το ακροατήριο σας.

Περιγραφή της αγοράς

Περιγράψτε αναλυτικά τα χαρακτηριστικά της αγοράς στην οποία απευθύνεστε. Ξεκινήστε με τα γεωγραφικά όρια. Το προϊόν απευθύνεται μόνο στη χώρα σας ή υπάρχουν ευκαιρίες και πέρα των

συνόρων; Πόσα άτομα ή επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν το ίδιο πρόβλημα σε αυτές τις περιοχές; Είναι σημαντικό να πειστεί το ακροατήριο ότι η αγορά είναι μεγάλη και μπορεί να αποδειχθεί κερδοφόρα.

Σε αυτό το σημείο, είναι πιθανό να χρειαστεί να απεικονίσετε δεδομένα που αφορούν γεωγραφικές τοποθεσίες.

Παρουσίαση της ομάδας

Για τους επενδυτές, είναι σημαντικό να γνωρίζουν το βιογραφικό των ανθρώπων που θα προσπαθήσουν να φέρουν εις πέρας αυτή την επιχειρηματική προσπάθεια. Στην ουσία, σε αυτούς τους ανθρώπους πρόκειται να επενδύσουν. Συνίσταται λοιπόν να συμπεριλάβετε πληροφορίες των ανθρώπων της start-up επιχείρησής σας και να δώσετε έμφαση στα σημεία που τους καθιστούν μοναδικά κατάλληλους σε αυτό το έργο.

Περιγραφή του προϊόντος

Φυσικά, οι επενδυτές χρειάζεται να πάρουν μια ιδέα σχετικά με το προϊόν/υπηρεσία που θα χρηματοδοτήσουν. Περιγράψτε τα βασικά χαρακτηριστικά και τις λειτουργίες. Ποια είναι αυτά που το καθιστούν μοναδικό; Συμπεριλάβετε μερικές φωτογραφίες ίσως και βίντεο. Μην το παρακάνετε όμως με τις λεπτομερείς περιγραφές.

Σχεδιασμός διαφανειών

Όσον αφορά τις διαφάνειες, από τη μια πρέπει να είναι εντυπωσιακές αλλά από την άλλη όμως να μην περιέχουν περιττά διακοσμητικά στοιχεία τα οποία αποσπούν τον παρατηρητή από το βασικό μήνυμα. Σχεδιάστε ένα πρότυπο παρουσίασης βασισμένο στην εταιρική οπτική ταυτότητα με τον κατάλληλο χρωματικό κώδικα. Χρησιμοποιήστε τεχνικές που να ιεραρχούν την πληροφορία και δίνουν ρυθμό στην παρουσίαση. Αποφύγετε την παγίδα να χρησιμοποιήσετε λίστες με κουκκίδες και αναζητήστε τρόπους απεικόνισης των μηνυμάτων σας με μεγαλύτερο αντίκτυπο. Απευθυνθείτε σε έναν έμπειρο σχεδιαστή παρουσιάσεων για να αποφύγετε τις παγίδες και τα λάθη στη δομή, το περιεχόμενο και την εμφάνιση.

Για την θεματική *Ανάπτυξη της Μεθοδολογίας Pitching*, η εκπαίδευση περιλάμβανε 1 ημέρα θεωρία, με τις παρακάτω εκπαιδευτικές ενότητες :

- How to Pitch
- Presentation Skills
- Pitch Training-Overview of Pitch Deck Template
- Συζήτηση-Brainstorming

και 2 ημέρες πρακτική άσκηση. Το είδος εκπαιδευτικής τεχνικής που χρησιμοποιούνταν τόσο κατά διδασκαλία της θεωρίας όσο και κατά την πρακτική άσκηση των καταρτιζόμενων ήταν στην ευχέρεια του κάθε διδάσκοντα. Στην παρούσα θεματική χρησιμοποιήθηκαν οι παρακάτω εκπαιδευτικές τεχνικές:

- ⇒ **Εισήγηση:** Είναι η πιο κλασσική μέθοδος διδασκαλίας και θα επιδιωχθεί να καλύπτει μικρό μέρος του χρόνου διδασκαλίας.

- ⇒ **Ερωτηματικές μέθοδοι:** Η παρουσίαση ενός θέματος με τη μέθοδο των ερωταποκρίσεων καλλιεργεί την αυτενέργεια και την προσοχή των εκπαιδευομένων, ενώ ταυτόχρονα «εκμαιεύει» και αξιοποιεί το υπάρχον απόθεμα γνώσεων και εμπειριών στα πλαίσια της ομάδας των εκπαιδευομένων.
- ⇒ **Καταιγισμός ιδεών (brain storm):** Μία παραλλαγή της ερωτηματικής μεθόδου είναι και ο «καταιγισμός ιδεών», δηλαδή η καταγραφή των απόψεων, των γνώσεων και των εμπειριών των καταρτιζόμενων με έναν σκόπιμα αταξινόμητο και απότομο τρόπο, έτσι ώστε σε μικρό χρονικό διάστημα να γίνει κατορθωτό να συγκεντρωθεί το σύνολο του υλικού προς επεξεργασία.
- ⇒ **Συζήτηση :** Η ανταλλαγή απόψεων ανάμεσα στους εκπαιδευόμενους και τον εκπαιδευτή με τρόπο ισότιμο και δημοκρατικό είναι μια μέθοδος απαραίτητη ιδιαίτερα όταν πρόκειται για καταρτιζόμενους ώριμους στην ηλικία
- ⇒ **Άσκηση (homework):** Η παράδοση άσκησης στο σπίτι, στον προβλεπόμενο κατά το πρόγραμμα χρόνο.
- ⇒ **Μελέτη περίπτωσης (case study):** Πρόκειται για μορφή σύνθετης άσκησης η οποία έχει τα εξής ιδιαίτερα χαρακτηριστικά: Ένα πραγματικό ή υποθετικό παράδειγμα που αντανάκλα μια ευρύτερη κατάσταση, παρουσιάζεται στους εκπαιδευόμενους με σκοπό ν' αναλυθεί σε βάθος και να διερευνηθούν οι λύσεις στα προβλήματα που αναδύονται.
- ⇒ **Ομαδική εργασία :** Είναι βασικό συστατικό της προσπάθειας ένταξης στην εργασία νέων ατόμων. Η απόκτηση της συνήθειας να δρα ο /η καταρτιζόμενος /η συλλογικά και να συνεργάζεται με συναδέλφους της ίδιας ή άλλων ειδικοτήτων, είναι όρος για την αντιμετώπιση της κοινωνικής απομόνωσης στα πλαίσια μιας εργασίας.
- ⇒ **Τεχνική ενδυνάμωσης:** Δίνεται βάρος στην τόνωση της αυτοπεποίθησης των συμμετεχόντων, στην ανάπτυξη της πρωτοβουλίας τους, στην παροχή δυνατοτήτων παρέμβασης, επιλογής και απόφασης για διάφορα ζητήματα που αφορούν την οργάνωση και το περιεχόμενο του προγράμματος. Καθώς επίσης και **τεχνικών βιωματικής εκπαίδευσης** και της μάθησης μέσω της πράξης, σύμφωνα με την οποία οι συμμετέχοντες ενισχύονται μέσω της ανάκλησης βιωματικών στοιχείων από την καθημερινή, κοινωνική και εργασιακή ζωή, εμπειριών και συμπεριφορών, αφενός να εκφράσουν τις εκπαιδευτικές ανάγκες τους και αφετέρου να αναπτύξουν την αυτενέργειά τους.

Γνώμονας κατά τον προσδιορισμό των θεματικών ενοτήτων ήταν η κάλυψη των γνωσιακών αναγκών των υποψηφίων συμμετεχόντων.

Ε. Προσδιορισμός εισηγητών

Κατά το στάδιο αυτό, προσδιορίστηκαν οι εισηγητές που θα υποστήριζαν το πρόγραμμα εκπαίδευσης όλου του Πακέτου Εργασίας 4. Η επιλογή τους έγινε βάσει της γνώσης και εμπειρίας τους στις θεματικές που ορίστηκαν. Οι εισηγητές που επιλέχθηκαν να συμμετέχουν ήταν οι παρακάτω:

Χατζηγιάννης Μανόλης: *Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center*

Γλαβέλη Νίκη: *Αναπληρώτρια Καθηγήτρια του Πανεπιστημίου Αιγαίου*

Ιγνατιάδης Χρήστος: Σύμβουλος Στρατηγικής των Επιχειρήσεων με Εξειδίκευση στην Ανάπτυξη Διεθνών Συνεργασιών και Διεθνοποίησης των Επιχειρήσεων, στους Τομείς Ψηφιακού Μετασχηματισμού, της Κυκλικής Οικονομίας και της Ανάπτυξης Επιχειρηματικών Δικτύων

Λιασίδης Χρήστος: Αναπληρωτής Καθηγητής Επιχειρηματικότητας, Καινοτομίας και Στρατηγικής Μάρκετινγκ στο Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων και Οικονομικών του Τμήματος στο CITY College

Μπόντζιος Γιώργος: *Cofounder* στην Fieldscale, Entrepreneur, Startup Mentor

Ναούμ Μυλωνάς: Επίκουρος Καθηγητής του Τμήματος Τουρισμού του Ιόνιου Πανεπιστημίου

Στο παρούσα θεματική εισηγητής ήταν ο:

Ιγνατιάδης Χρήστος: Σύμβουλος Στρατηγικής των Επιχειρήσεων με Εξειδίκευση στην Ανάπτυξη Διεθνών Συνεργασιών και Διεθνοποίησης των Επιχειρήσεων, στους Τομείς Ψηφιακού Μετασχηματισμού, της Κυκλικής Οικονομίας και της Ανάπτυξης Επιχειρηματικών Δικτύων

ΣΤ. Κατάρτιση προγράμματος

Στο πλαίσιο της ενημερωτικής συνάντησης Αναδόχου και Αναθέτουσας Αρχής καταρτίστηκε ένα συνολικό πρόγραμμα εκπαίδευσης για τα bootcamps του Πακέτου Εργασίας 4. Σκοπός ήταν η **αντιμετώπιση όλου του Πακέτου Εργασίας 4 ως ένα ενιαίο ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα.**

Όπως προαναφέρθηκε το πακέτο εργασίας 4 αποτελούνταν από τα εξής παραδοτέα:

D.4.1.1: Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean StartUp

D.4.1.2: Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas

D.4.1.3: Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation

D.4.1.4: Διοργάνωση Bootcamp & Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching

D.4.1.5: Διοργάνωση Bootcamp & Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

Καθένα από τα οποία απαρτίζονταν από τρεις κύκλους εκπαίδευσης. Στο πλαίσιο αυτό θεωρήθηκε ωφέλιμο, ο συμμετέχοντας κάθε κύκλου εκπαίδευσης να παρακολουθήσει διαδοχικά όλες τις θεματικές ενότητες (**Lean StartUp, Business Model Canvas, Assumption Validation, Pitching, Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης**) των bootcamp του πακέτου εργασίας για να αποκτήσει ολοκληρωμένη γνώση πάνω στο συγκεκριμένο αντικείμενο.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα κάθε κύκλου ξεκινούσε με την θεματική Lean Startup (D4.1.1) και ακολουθούσαν οι υπόλοιπες με τη σειρά που αναγράφονται παραπάνω.

Οι ώρες υλοποίησης των κύκλων επιτάχυνσης ορίστηκαν να είναι απογευματινές 18:00μ.μ-21:40μ.μ. και οι ημερομηνίες υλοποίησης τους ήταν οι εξής:

1^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης: **14/09/2022 - 05/10/2022**

2^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης: **31/10/2022 - 21/11/2022**

3^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης: **25/11/2022 - 16/12/2022**

Συγκεκριμένα για το Παραδοτέο 4.1.4, οι ημερομηνίες υλοποίησης ήταν οι εξής:

1^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης:

- 28/09/2022
- 29/09/2022
- 30/09/2022

2^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης:

- 14/11/2022
- 15/11/2022
- 16/11/2022

3^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης:

- 09/12/2022
- 12/12/2022
- 13/12/2022

Στο παράρτημα παρατίθεται το πρόγραμμα κάθε εκπαιδευτικού κύκλου στο οποίο εμπεριέχετε το πρόγραμμα υλοποίησης της δράσης 4.1.4- Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Pitching (βλέπε **παράρτημα 1**), όπως σχεδιάστηκε και τελικώς προωθήθηκε στους συμμετέχοντες.

Ζ. Συγκρότηση εκπαιδευτικού υλικού

Κατά το στάδιο αυτό διενεργήθηκε η συγκέντρωση, αξιολόγηση και οριστικοποίηση του υλικού των εισηγητών, το οποίο και διανεμήθηκε στους συμμετέχοντες των εκπαιδεύσεων μέσω google drive. Παραδοτέο της ενέργειας αυτής αποτελεί το ενδεικτικό υλικό των εισηγητών του παραρτήματος (βλέπε **παράρτημα 2**), ενώ το σύνολο του εκπαιδευτικού υλικού βρίσκεται εντός το CD που συνοδεύει το παραδοτέο.

Η. Διαχείριση χώρου και διαδικτυακής πλατφόρμας

Οι εκπαιδεύσεις του Πακέτου Εργασίας 4, υλοποιήθηκαν δια ζώσης στον χώρο της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας, κατόπιν συμφωνίας της Αναθέτουσας Αρχής. Στον χώρο εξασφαλίστηκε catering, και ο απαραίτητος οπτικοακουστικός εξοπλισμός.

Παράλληλα, δόθηκε η δυνατότητα παρακολούθησης των εκπαιδεύσεων και εξ αποστάσεως μέσω της πλατφόρμας Zoom. Σκοπός της υβριδικής υλοποίησης των εκπαιδεύσεων, ήταν η δυνατότητα συμμετοχής νέων επιχειρηματιών που δεν δραστηριοποιούνται μόνο στην πόλη της Θεσσαλονίκης, ή δεν μπορούσαν να παρακολουθήσουν δια ζώσης, εξασφαλίζοντας την συμπεριληπτικότητα στη δράση. Για κάθε κύκλο επιτάχυνσης δημιουργήθηκε ξεχωριστός σύνδεσμος πρόσβασης, ο οποίος στάλθηκε μέσω email στους συμμετέχοντες μαζί με το πρόγραμμα.

Θ. Δημοσιότητα

Κατά το στάδιο αυτό, ο Ανάδοχος συνέταξε σε συνεργασία με την Αναθέτουσα Αρχή ένα δελτίο τύπου για κάθε εκπαιδευτικό κύκλο (βλ. **παράρτημα 3**), στο οποίο παρέχονταν όλη η απαραίτητη

πληροφορία. Στο δελτίο τύπου περιλαμβάνονταν ένας υπερσύνδεσμος, ο οποίος οδηγούσε τον υποψήφιο συμμετέχοντα στη συμπλήρωση μίας φόρμας αίτησης συμμετοχής (βλ. **παράρτημα 4**).

Σημειώνεται ότι στα δελτία τύπου των τριών κύκλων, οι ημερομηνίες έναρξης των εκπαιδεύσεων ήταν ενδεικτικές, ενώ σε κάποιες περιπτώσεις η έναρξη των εκπαιδεύσεων παρατάθηκε ώστε να εξασφαλιστούν περισσότερες συμμετοχές.

Το δελτίο τύπου δημοσιεύθηκε στις ιστοσελίδες και τις σελίδες κοινωνικής δικτύωσης της Αναθέτουσας Αρχής και του Έργου, και εστάλη επίσης μέσω email σε λίστα επαφών της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας ΑΕ.

Κατόπιν της αίτησης συμμετοχής των υποψηφίων, ακολούθησε και τηλεφωνική επικοινωνία ώστε να επιβεβαιωθεί η συμμετοχή τους στο πρόγραμμα επιτάχυνσης. Όταν ολοκληρώθηκε η τελική λίστα συμμετοχών, τους αποστάλθηκε το πρόγραμμα και οι απαραίτητες ενημερωτικές πληροφορίες.

I. Υλοποίηση δράσης

Η υλοποίηση του Παραδοτέου 4.1.4, όπως αναφέρθηκε ξεκίνησε στις **28/9/2022** αναφορικά με τον 1^ο Κύκλο Επιτάχυνσης, στις **14/11/2022** αναφορικά με τον 2^ο Κύκλο Επιτάχυνσης και στις **09/12/2022** αναφορικά με τον 3^ο Κύκλο Επιτάχυνσης.

Κατά την διαδικασία υλοποίησης των εκπαιδεύσεων έγινε καταγραφή των συμμετεχόντων μέσω ενδεικτικών φωτογραφιών και screenshots (βλέπε **παράρτημα 5**) και καταγράφηκαν οι συμμετέχοντες σε έντυπα παρουσιολόγια (βλέπε **παράρτημα 6**).

Με την ολοκλήρωση κάθε θεματικής ενότητας, αποστέλλονταν μέσω email ένα ερωτηματολόγιο αξιολόγησης (βλέπε **παράρτημα 7**), του οποίου τα αποτελέσματα παρατίθενται στην επόμενη ενότητα. Επιπλέον με την ολοκλήρωση κάθε κύκλου επιτάχυνσης, οι συμμετέχοντες μπορούσαν να λάβουν μία βεβαίωση παρακολούθησης (βλέπε **παράρτημα 8**), για την επιτυχή συμμετοχή τους στις εκπαιδεύσεις.

K. Αξιολόγηση δράσης

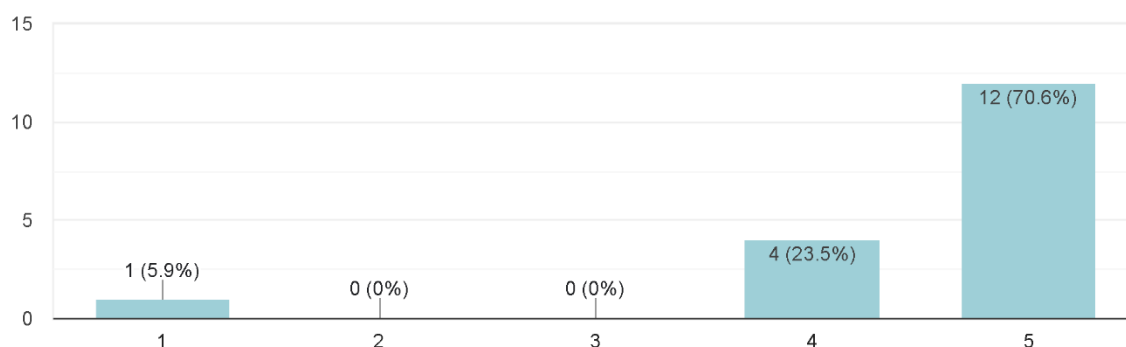
Όπως προαναφέρθηκε, για την αξιολόγηση του Παραδοτέου 4.1.4, συντάχθηκε ένα ερωτηματολόγιο, σε μορφή Google Forms και διανεμήθηκε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στους συμμετέχοντες. Τα ερωτηματολόγια, συμπληρώθηκαν από τους ίδιους και στάλθηκαν πίσω για την αξιολόγηση της συγκεκριμένης δράσης.

Τα αποτελέσματα που συγκεντρώθηκαν αναλύονται παρακάτω:

1. Αξιολόγηση προγράμματος Εκπαιδεύσεων

Σε ποιο βαθμό το πρόγραμμα της εκπαιδευτικής θεματικής ανταποκρίθηκε στις προσδοκίες σας (1<5).

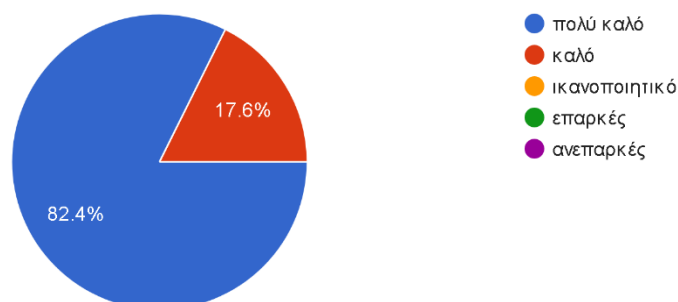
17 responses



Η πρώτη ερώτηση που κλήθηκαν να απαντήσουν οι συμμετέχοντες των εκπαιδευτικών σεμιναρίων ήταν ο βαθμός που το πρόγραμμα ανταποκρίθηκε στις ανάγκες και τις προσδοκίες τους, σε κλίμακα από το 1-5. Το μεγαλύτερο ποσοστό εξ αυτών (70,6%) απάντησαν ότι ανταποκρίθηκε σε πολύ μεγάλο βαθμό και το 23,5% σε μεγάλο βαθμό

Περιεχόμενο του προγράμματος

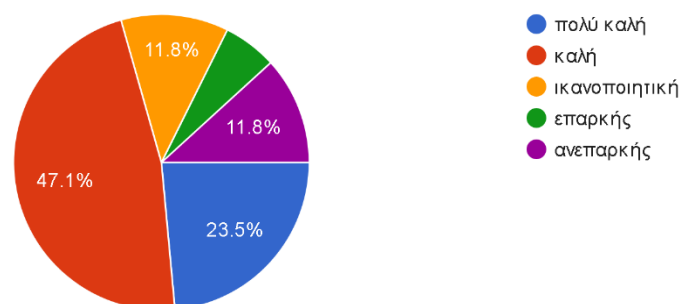
17 responses



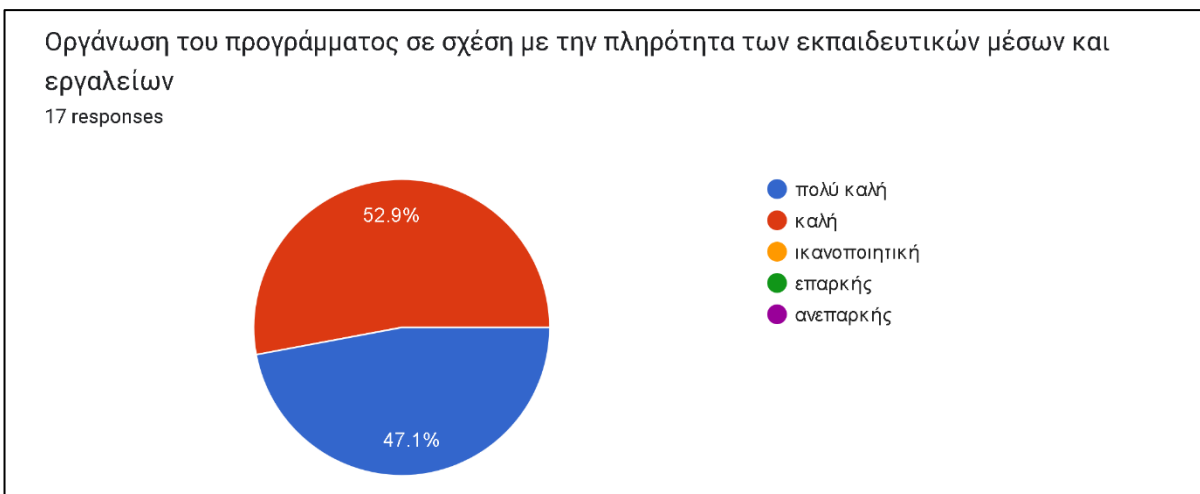
Σχετικά με το περιεχόμενο του προγράμματος το 82,4% έκριναν ότι ήταν πολύ καλό και το υπόλοιπο 17,6% καλό.

Οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών (αίθουσα, catering, οπτικοακουστικός εξοπλισμός κτλ)

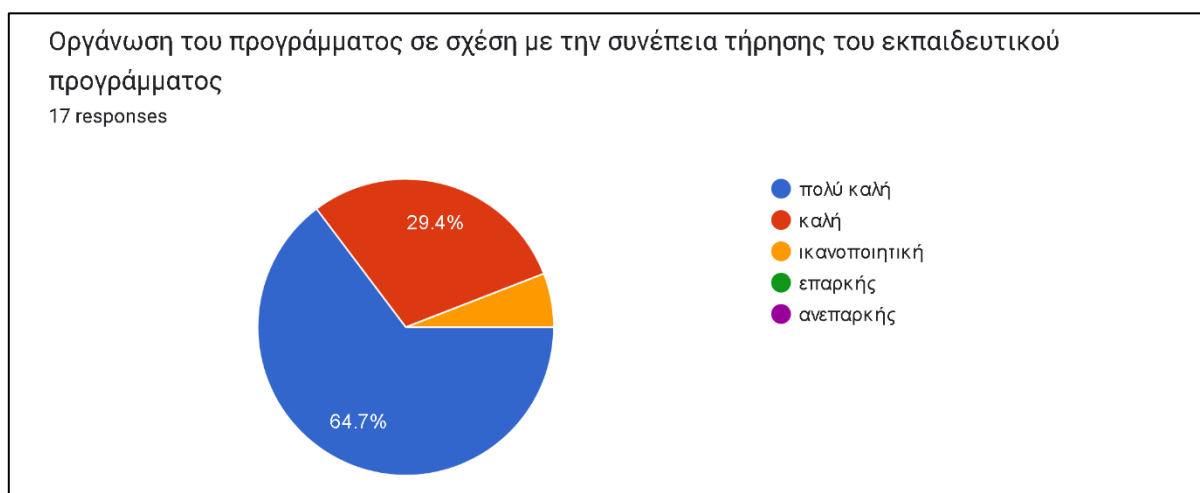
17 responses



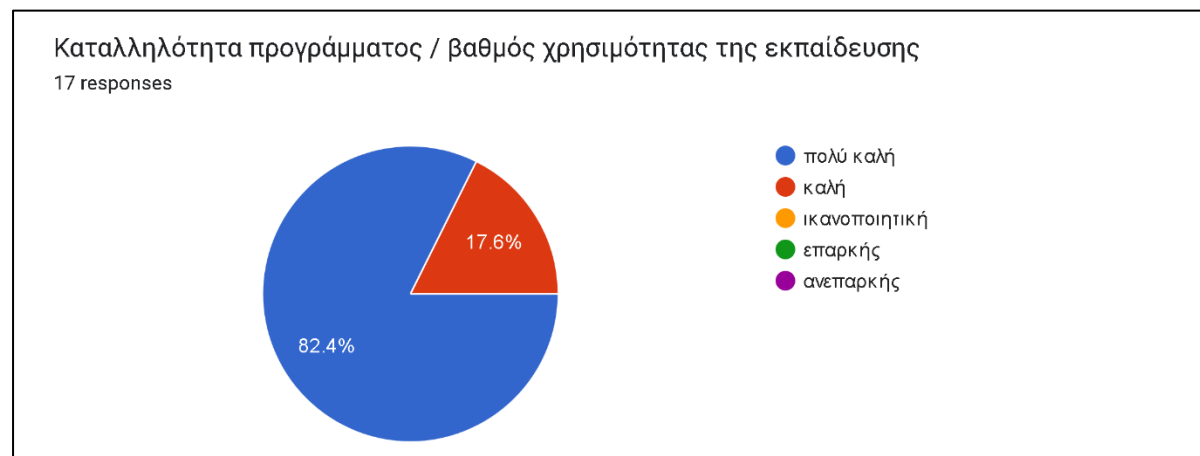
Σε επόμενη ερώτηση αναφορικά με την οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών (αίθουσα, catering, εξοπλισμό), το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων απάντησε ότι ήταν καλή (47,1%), το 23,5% έκρινε ότι ήταν καλή ενώ μικρότερα ποσοστά συγκεντρώνουν οι υπόλοιπες απαντήσεις.



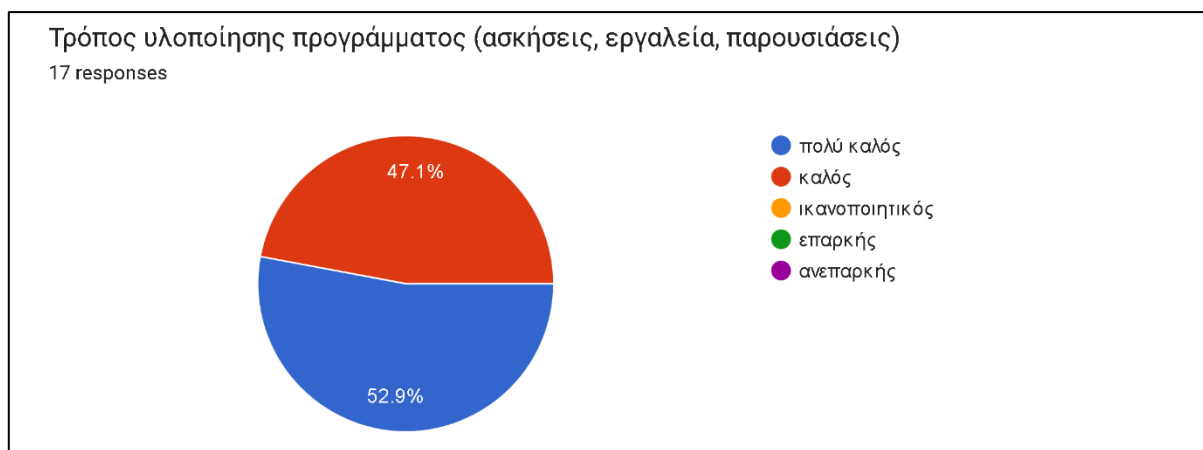
Σε ερώτηση σχετικά με την πληρότητα των εκπαιδευτικών μέσων και εργαλείων, το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων απάντησε ότι ήταν καλή (52,9%) και το 47,1% πολύ καλή.



Σε ότι αφορά την οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την συνέπεια τήρησης του εκπαιδευτικού προγράμματος, το 64,7% απάντησαν ότι ήταν πολύ καλή, το 29,4% καλή και το υπόλοιπο 5,9% ικανοποιητική.

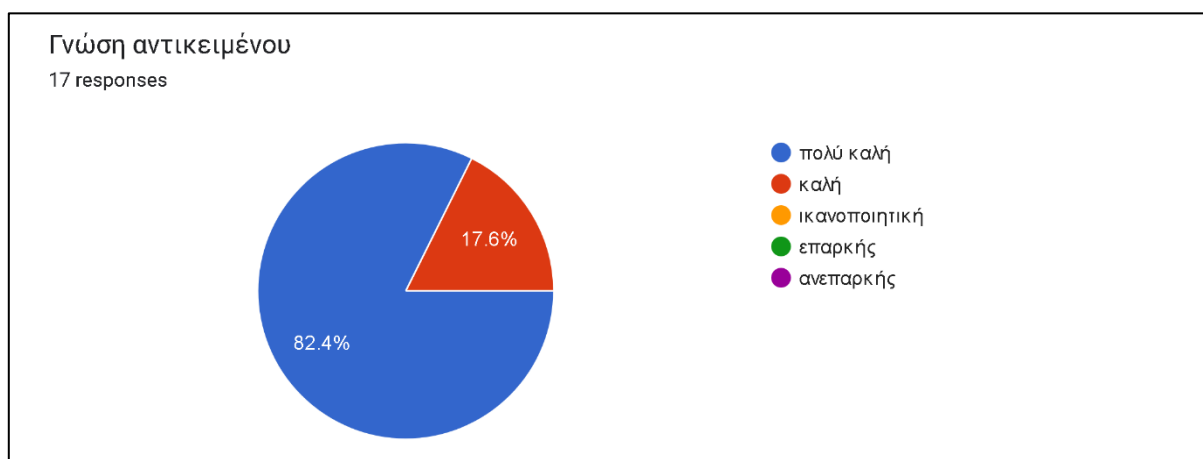


Σχετικά με την καταλληλότητα και το βαθμό χρησιμότητας του εκπαιδευτικού σεμιναρίου, το μεγαλύτερο ποσοστό εκτίμησε ότι ήταν πολύ καλή σε ποσοστό 82,4% και το 17,6% έκρινε ότι ήταν καλή.



Τέλος σε σχέση με τον τρόπο υλοποίησης του προγράμματος, το 52,9% έκρινε ότι ήταν πολύ καλός, το 47,1% καλός.

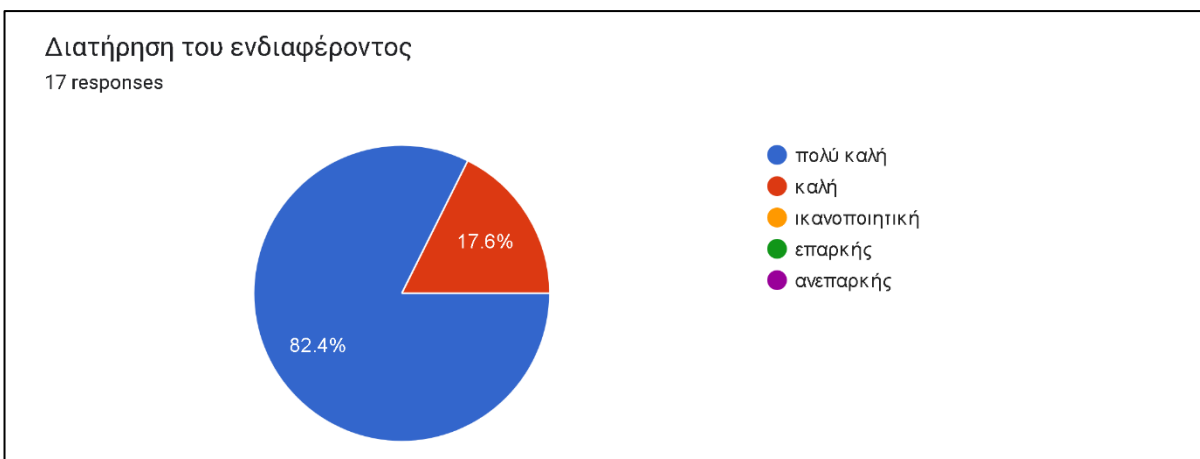
2. Αξιολόγηση των εισηγητών



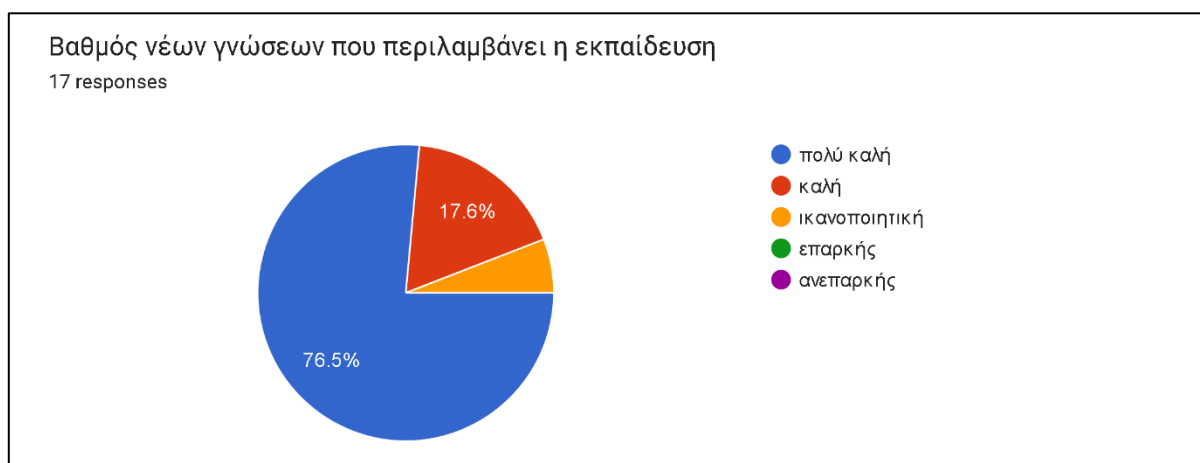
Στην δεύτερη ενότητα των ερωτήσεων που αφορούσαν την αξιολόγηση των εισηγητών, όσον αφορά την γνώση του αντικειμένου από τους ίδιους, το 82,4% έκρινε ότι ήταν πολύ καλή και το υπόλοιπο 17,6% καλή.



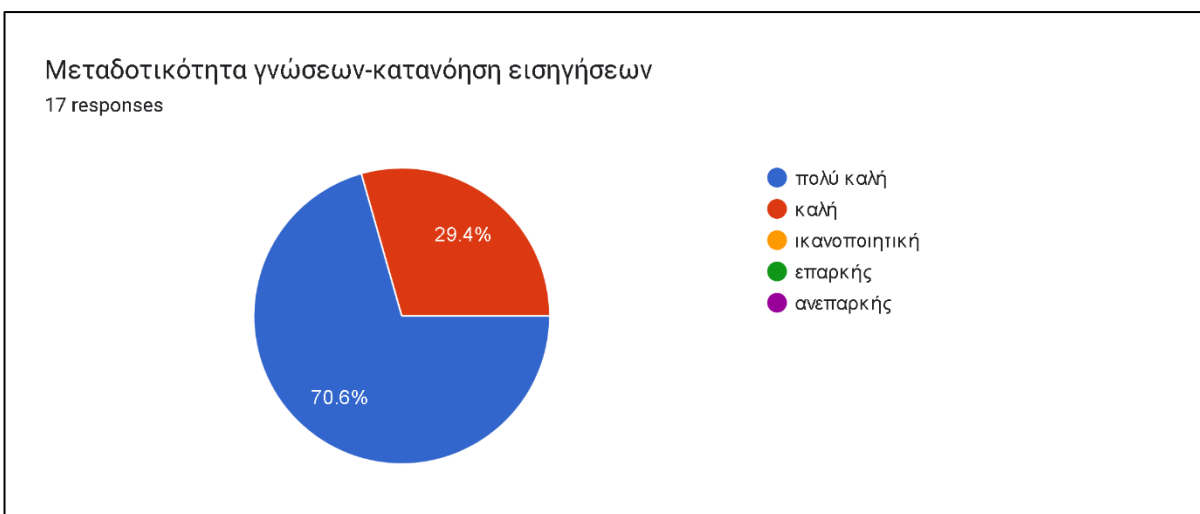
Σε επόμενη ερώτηση σχετικά με την συνάφεια του περιεχομένου των εισηγήσεων με το αντικείμενο εκπαίδευσης, το μεγαλύτερο ποσοστό έκρινε ότι ήταν πολύ καλή (70,6%) και καλή (29,4%).



Σχετικά με την διατήρηση του ενδιαφέροντος κατά τη διάρκεια των σεμιναρίων από τους εισηγητές, έκριναν ότι ήταν πολύ καλή (82,4%) και καλή (17,6%).



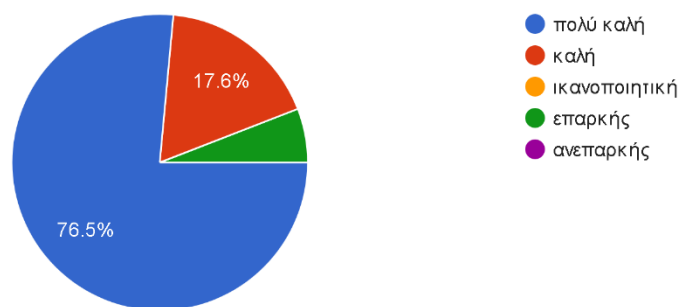
Σε ερώτηση σχετικά με τον βαθμό των γνώσεων που περιλάμβανε η συγκεκριμένη εκπαίδευση, το 76,5% απάντησε ότι ήταν πολύ καλός, το 17,6% καλός και το 5,9% ικανοποιητικός.



Σχετικά με την μεταδοτικότητα των γνώσεων και την κατανόηση των εισηγήσεων το 70,6% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή και το 29,4% καλή.

Διευκόλυνση ενεργητικής συμμετοχής εκπαιδευόμενων στην εκπαιδευτική διαδικασία

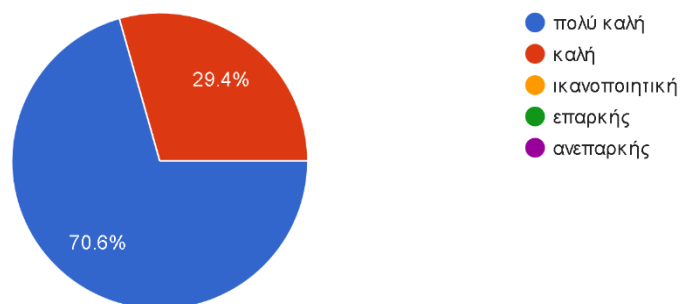
17 responses



Όσον αφορά την διευκόλυνση της ενεργητικής συμμετοχής των εκπαιδευόμενων στην εκπαιδευτική διαδικασία, το μεγαλύτερο ποσοστό έκρινε ότι ήταν πολύ καλή (76,5%), το 17,6% καλή και μόνο το 5,9% απάντησε επαρκής.

Αποτελεσματικότητα εκπαιδευτικών μεθόδων και τεχνικών

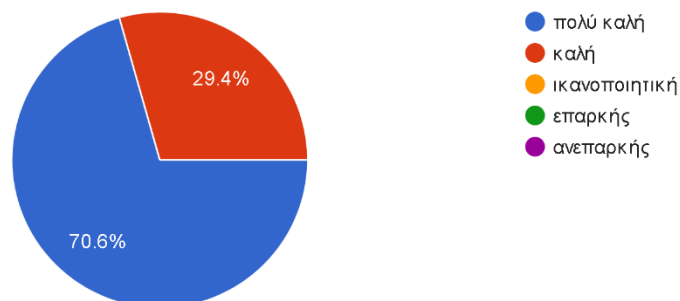
17 responses



Σχετικά με την αποτελεσματικότητα των εκπαιδευτικών μεθόδων και τεχνικών, το 70,6% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή και το 29,4% καλή.

Ποιότητα διδακτικού εκπαιδευτικού υλικού

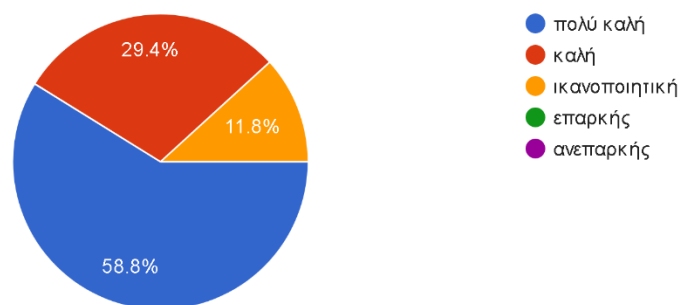
17 responses



Σε επόμενη ερώτηση σχετικά με την ποιότητα του διδακτικού εκπαιδευτικού υλικού, το 70,6% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή και το 29,4% καλή.

Συνέπεια τήρησης ωρολογίου προγράμματος

17 responses

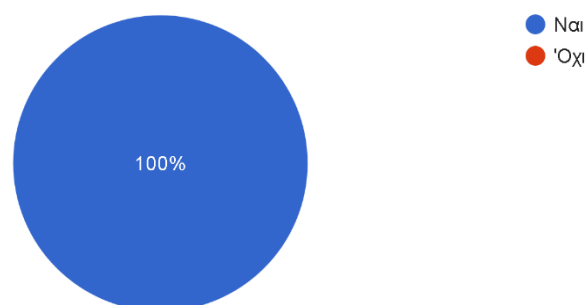


Τέλος, ως προς την τήρηση του ωρολογίου προγράμματος από τους εισηγητές, το 58,8% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή, το 29,4% καλή και το 11,8% ικανοποιητική.

3. Αξιολόγηση της συνολικής εμπειρίας

Θα προτείνετε τη συγκεκριμένη εκπαιδευτική θεματική σε άλλους;

17 responses



Για ποιόν λόγο θα/δεν θα την προτείνετε;

5 responses

Εξαιρετική παρουσίαση, τρομερή μεταδοτικότητα

απαραίτητη για συμμετοχή σε διαγωνισμούς

Θα την πρότεινα για την ποιότητα των παρεχόμενων πληροφοριών

Θα το πρότεινα γιατί είναι πολύ καλή ευκαιρία μάθησης

Η διαδικασία του pitching είναι αυτή που θα κρίνει την εξεύρεση κονδυλίων.

Στην τελευταία ενότητα του ερωτηματολογίου, οι συμμετέχοντες κλήθηκαν να αξιολογήσουν την συνολική τους εμπειρία από τα εκπαιδευτικά σεμινάρια. Έτσι, στην ερώτηση αν θα πρότειναν τα συγκριμένα σεμινάρια σε άλλους, όλοι απάντησαν θετικά. Μάλιστα σε επόμενη ερώτηση για τον λόγο που θα πρότειναν ή και όχι το συγκεκριμένο πρόγραμμα, πολλοί σχολίασαν ότι θα το πρότειναν για τις γνώσεις και την ποιότητα των πληροφοριών που αποκόμισαν, καθώς και για την χρηστικότητά της.

Παράρτημα

1. Πρόγραμμα

Έργο **Co-Working**:

“Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms”

Παραδοτέα 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4, 4.1.5

Πρόγραμμα Bootcamps

1^{ος} Κύκλος Εκπαίδευσης

Σεπτέμβριος, 2022



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και Εθνικούς Πόρους των χωρών που συμμετέχουν στο Πρόγραμμα Συνεργασίας Interreg V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020”



ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ LEAN STARTUP		
ΤΕΤΑΡΤΗ 14 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Γνωριμία και Διαμόρφωση Ιδεών-Ομάδων
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Από την Ιδέα στην Αγορά (1)
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Από την Ιδέα στην Αγορά (2)
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 15 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Design Thinking
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Customer Discovery
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Παραδείγματα και Ασκήσεις
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 16 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:40	Πρακτική Άσκηση (*online)	
ΔΕΥΤΕΡΑ 19 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:40	Πρακτική Άσκηση (*online)	

Εισηγητής:

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ BUSINESS MODEL CANVAS		
ΤΡΙΤΗ 20 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Εισαγωγή στο Business Model Canvas
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Τα Building Blocks του Business Model Canvas
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Προσέγγιση και Παραδείγματα
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΕΤΑΡΤΗ 21 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	
ΠΕΜΠΤΗ 22 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητές

Γλαβέλη Νίκη: Αναπληρώτρια Καθηγήτρια του Πανεπιστημίου Αιγαίου

Λιασίδης Χρήστος: Αναπληρωτής Καθηγητής Επιχειρηματικότητας, Καινοτομίας και Στρατηγικής Μάρκετινγκ στο Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων και Οικονομικών του Τμήματος στο CITY College

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΠΙΚΥΡΩΣΗΣ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ (ASSUMPTION VALIDATION)		
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 23 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Minimum Viable Product (MVP)
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	The Main Components of the Testing Process
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Assumptions Mapping
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΔΕΥΤΕΡΑ 26 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Πρακτική Άσκηση (*online)	
ΤΡΙΤΗ 27 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση (*online)	

Εισηγητές

Ναούμ Μυλωνάς: Επίκουρος Καθηγητής του Τμήματος Τουρισμού του Ιόνιου Πανεπιστημίου

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ PITCHING		
ΤΕΤΑΡΤΗ 28 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	How to Pitch
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Presentation Skills
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Pitch Training-Overview of Pitch Deck Template
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 29 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Πρακτική Άσκηση	
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 30 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητής

Ιγνατιάδης Σπύρος: Σύμβουλος Στρατηγικής των Επιχειρήσεων με Εξειδίκευση στην Ανάπτυξη Διεθνών Συνεργασιών και Διεθνοποίησης των Επιχειρήσεων, στους Τομείς Ψηφιακού Μετασχηματισμού, της Κυκλικής Οικονομίας και της Ανάπτυξης Επιχειρηματικών Δικτύων

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ		
ΔΕΥΤΕΡΑ 3 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Αξιολόγηση του Business Model Canvas και του Assumption Validation
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Επιχειρηματική Αυτοδιάγνωση μέσω του Εργαλείου Saint Startup
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Χρονοδιάγραμμα και Χρηματοδοτικές Προβλέψεις
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΡΙΤΗ 4 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Πρακτική Άσκηση (*online)	
ΤΕΤΑΡΤΗ 5 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητής

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology transfer & innovation manager at the I4byDesign Competence Center

Έργο **Co-Working**:

“Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms”

Παραδοτέα 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4, 4.1.5

Πρόγραμμα Bootcamps

2^{ος} Κύκλος Εκπαίδευσης

Νοέμβριος, 2022



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και Εθνικούς Πόρους των χωρών που συμμετέχουν στο Πρόγραμμα Συνεργασίας Interreg V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020”



ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ LEAN STARTUP		
ΔΕΥΤΕΡΑ 31 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Γνωριμία και Διαμόρφωση Ιδεών-Ομάδων
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Από την Ιδέα στην Αγορά (1)
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Από την Ιδέα στην Αγορά (2)
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΡΙΤΗ 1 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Design Thinking
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Customer Discovery
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Παραδείγματα και Ασκήσεις
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΕΤΑΡΤΗ 2 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:40	Πρακτική Άσκηση (*online)	
ΠΕΜΠΤΗ 3 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:40	Πρακτική Άσκηση (*online)	

Εισηγητής:

Ναούμ Μυλωνάς: Επίκουρος Καθηγητής του Τμήματος Τουρισμού του Ιόνιου Πανεπιστημίου

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ BUSINESS MODEL CANVAS		
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 4 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Εισαγωγή στο Business Model Canvas
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Τα Building Blocks του Business Model Canvas
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Προσέγγιση και Παραδείγματα
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΔΕΥΤΕΡΑ 7 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	
ΤΡΙΤΗ 8 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητής

Ναούμ Μυλωνάς: Επίκουρος Καθηγητής του Τμήματος Τουρισμού του Ιόνιου Πανεπιστημίου

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΠΙΚΥΡΩΣΗΣ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ (ASSUMPTION VALIDATION)		
ΤΕΤΑΡΤΗ 9 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Minimum Viable Product (MVP)
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	The Main Components of the Testing Process
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Assumptions Mapping
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 10 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Πρακτική Άσκηση (*online)	
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 11 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση (*online)	

Εισηγητές

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ PITCHING		
ΔΕΥΤΕΡΑ 14 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	How to Pitch
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Presentation Skills
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Pitch Training-Overview of Pitch Deck Template
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΡΙΤΗ 15 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Πρακτική Άσκηση	
ΤΕΤΑΡΤΗ 16 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητής

Ιγνατιάδης Σπύρος: Σύμβουλος Στρατηγικής των Επιχειρήσεων με Εξειδίκευση στην Ανάπτυξη Διεθνών Συνεργασιών και Διεθνοποίησης των Επιχειρήσεων, στους Τομείς Ψηφιακού Μετασχηματισμού, της Κυκλικής Οικονομίας και της Ανάπτυξης Επιχειρηματικών Δικτύων

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ		
ΠΕΜΠΤΗ 17 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022 (*online)		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Αξιολόγηση του Business Model Canvas και του Assumption Validation
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Επιχειρηματική Αυτοδιάγνωση μέσω του Εργαλείου Saint Startup
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Χρονοδιάγραμμα και Χρηματοδοτικές Προβλέψεις
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 18 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Πρακτική Άσκηση (*online)	
ΔΕΥΤΕΡΑ 21 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση (*online)	

Εισηγητής

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology transfer & innovation manager at the I4byDesign Competence Center

Έργο **Co-Working**:

“Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms”

Παραδοτέα 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4, 4.1.5

Πρόγραμμα Bootcamps

3^{ος} Κύκλος Εκπαίδευσης

Νοέμβριος-Δεκέμβριος, 2022



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και Εθνικούς Πόρους των χωρών που συμμετέχουν στο Πρόγραμμα Συνεργασίας Interreg V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020”



ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ LEAN STARTUP		
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 25 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Γνωριμία και Διαμόρφωση Ιδεών-Ομάδων
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Από την Ιδέα στην Αγορά (1)
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Από την Ιδέα στην Αγορά (2)
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΔΕΥΤΕΡΑ 28 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Design Thinking
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Customer Discovery
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Παραδείγματα και Ασκήσεις
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΡΙΤΗ 29 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:40	Homework	
ΤΕΤΑΡΤΗ 30 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:40	Πρακτική Άσκηση (μόνο online)	

Εισηγητής:

Μπόντζιος Γιώργος: *Cofounder στην Fieldscale, Entrepreneur, Startup Mentor*

Χατζηγιάννης Μανόλης: *Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center*

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ BUSINESS MODEL CANVAS		
ΠΕΜΠΤΗ 1 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Εισαγωγή στο Business Model Canvas
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Τα Building Blocks του Business Model Canvas
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Προσέγγιση και Παραδείγματα
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 2 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Homework	
ΔΕΥΤΕΡΑ 5 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση (μόνο online)	

Εισηγητής

Μπόντζιος Γιώργος: *Cofounder στην Fieldscale, Entrepreneur, Startup Mentor*

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΠΙΚΥΡΩΣΗΣ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ (ASSUMPTION VALIDATION)		
ΤΡΙΤΗ 6 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Minimum Viable Product (MVP)
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	The Main Components of the Testing Process
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Assumptions Mapping
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΕΤΑΡΤΗ 7 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Homework	
ΠΕΜΠΤΗ 8 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση (μόνο online)	

Εισηγητές

Χατζηγιάννης Μανόλης: Technology Transfer & Innovation Manager at the I4byDesign Competence Center

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ PITCHING		
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 9 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	How to Pitch
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Presentation Skills
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Pitch Training-Overview of Pitch Deck Template
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΔΕΥΤΕΡΑ 12 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Homework	
ΤΡΙΤΗ 13 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση (υβριδικά)	

Εισηγητής

Ιγνατιάδης Σπύρος: Σύμβουλος Στρατηγικής των Επιχειρήσεων με Εξειδίκευση στην Ανάπτυξη Διεθνών Συνεργασιών και Διεθνοποίησης των Επιχειρήσεων, στους Τομείς Ψηφιακού Μετασχηματισμού, της Κυκλικής Οικονομίας και της Ανάπτυξης Επιχειρηματικών Δικτύων

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ		
ΤΕΤΑΡΤΗ 14 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-18:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Αξιολόγηση του Business Model Canvas και του Assumption Validation
18:40-19:00	Διάλειμμα	
19:00-19:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Επιχειρηματική Αυτοδιάγνωση μέσω του Εργαλείου Saint Startup
19:40-20:00	Διάλειμμα	
20:00-20:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Χρονοδιάγραμμα και Χρηματοδοτικές Προβλέψεις
20:40-21:00	Διάλειμμα	
21:00-21:40	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 15 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:30	Homework	
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 16 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
18:00-21:00	Πρακτική Άσκηση (μόνο online)	

Εισηγητής

Μπόντζιος Γιώργος: Cofounder στην Fieldscale, Entrepreneur, Startup Mentor

2. Υλικό Εισηγητών

Be Prepared 4 Pitching

@Spyros Ignatiadis



Ο ορισμός του "Pitch"

Για την αναζήτηση χρηματοδότησης από επενδυτές ή επιχειρηματικούς διαγωνισμούς, υπάρχουν πολλά σημαντικά πράγματα που πρέπει να προετοιμάσετε και να δείξετε, όπως

- επιχειρηματικά σχέδια,
- Σχετικές μελέτες, εμπειρία κλπ.

Οι επενδυτές πριν από την απόφαση για το αν θα επενδύσουν ζητούν πάντα μια ζωντανή παρουσίαση, η οποία ονομάζεται "pitch".

Εργαλεία όπως το

- power point
- ή το βίντεο είναι χρήσιμα για το pitch.

Κατά τη διάρκεια των λίγων λεπτών που διαρκεί το pitch, θα πρέπει με σαφήνεια και απλά λόγια να παρουσιάσετε την ιδέα σας την ομάδα υλοποίησης της έτσι ώστε να τους προτρέψετε να σας εμπιστευτούν .

Είναι δουλειά σας να τους πείσετε να δεσμευτούν στο έργο σας.

Τι θα πρέπει να περιλαμβάνει το pitch deck σας

- Η ομάδα έργου
- Το πρόβλημα
- Η λύση
- Η αγορά και η στρατηγική διείσδυσης
- Η πρόταση αξίας
- Οι ενέργειες που έχουν γίνει ως τώρα και το προβλεπόμενο χρονοδιάγραμμα
- Το μοντέλο εσόδων
- Οι οικονομικές προβλέψεις
- Τα κεφάλαια που ζητάτε και η χρήση τους
- μέσος όρος 3 λεπτά και 44 δευτερόλεπτα ανά pitch deck.
- Οικονομικές προβλέψεις, ομάδα έργου και την αγορά.

Η ομάδα έργου

Η ομάδα έργου είναι από τους πλέον κρίσιμους παράγοντες για την απόφαση αν θα γίνει επένδυση σε μια εταιρεία.

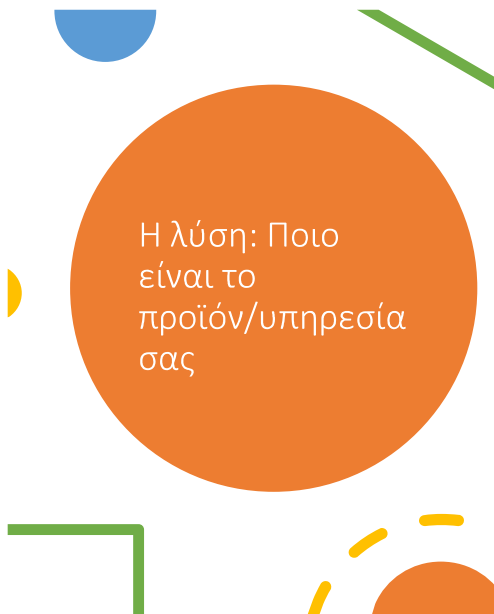
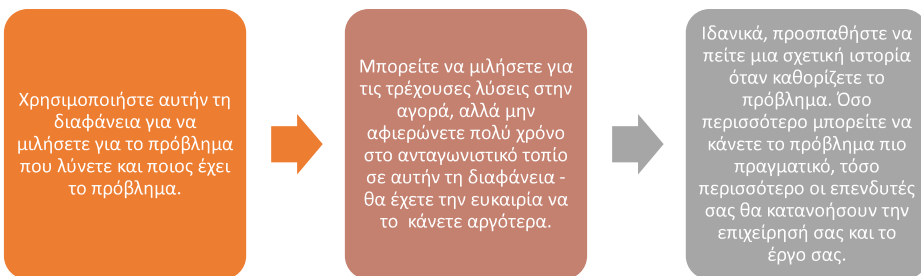
Η ιδανική ομάδα συνδυάζει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Ενθουσιασμό
- Τεχνικές γνώσεις / εμπειρία στο συγκεκριμένο θέμα
- Καλό εκπαιδευτικό υπόβαθρο
- Δεξιότητες αγοράς
- Συμπληρωματικές δεξιότητες στα μέλη της ομάδας έργου
- Προηγούμενη εμπειρία σε startup projects

Ακόμη και αν η ομάδα σας δεν είναι πλήρης περιγράψτε τις σημαντικές θέσεις που σκοπεύετε να καλύψετε.

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε φωτογραφίες

Το πρόβλημα



Η λύση: Ποιο είναι το προϊόν/υπηρεσία σας

Περιγράψτε το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Περιγράψτε πώς οι πελάτες χρησιμοποιούν το προϊόν σας και πώς αντιμετωπίζει τα προβλήματα που περιγράψατε στην προηγούμενη διαφάνεια.

Θα μπείτε στον πειρασμό να μετακινήσετε αυτήν την διαφάνεια πιο κοντά στην αρχή του pitch σας, αλλά προσπαθήστε να αντισταθείτε στον πειρασμό. Η καλύτερη αφήγηση είναι όταν παρουσιάζετε το πρόβλημα και περιγράφετε πόσο κακό είναι για πολλούς ανθρώπους. Τώρα το προϊόν ή η υπηρεσία σας έρχεται ως διάσωση για να βοηθήσει στην επίλυση αυτού του προβλήματος.

Οι περισσότεροι επιχειρηματίες είναι πολύ επικεντρωμένοι στο προϊόν τους όταν αντίθετα πρέπει να επικεντρωθούν στους πελάτες τους και στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν.

Προσπαθήστε να κρατήσετε το pitch σας σε αυτήν τη μορφή και θα έχετε καλύτερο αποτέλεσμα. Εάν είναι δυνατόν χρησιμοποιήστε εικόνες και ιστορίες όταν περιγράφετε τη λύση σας. Η παράθεση εικόνων και ιστοριών είναι σχεδόν πάντα καλύτερη από την στεγνή αφήγηση.

Μην είστε λεπτομερείς με τις τεχνικές προδιαγραφές. Θα χάσετε χρόνο και θα κουράσετε το κοινό σας.

Σε ποια αγορά απευθύνεται το προϊόν/υπηρεσία σας

Πωλήσεις και σχέδιο Μάρκετινγκ

Πως θα παρουσιάσετε το προϊόν ή την υπηρεσία σας στην αγορά.

Η εύρεση και η κατάκτηση πελατών είναι πολλές φορές η μεγαλύτερη πρόκληση για μια νεοσύστατη εταιρεία.

Εάν η διαδικασία μάρκετινγκ και πωλήσεών σας είναι διαφορετική από τους ανταγωνιστές σας, είναι σημαντικό να το επισημάνετε εδώ.

Περιγράψτε πώς ταιριάζετε στο ανταγωνιστικό τοπίο και πώς διαφέρετε από τους ανταγωνιστές και τις εναλλακτικές λύσεις που κυκλοφορούν σήμερα στην αγορά. Ποια βασικά πλεονεκτήματα έχετε έναντι του ανταγωνισμού.

Το σημαντικό εδώ είναι να εξηγήσετε πώς διαφέρετε από τους άλλους παίκτες στην αγορά και γιατί οι πελάτες θα σας επιλέξουν εσάς αντί για τους ανταγωνιστές σας.

Όραμα και πρόταση αξίας

Κάντε μια γρήγορη δήλωση μιας πρότασης για την επιχείρησή σας και την αξία που παρέχετε στους πελάτες σας.

Για παράδειγμα, βλέπουμε pitch που ξεκινούν με φράσεις όπως:

«Είμαστε το Uber για κατοικίδια»

«Είμαστε το Netflix για βιντεοπαιχνίδια»

Περιγράψτε επίσης ποιες αξίες προτείνετε στους πελάτες σας (ελευθερία, ομορφιά, ευελιξία, κοινωνική

θέση, άνεση, υγεία κ.λπ.).

Μοντέλο εσόδων

Τώρα που περιγράψατε το προϊόν ή την υπηρεσία σας, πρέπει να μιλήσετε για το πώς βγάξει χρήματα. Τι χρεώνετε και πως εισπράττετε.

Μπορείτε επίσης να αναφέρετε το ανταγωνιστικό τοπίο και να συζητήσετε πώς ταιριάζει η τιμή σας στην αγορά:

- Είστε μια premium λύση σε υψηλή τιμή
- ή μια οικονομική προσφορά που ανταγωνίζεται με οικονομικούς όρους τις υπάρχουσες λύσεις στην αγορά.

Είναι επίσης καλό να περιγράψετε με ποιον τρόπο σκοπεύετε να δημιουργήσετε έσοδα, π.χ.

- Λιανικές πωλήσεις
- Χονδρικές πωλήσεις (με αντιπροσώπους)
- Ηλεκτρονικές πωλήσεις
- Από τα αναλώσιμα
- Με συνδρομές
- κλπ

Ιστορικό – Επικύρωση αποτελεσμάτων – Χρονοδιάγραμμα – Ορόσημα

Εάν έχετε ήδη πωλήσεις ή πρώιμους χρήστες που χρησιμοποιούν το προϊόν σας, μιλήστε γι' αυτό εδώ.

Οι επενδυτές θέλουν να δουν ότι έχετε αποδείξει κάποια πτυχή του επιχειρηματικού σας μοντέλου καθώς μειώνει το ρίσκο της τοποθέτησής τους στην εταιρεία σας. Κάθε απόδειξη που έχετε και επιβεβαιώνει ότι η λύση σας λειτουργεί για την επίλυση του προβλήματος που έχετε εντοπίσει είναι εξαιρετικά ισχυρή.

Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε αυτήν τη διαφάνεια για να μιλήσετε για τα επόμενα ορόσημά σας.

Ποια είναι τα σημαντικότερα επόμενα βήματα που σχεδιάζετε να κάνετε.

Ένα διάγραμμα της πορείας του προϊόντος ή της εταιρείας που περιγράφει τα βασικά ορόσημα είναι χρήσιμο.

Έχετε κατά νου ότι αρκετοί επαγγελματίες επενδυτές, όπως τα επιχειρηματικά κεφάλαια, αναζητούν εγχειρίσματα με γρήγορο κέρδος.

Οικονομικές προβλέψεις

Οι επενδυτές θα περιμένουν να δουν τις οικονομικές προβλέψεις σας. Όμως, στο pitch deck σας, δεν πρέπει να έχετε αναλυτικά υπολογιστικά φύλλα που θα είναι δύσκολο να διαβαστούν σε μορφή παρουσίασης.

Περιοριστείτε σε γραφήματα που ενδεικτικά εμφανίζουν πωλήσεις, συνολικούς πελάτες, έξοδα και κέρδη.

Θα πρέπει να είστε έτοιμοι να συζητήσετε τις βασικές υποθέσεις που έχετε κάνει για να φτάσετε στους στόχους πωλήσεών σας και ποιες είναι οι βασικές αιτίες των δαπανών σας. Προσπαθήστε και να είστε ρεαλιστές. Οι επενδυτές ξέρουν να ξεχωρίζουν υπεραισιόδοξες προβλέψεις και δεν θα διστάσουν να κόψουν τις εκτιμήσεις σας στο μισό ή και παραπάνω.

Εάν μπορείτε να εξηγήσετε τις προβλέψεις σας με βάση τα ήδη επιτεύγματα σας ή σε σύγκριση με αντίστοιχη εταιρεία στον ίδιο ή παρόμοιο κλάδο, αυτό θα είναι εξαιρετικά χρήσιμο.

Αιτούμενο κεφάλαιο και πως θα χρησιμοποιηθεί

Τέλος, ήρθε η ώρα να ζητήσετε τα χρήματα που θέλετε. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο κάνετε αυτό το pitch, έτσι δεν είναι?

Παρόλο που θα πρέπει να συζητηθούν περισσότερα μετά το pitch για να κλείσει η συμφωνία, οι δυνητικοί επενδυτές σας πρέπει να γνωρίζουν πόσα χρήματα ψάχνετε. Το πιο σημαντικό είναι πως πρέπει να είστε σε θέση να εξηγήσετε γιατί χρειάζεστε το χρηματικό ποσό που ζητάτε και πώς σκοπεύετε να το χρησιμοποιήσετε.

Οι επενδυτές θέλουν να μάθουν πώς χρησιμοποιούνται τα χρήματά τους και πώς θα σας βοηθήσουν να επιτύχετε τους στόχους που θέτετε για την επιχείρησή σας.

Εάν έχετε ήδη επιτύχει συμφωνίες με επενδυτές, τώρα πρέπει να μιλήσετε για αυτές και γιατί επέλεξαν να επενδύσουν σε εσάς.

Περιττό να πούμε ότι ο στόχος σας είναι να πουλήσετε όσο το δυνατόν λιγότερα μερίδια (μετοχές) από την εταιρεία σας για όσο το δυνατόν περισσότερα χρήματα, οπότε να έχετε ακόμα πολλά μερίδια για τους επόμενους γύρους επενδύσεων.

Άλλες διαφάνειες που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε

Οι διαφάνειες που αναφέρθηκαν μέχρι αυτό το σημείο είναι απαραίτητες. Αλλά μερικές φορές μπορείτε να θέλετε να πείτε κάποιες επιπλέον πληροφορίες, ειδικά αν ζητηθούν από την επιτροπή του pitch και έχετε διαθέσιμο χρόνο.

- **Στρατηγική εξόδου:** Εάν συγκεντρώνετε χρήματα από επενδυτές, θα πρέπει να τους δείξετε πώς σκοπεύετε να τους δώσετε απόδοση, ειδικά αν η εταιρεία σας πάει καλά και έχει καλό κέρδος. Η δημόσια εγγραφή σε κάποια χρηματιστηριακή αγορά αποτελεί καλή επιλογή για μερικές νεοσύστατες επιχειρήσεις, ενώ για άλλες είναι πιο πιθανό να αγοράσουν από μεγαλύτερους παίκτες στην αγορά.

- **Videos, photos και print screens:** Εάν διαθέτετε ένα πρωτότυπο του προϊόντος σας, στιγμιότυπα οθόνης της εφαρμογής σας ή οποιαδήποτε άλλη δυνατότητα "show and tell", είναι καλό να συμπεριλάβετε μια διαφάνεια στο pitch σας όπου θα δείξετε πραγματικά στους πιθανούς επενδυτές σας πώς το προϊόν σας λειτουργεί και τι κάνει.

- **Συνεργασίες:** Ορισμένες επιχειρήσεις έχουν βασικές στρατηγικές συνεργασίες που είναι κρίσιμες για την επιτυχία τους. Αυτό πχ μπορεί να είναι ένας βασικός συνεργάτης διανομής που θα βγάλει το προϊόν στην αγορά ή μια ερευνητική συνεργασία με κάποια πολυεθνική εταιρεία. Εάν η επιτυχία σας βασίζεται σε τέτοιου είδους συνεργασίες, είναι σημαντικό να τις αναδείξετε.

Συμβουλές

Ο σκοπός του pitch είναι να δημιουργήσει «μια καλή χημεία» μεταξύ της ομάδας σας και των επενδυτών. Εάν το επιτύχετε αυτό, οι πιθανότητες να επιτύχετε μια συμφωνία είναι μεγάλες.

Εδώ είναι μερικές συμβουλές για το πώς να κάνετε το καλύτερο για το pitch σας:

- Κάντε την παρουσίασή σας ευχάριστη για παρακολούθηση: Χρησιμοποιήστε χρώματα, φωτογραφίες, βίντεο, γραφήματα, πλαίσια-διαγράμματα κ.λπ.
- Να είστε ρεαλιστές, μην υπερβάλλετε, ειδικά με τις πωλήσεις και τις ευκαιρίες της αγοράς.
- Μην κουράζετε με περιττές λεπτομέρειες, μην γεμίζετε την παρουσίασή σας με πολλές τεχνικές πληροφορίες.
- Μιλήστε με απλές λέξεις, μην χρησιμοποιείτε εξειδικευμένους τεχνικούς όρους που είναι δύσκολο να κατανοηθούν.
- Κάντε πρόβες.
- Μείντε στον δεδομένο χρόνο.
- Μιλάτε καθαρά.
- Διατηρήστε οπτική επαφή.
- Να έχετε αυτοπεποίθηση.

Χρήσιμες ιστοσελίδες

- <https://piktochart.com/blog/startup-pitch-decks-what-you-can-learn/>
- <https://www.thinklions.com/blog/the-best-pitch-decks-weve-ever-seen/>
- <https://slidebean.com/blog/startups-pitch-deck-examples>
- Η παρουσίαση αυτή είναι διαθέσιμη στο YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=PaiDjQ00K50&t=299s>



Παραδείγματα από καλά Pitch Decks

- <https://www.alexanderjarvis.com/collection-of-the-best-tech-startup-pitch-videos/>
- <https://visme.co/blog/best-pitch-decks/>

Πολύ ενδιαφέρονται είναι και τα κάτωθι tv shows (διαθέσιμα επεισόδια στο YouTube)

- Shark Tank
- Dragon's Den

Συμπέρασμα:
Να έχετε
υπομονή και να
μην
απογοητεύεστε

Ίσως να έχετε ακούσει ιστορίες για ομάδες που συγκέντρωσαν 500.000 € σε μόλις 10 λεπτά. Αλλά αυτό είναι πρακτικά αδύνατο. Οι πιθανότητες ότι η πρώτη σας συνάντηση θα είναι με τον κατάλληλο επενδυτή είναι ελάχιστες.

Γνωρίζουμε από έρευνες πως αν και όταν βρείτε τον κατάλληλο επενδυτή, ο μέσος χρόνος για να συγκεντρώσετε κεφάλαια είναι 11-15 εβδομάδες. Και πιθανότατα θα χρειαστεί να χτυπήσετε πολλές πόρτες πριν ανοίξει η σωστή.

Οπότε, η εύρεση του κατάλληλου επενδυτή είναι μια διαδικασία που απαιτεί χρόνο, προσπάθεια και υπομονή.

Και κάτι για το τέλος: Η συγκέντρωση χρημάτων από επενδυτές δεν είναι ο τελικός σας στόχος. Ο στόχος είναι να έχετε μια επιτυχημένη επιχείρηση που παράγει κέρδη. Το πρώτο δεν εγγυάται το δεύτερο. Το νεκροταφείο των startups γίνεται μεγαλύτερο κάθε μέρα. Αν λοιπόν η δική σας startup σας καταλήξει εκεί, δεν είναι το τέλος του κόσμου. Θα έχετε μάθει από τα λάθη σας και την επόμενη φορά θα τα καταφέρετε καλύτερα. Οι επενδυτές το γνωρίζουν αυτό πολύ καλά, οπότε μια προηγούμενη αποτυχία μπορεί να γίνει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για εσάς.

Γιατί έχετε πάρει το μάθημά σας με τα χρήματα άλλων!

PRESENTATION OVERVIEW



Typical documents
used when pitching to
investors



Introduction to
presentations



Elevator Speech



15 minute presentation

TYPICAL DOCUMENTS

Entrepreneurs often pitch
investors using these documents:

Elevator Pitch

- 1 minute overview of the business concept

Executive Summary

- 3-5 page overview of the business

PowerPoint Presentation

- 15 slide overview of the business plan

Business Plan

- Fully developed strategy to exploit a given market opportunity (available at www.nbif.ca)

PRESENTATIONS

- Two main types of presentations:
 - Elevator Speech
 - 15 Minute Presentation
- All presentations must leave investors wanting more information – they are a strong sell
- Grounded in reality, the presentation projects professionalism – grammar, spelling, diction, illustration & layout must be correct
- Developed exclusively for investors

ELEVATOR PITCH

- Used to pique investor's interest
- Explanation of the business opportunity in less than 1 min
- Used for chance encounters & getting the next appointment
- Characteristics of the Elevator Speech:
 - Must be clear & concise
 - Leave the listener wanting more and asking YOU questions
 - Stressing the benefits, not features
 - Only enough time to focus on important key priorities
 - Using non-technical language
 - Hopefully results in an appointment being offered

ELEVATOR PITCH

- Challenges:
 - Choose essential points & the right number of topics to present in a timely fashion
 - Sounding natural and keeping the investor interested
 - Requires rigorous thought and preparation
 - Practice! Practice! Practice!
 - Tip: Practice with a family member who is unfamiliar with the topic and see if they understand

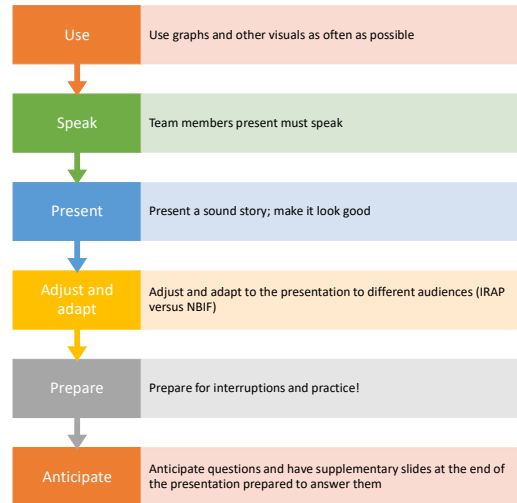
15-MINUTE PRESENTATION

- Formal presentation that provides an overview of the business opportunity
- Critical document in the fundraising process
- Addresses the factors of interest to investors
 - Unmet market need and your solution to it
- Based on the Business Plan
- 15-20 minute presentation with questions afterwards
- 12-15 slides plus supplementary ones at the end
- Concise bullet points on the slides

15-MINUTE PRESENTATION

- Components
 - Introduction, management team & vision (2-3 slides)
 - Market need and current solutions (1-2)
 - Technology, product/service (2-3)
 - Competitive landscape (1)
 - Market (1)
 - Sales and marketing strategy (2)
 - Partnership strategy (1)
 - Financials and liquidity strategy (1-2)
 - Summary (1)

15-MINUTE PRESENTATION



3. Δελτίο Τύπου

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

1 Σεπτεμβρίου 2022

Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας συνεχίζει δυναμικά τις δράσεις της για την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων επιδιώκοντας με συνέπεια να εμπνέει, να στηρίζει και να ενώνει όσους θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα.

Στο πλαίσιο του έργου “Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms” με ακρωνύμιο “Co-Working” του προγράμματος Interreg V-A Cooperation Programme “Greece - Bulgaria 2014-2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από εθνικούς πόρους των συμμετεχουσών χωρών, **η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας**, ως επικεφαλής εταίρος, **πρόκειται να υλοποιήσει ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων**.

Αν θα ήθελες να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά, [δήλωσε συμμετοχή εδώ](#) την **Τετάρτη 7 Σεπτεμβρίου 2022**.

Που στοχεύει το παρόν πρόγραμμα επιτάχυνσης;

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης απευθύνεται σε όσους/όσες θα ήθελαν να αναπτύξουν ή έχουν ήδη κάποια επιχειρηματική ιδέα η οποία βρίσκεται σε αρχικό στάδιο διερεύνησης ή ανάπτυξης. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα υποστήριξης καινοτόμων επιχειρηματικών ομάδων, που βοηθά τους/τις συμμετέχοντες/ουσες να ωριμάσουν την ιδέα τους σε σύντομο χρονικό διάστημα και να ανακαλύψουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που θα τους/τις επιτρέψει να αναπτυχθούν, ως νεοφυείς επιχειρήσεις, σε μεγάλες αγορές διεθνώς. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης περιλαμβάνει θεωρητική προσέγγιση θεμάτων επιχειρηματικότητας, εργαστήρια επιχειρηματικής ανακάλυψης, καθώς και συμβουλευτική και καθοδήγηση των συμμετεχόντων, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους ιδεών.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης στο πλαίσιο του έργου Co-Working θα αφορά στην οργάνωση ενός Bootcamp το οποίο θα δομείται στις παρακάτω 5 θεματικές ενότητες:

- 1) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- 2) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- 3) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- 4) Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching
- 5) Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

Στο παραπάνω πλαίσιο, θα υλοποιηθούν 3 όμοιοι εκπαιδευτικοί κύκλοι 20 συμμετεχόντων για κάθε θεματική ενότητα, καθένας από τους οποίους θα περιλαμβάνει θεωρητική κατάρτιση και πρακτική άσκηση της μεθοδολογίας. Για την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος επιτάχυνσης, απαιτείται

η ολοκληρωμένη συμμετοχή σε κάθε θεματική ενότητα. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης θα πραγματοποιηθεί με φυσική παρουσία των συμμετεχόντων στο χώρο της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας, ενώ κατά περίπτωση, για την εξασφάλιση της προστασίας των ωφελούμενων, θα δίνεται η δυνατότητα συμμετοχής με τη χρήση ψηφιακών μέσων.

Από το σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση συμμετοχής, θα επιλεγθούν συνολικά 60 συμμετέχοντες βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων. Κατόπιν, σε όσους επιλεγθούν, θα σταλεί πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα. Η διεξαγωγή του προγράμματος επιτάχυνσης θα υλοποιηθεί το χρονικό διάστημα 12/09/2022 - 07/10/2022 και η παρακολούθηση είναι υποχρεωτική.

Περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα επιτάχυνσης θα βρείτε [εδώ](#) και [εδώ](#)

Για επιπλέον πληροφορίες επικοινωνήστε στα παρακάτω τηλέφωνα:

Παπαδοπούλου Ανθή

T. 2310814400

apapadopoulou@idimon.gr

Καταϊφτσή Κατερίνα

T. 2310814400

kkataiftsi@idimon.gr

Χρήσιμοι σύνδεσμοι

Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας: <https://www.thessinnozone.gr/>

Email: info@thessinnozone.gr

Facebook Page: <https://www.facebook.com/ThessalonikiInnovationZone/>

Instagram: <https://www.instagram.com/thessinnozone/>

Twitter: <https://twitter.com/thessinnozone>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/alexander-innovation-zone/>

Youtube: https://www.youtube.com/channel/UCU9dmJ3VD2jyFNWH_Sqj8ag/featured

Έναρξη αιτήσεων στο πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων CO-Working

1 Σεπτεμβρίου, 2022

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας συνεχίζει δυναμικά τις δράσεις της για την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων επιδιώκοντας με συνέπεια να εμπνέει, να στηρίζει και να ενώνει όσους θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα.

Στο πλαίσιο του έργου "Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms" με ακρωνύμιο "Co-Working" του προγράμματος Interreg V-A Cooperation Programme "Greece – Bulgaria 2014-2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από εθνικούς πόρους των συμμετεχουσών χωρών, η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας, ως επικεφαλής εταιρός, πρόκειται να υλοποιήσει ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων.

Αν θα ήθελες να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά, [δώλωσε συμμετοχή εδώ](#) έως την Τετάρτη 7 Σεπτεμβρίου 2022.

Που στοχεύει το παρόν πρόγραμμα επιτάχυνσης;

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης απευθύνεται σε όσους/όσες θα ήθελαν να αναπτύξουν ή έχουν ήδη κάποια επιχειρηματική ιδέα η οποία βρίσκεται σε αρχικό στάδιο διερεύνησης ή ανάπτυξης. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα υποστήριξης καινοτόμων επιχειρηματικών ομάδων, που βοηθά τους/ τις συμμετέχοντες/ουσες να ωριμάσουν την ιδέα τους σε σύντομο χρονικό διάστημα και να ανακαλύψουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που θα τους/ τις επιτρέψει να αναπτυχθούν, ως νεοφυείς επιχειρήσεις, σε μεγάλες αγορές διεθνώς. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης περιλαμβάνει θεωρητική προσέγγιση θεμάτων επιχειρηματικότητας, εργαστήρια επιχειρηματικής ανακάλυψης, καθώς και συμβουλευτική και καθοδήγηση των συμμετεχόντων, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους ιδεών.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης στο πλαίσιο του έργου Co-Working θα αφορά στην οργάνωση ενός Bootcamp το οποίο θα δομείται στις παρακάτω 5 θεματικές ενότητες:

- 1) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- 2) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- 3) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- 4) Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching
- 5) Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

Στο παραπάνω πλαίσιο, θα υλοποιηθούν 3 όροι εκπαιδευτικοί κύκλοι 20 συμμετεχόντων για κάθε θεματική ενότητα, καθένας από τους οποίους θα περιλαμβάνει θεωρητική κατάρτιση και πρακτική

άσκηση της μεθοδολογίας. Για την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος επιτάχυνσης, απαιτείται η ολοκληρωμένη συμμετοχή σε κάθε θεματική ενότητα. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης θα πραγματοποιηθεί με φυσική παρουσία των συμμετεχόντων στο χώρο της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας, ενώ κατά περίπτωση, για την εξασφάλιση της προστασίας των υφελόμενων, θα δίνεται η δυνατότητα συμμετοχής με τη χρήση ψηφιακών μέσων.

Από το σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση συμμετοχής, θα επιλεγθούν συνολικά 60 συμμετέχοντες βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων. Κατόπιν, σε όσους επιλεγθούν, θα σταλεί πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα. Η διεξαγωγή του προγράμματος επιτάχυνσης θα υλοποιηθεί το χρονικό διάστημα 12/09/2022 – 07/10/2022 και η παρακολούθηση είναι υποχρεωτική.

Περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα επιτάχυνσης θα βρείτε [εδώ](#)

Για επιπλέον πληροφορίες επικοινωνήστε στα παρακάτω τηλέφωνα:

- Παπαδοπούλου Ανθή

T. 2310814400

apapadopolou@idimion.gr

- Καταφύτη Κατερίνα

T. 2310814400

kkataf@idimion.gr

Χρήσιμοι σύνδεσμοι

- Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας: <https://www.thessinnozone.gr/>
- Email: info@thessinnozone.gr
- Facebook Page: <https://www.facebook.com/ThessalonikiInnovationZone/>
- Instagram: <https://www.instagram.com/thessinnozone/>
- Twitter: <https://twitter.com/thessinnozone>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/alexander-innovation-zone/>
- Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UC9dmJ3VD2jyFNWHL-SqJ8ag/featured>



**Thessaloniki Innovation Zone**

@ThessalonikiInnovationZone · Επιχειρηματικό κέντρο

Επικοινωνήστε μαζί μας

thessinnozone.gr

Αρχική σελίδα

Κριτικές

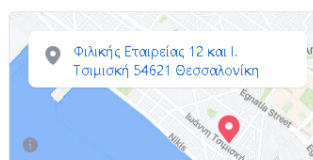
Φωτογραφίες

Βίντεο

Περισσότερα

Πληροφορίες

Προβολή όλων



- Μια πρωτοβουλία για την ανάπτυξη & την προώθηση της περιοχής της Θεσ/νίκης ως κόμβο καινοτομίας & επιχειρηματικότητας στη ΝΑ Ευρώπη.
- Η Ζώνη Καινοτομίας Θεσσαλονίκης είναι ένα καινοτόμο και σύνθετο εγχείρημα που στοχεύει στην προσέλκυση καινοτόμων επιχειρήσεων από την Ελλάδα και το ε... [Δείτε περισσότερα](#)

- 2.967 άτομα δήλωσαν ότι τους αρέσει
- 3.132 άτομα ακολουθούν
- 41 άτομα κοινοποίησαν την παρουσία τους εδώ
- <http://www.thessinnozone.gr/>
- info@thessinnozone.gr
- Ανοιχτά τώρα**
8:00 π.μ. - 4:00 μ.μ.
- Επιχειρηματικό κέντρο · Επαγγελματική υπηρεσία
- Thessaloniki Innovation Zone
- [thessinnozone](#)
- [thessinnozone](#)

Φωτογραφίες

Προβολή όλων

**Thessaloniki Innovation Zone**
18 ώρες ·**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗΣ CO-WORKING**

Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας είναι έτοιμη να σε υποδεχτεί σε ένα νέο ταξίδι επιχειρηματικότητας!

Αν θέλεις να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά, δήλωσε τώρα συμμετοχή!

Το Πρόγραμμα Επιτάχυνσης Co-Working αφορά την υποστήριξη καινοτόμων επιχειρηματικών ομάδων που επιθυμούν να ωριμάσουν την ιδέα τους και να αναπτυχθούν, ως νεοφυείς επιχειρήσεις. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει θεωρητική κατάρτιση, συμβουλευτική και καθοδήγηση των συμμετεχόντων, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους ιδεών.

Κάνε την αίτησή σου έως τις 7 Σεπτεμβρίου 2022 εδώ

<https://bit.ly/3wMRL04>

Για περισσότερες πληροφορίες <https://bit.ly/3TJwTKk>

#TIFD #Thessinnozone #coworking #bootcamp #startups #entrepreneur



3

2 κοινοποιήσεις

Μου αρέσει!

Σχολιάστε

Κοινοποίηση

Thessaloniki Innovation Zone
31 Αυγούστου στις 2:00 μ.μ. ·

LAST Days for Early Bird+ Keynote speakers

← → ↺


instagram.com/thessinnozone/

🔍

Αναζήτηση

Σύνδεση

Εγγραφή



thessinnozone

Μήνυμα

Ακολουθήστε

...

113 δημοσιεύσεις


291 ακόλουθοι

Ακολουθείτε 56 χρήστες


Alexander Innovation Zone


ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΕΙΣ


ΜΕ ΕΤΙΚΕΤΑ




Co – Working
πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων
Μαζί μας μπορείς να αναπτύξεις μια καινούρια ιδέα και να την φέρεις στην πραγματικότητα.
Απόλυτο αρωματιστή της Τετάρτης 7 Σεπτεμβρίου 2022.
Συνέλευση: <https://bit.ly/co-working-bootcamps>
interreg
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΑΝΑΠΤΥΞΗ




TECHNOLOGY FORUM 2022
September, 29 2022
«I. Vellidis» Conference Center
Thessaloniki
<https://technologyforum.gr>
Early bird sale ends in August 31st!
Limited tickets available.
Sponsors: 




TECHNOLOGY FORUM 2022
September 29 2022
«I. Vellidis» Conference Center
Thessaloniki
<https://technologyforum.gr>



TECHNOLOGY FORUM 2022
September, 29 2022
«I. Vellidis» Conference Center
Thessaloniki
<https://technologyforum.gr>
Early bird





Σύνδεση στο Instagram


Συνδεθείτε για να βλέπετε φωτογραφίες και βίντεο από τους φίλους σας και να ανακαλύψετε άλλους λογαριασμούς που θα σας αρέσουν.

Σύνδεση

Εγγραφή

🪟 🔍

Πληκτρολογήστε εδώ για



☁️ 25°C Μερική ηλιοφ.

⬆️ 🖨️ 🔍

ΕΛ

10:37 πμ
2/9/2022

📧

2^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης - Αίτηση Δήλωσης Συμμετοχής

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας συνεχίζει δυναμικά τις δράσεις της για την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων επιδιώκοντας με συνέπεια να εμπνέει, να στηρίζει και να ενώνει όσους θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα.

Στο πλαίσιο του έργου “Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms” με ακρωνύμιο “Co-Working” του προγράμματος Interreg V-A Cooperation Programme “Greece - Bulgaria 2014-2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από εθνικούς πόρους των συμμετεχουσών χωρών, **η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας**, ως επικεφαλής εταίρος, **υλοποιεί ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων**.

Αν θα ήθελες να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά, [δήλωσε συμμετοχή εδώ !!](#)

Που στοχεύει το παρόν πρόγραμμα επιτάχυνσης;

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης απευθύνεται σε όσους/όσες θα ήθελαν να αναπτύξουν ή έχουν ήδη κάποια επιχειρηματική ιδέα η οποία βρίσκεται σε αρχικό στάδιο διερεύνησης ή ανάπτυξης. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα υποστήριξης καινοτόμων επιχειρηματικών ομάδων, που βοηθά τους/τις συμμετέχοντες/ουσες να ωριμάσουν την ιδέα τους σε σύντομο χρονικό διάστημα και να ανακαλύψουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που θα τους/τις επιτρέψει να αναπτυχθούν, ως νεοφυείς επιχειρήσεις, σε μεγάλες αγορές διεθνώς. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης περιλαμβάνει θεωρητική προσέγγιση θεμάτων επιχειρηματικότητας, εργαστήρια επιχειρηματικής ανακάλυψης, καθώς και συμβουλευτική και καθοδήγηση των συμμετεχόντων, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους ιδεών.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης στο πλαίσιο του έργου Co-Working αφορά στην οργάνωση ενός Bootcamp το οποίο δομείται στις παρακάτω 5 θεματικές ενότητες:

- 1) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- 2) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- 3) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- 4) Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching
- 5) Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

Στο παραπάνω πλαίσιο, θα υλοποιηθούν 3 όμοιοι εκπαιδευτικοί κύκλοι 20 συμμετεχόντων για κάθε θεματική ενότητα, καθένας από τους οποίους περιλαμβάνει θεωρητική κατάρτιση και πρακτική άσκηση της μεθοδολογίας. Από το σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση

συμμετοχής, θα επιλεγθούν συνολικά 60 συμμετέχοντες βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων. Κατόπιν, σε όσους επιλεγθούν, θα σταλεί πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα.

Για την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος επιτάχυνσης, απαιτείται η ολοκληρωμένη συμμετοχή σε κάθε θεματική ενότητα. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης πραγματοποιείται με φυσική παρουσία των συμμετεχόντων, για όσους διαμένουν εντός Θεσσαλονίκης, στο χώρο της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας, ενώ κατά περίπτωση, για την εξασφάλιση της προστασίας των ωφελούμενων, δίνεται η δυνατότητα συμμετοχής με τη χρήση ψηφιακών μέσων. Η παρακολούθηση είναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ με δυνατότητα 2 απουσιών για κάθε συμμετέχοντα. Τα μαθήματα θα πραγματοποιούνται καθημερινά, πλην σαββατοκύριακου, απογευματινές ώρες 18:00 – 21:30.

Ο πρώτος κύκλος επιτάχυνσης έχει ολοκληρωθεί! Κάντε την αίτησή σας τώρα προκειμένου να συμμετάσχετε στον δεύτερο κύκλο.

Περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα του δεύτερου κύκλου επιτάχυνσης θα βρείτε [εδώ](#)

Για επιπλέον πληροφορίες επικοινωνήστε στα παρακάτω τηλέφωνα:

Παπαδοπούλου Ανθή

T. 2310814400

apapadopoulou@idimon.gr

Καταϊφτσή Κατερίνα

T. 2310814400

kkataiftsi@idimon.gr

Χρήσιμοι σύνδεσμοι

Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας: <https://www.thessinnozone.gr/>

Email: info@thessinnozone.gr

Co-Working website: <https://coworking-grbg.com/>

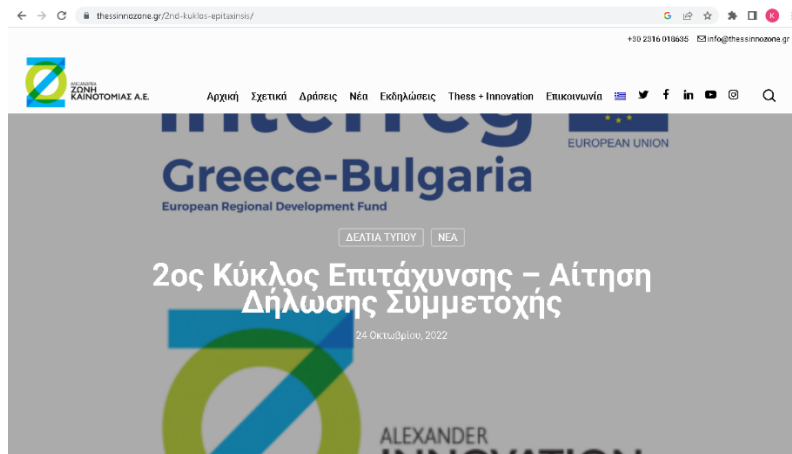
Facebook Pages: <https://www.facebook.com/ThessalonikiInnovationZone/> ,
<https://www.facebook.com/Co-Working-100220932856307>

Instagram: <https://www.instagram.com/thessinnozone/> ,
<https://instagram.com/coworkinginnovation?igshid=YmMyMTA2M2Y=>

Twitter: <https://twitter.com/thessinnozone> , <https://twitter.com/CoworkingInn>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/alexander-innovation-zone/> ,

Youtube: https://www.youtube.com/channel/UCU9dmJ3VD2jyFNWH_Sqj8ag/featured ,
<https://www.youtube.com/channel/UCqo1E3XvTraf5-Kjmin1Q6w>



Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας συνεχίζει δυναμικά τις δράσεις της για την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων επιδιώκοντας με συνέπεια να εμπνέει, να στηρίζει και να ενώνει όσους θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα.

Στο πλαίσιο του έργου "Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms" με ακρωνύμιο "Co-Working" του προγράμματος Interreg V-A Cooperation Programme "Greece – Bulgaria 2014-2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από εθνικούς πόρους των συμμετεχουσών χωρών, η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας, ως επικεφαλής εταιρίας, υλοποιεί ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων.

Αν θα ήθελες να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά, **δήλωσε συμμετοχή εδώ!**

Που στοχεύει το παρόν πρόγραμμα επιτάχυνσης;

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης απευθύνεται σε όσους/όσες θα ήθελαν να αναπτύξουν ή έχουν ήδη κάποια επιχειρηματική ιδέα η οποία βρίσκεται σε αρχικό στάδιο διακρίνωσης ή ανάπτυξης. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα υποστήριξης καινοτόμων επιχειρηματικών οράσεων, που βοηθά τους/ τις συμμετέχοντες/όνες να ωριμάσουν την ιδέα τους σε σύντομο χρονικό διάστημα και να ανακαλύψουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που θα τους/ τις επιτρέψει να αναπτυχθούν, ως νεοφυείς επιχειρήσεις, σε μεγάλες αγορές διεθνώς. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης περιλαμβάνει θεωρητική προέγερση θεμάτων επιχειρηματικότητας, εργαστήρια επιχειρηματικής ανακάλυψης, καθώς και συμβουλευτική και καθοδήγηση των συμμετεχόντων, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους ιδεών.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης στο πλαίσιο του έργου Co-Working αφορά στην οργάνωση ενός Bootcamp το οποίο δομείται στις παρακάτω 5 θεματικές ενότητες:

1. Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
2. Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
3. Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
4. Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching
5. Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

Στο παραπάνω πλαίσιο, θα υλοποιηθούν 3 όμοιοι εκπαιδευτικοί κύκλοι 20 συμμετεχόντων για κάθε θεματική ενότητα, καθένας από τους οποίους περιλαμβάνει θεωρητική κατάρτιση και πρακτική άσκηση της μεθοδολογίας. Από το σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση συμμετοχής, θα επιλεγθούν συνολικά 60 συμμετέχοντες βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων. Κατόπιν, σε όσους επιλεγθούν, θα σταλεί πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα.

Για την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος επιτάχυνσης, απαιτείται η ολοκληρωμένη συμμετοχή σε κάθε θεματική ενότητα. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης πραγματοποιείται με φυσική παρουσία των συμμετεχόντων, για όσους διαμένουν εντός Θεσσαλονίκης, στο χώρο της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας, ενώ κατά περίπτωση, για την εξασφάλιση της προστασίας των υφελόμενων, δίνεται η δυνατότητα συμμετοχής με τη χρήση ψηφιακών μέσων. Η παρακολούθηση είναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ με δυνατότητα 2 αποουσιών για κάθε συμμετέχοντα. Τα μαθήματα θα πραγματοποιούνται καθημερινά, πλην σαββατοκύριακου, απογευματινές ώρες 18:00 – 21:30.

Ο πρώτος κύκλος επιτάχυνσης έχει ολοκληρωθεί! Κάντε την αίτησή σας τώρα προκειμένου να συμμετάσχετε στον δεύτερο κύκλο.

Περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα του δεύτερου κύκλου επιτάχυνσης θα βρείτε [εδώ](#)

Για επιπλέον πληροφορίες επικοινωνήστε στα παρακάτω τηλέφωνα:

-Παπαδοπούλου Ανθή

T. 2310814400

apapadoulou@idimn.gr

-Καταίτησι Κατερίνα

T. 2310814400

kkataitsi@idimn.gr

Χρήσιμοι σύνδεσμοι

Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας: <https://www.thessinnzone.gr/>

Email: info@thessinnzone.gr

Co-Working website: <https://coworking-grbg.com/>

Facebook Pages: <https://www.facebook.com/TheSalonikiInnovationZone/> , <https://www.facebook.com/Co-Working-100220932856307>

Instagram: <https://www.instagram.com/thessinnzone/> , <https://instagram.com/coworkinginnovation?gshid=YmMyMTA2M2Y=>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/alexander-innovation-zone/> ,

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCJ3dmJ3VD2yFNWLSq8ag/featured> , <https://www.youtube.com/channel/UCqo1E3XvTraFS-Kjmin1Q6w>





Thessaloniki Innovation Zone

προώθηση της περ

i Σελίδα · Επιχειρηματικό κέντρο

Φιλικής Εταιρείας 12 και Ι. Τσιμισκή,
Thessaloniki, Greece

✉ INFO@THESSINNOZONE.GR

 thessinnozone.gr

🕒 **Ανοιχτά τώρα** ▾

★ Αξιολόγηση · 5,0 (6 κριτικές) ⓘ

Φωτογραφίες Δείτε όλες τις φωτογραφίες



Thessaloniki Innovation Zone

24 Oktober 2022 · 5

☀️ 2ος Κύκλος Επιτάχυνσης Co-Working - Αιτήσεις Συμμετοχής 🏡

Θα ήθελες να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά; Η AZK, ως επικεφαλής εταίρος, υποστηρίζει ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup Επιχειρήσεων!

Μάθετε περισσότερα εδώ 📄 <https://bit.ly/3f9MDZf>

Ε... Δείτε περισσότερα



Co – Working

πρόγραμμα επιτάχυνσης **Startup** επιχειρήσεων

Μάθε πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την
εξελιξεις επιχειρηματικά, δήλωσε συμμετοχή

Σύνδεσμος <https://bit.ly/co-working-bootcamps>



4

 Μου αρέσει!

 Σχολιάστε



Thessaloniki Innovation Zone

21 Οκτωβρίου 2022 ·

✓ Κάνε την ιδέα σου ...επιχείρηση μέσω του έργου Co-Working!
Δήλωσε τώρα συμμετοχή εδώ: <https://bitly.co-working-participation>

Σύνδεση με Thessaloniki Innovation Zone στο Facebook

Σύνδεση

Δημιουργία νέου λογαριασμού



3^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης - Αίτηση Δήλωσης Συμμετοχής

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας συνεχίζει δυναμικά τις δράσεις της για την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων επιδιώκοντας με συνέπεια να εμπνέει, να στηρίζει και να ενώνει όσους θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα.

Στο πλαίσιο του έργου “Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms” με ακρωνύμιο “Co-Working” του προγράμματος Interreg V-A Cooperation Programme “Greece - Bulgaria 2014-2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από εθνικούς πόρους των συμμετεχουσών χωρών, **η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας**, ως επικεφαλής εταίρος, **υλοποιεί ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων**.

Αν θα ήθελες να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά, [δήλωσε συμμετοχή εδώ !!](#)

Που στοχεύει το παρόν πρόγραμμα επιτάχυνσης;

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης απευθύνεται σε όσους/όσες θα ήθελαν να αναπτύξουν ή έχουν ήδη κάποια επιχειρηματική ιδέα η οποία βρίσκεται σε αρχικό στάδιο διερεύνησης ή ανάπτυξης. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα υποστήριξης καινοτόμων επιχειρηματικών ομάδων, που βοηθά τους/τις συμμετέχοντες/ουσες να ωριμάσουν την ιδέα τους σε σύντομο χρονικό διάστημα και να ανακαλύψουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που θα τους/τις επιτρέψει να αναπτυχθούν, ως νεοφυείς επιχειρήσεις, σε μεγάλες αγορές διεθνώς. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης περιλαμβάνει θεωρητική προσέγγιση θεμάτων επιχειρηματικότητας, εργαστήρια επιχειρηματικής ανακάλυψης, καθώς και συμβουλευτική και καθοδήγηση των συμμετεχόντων, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους ιδεών.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης στο πλαίσιο του έργου Co-Working αφορά στην οργάνωση ενός Bootcamp το οποίο δομείται στις παρακάτω 5 θεματικές ενότητες:

- 1) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- 2) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- 3) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- 4) Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching
- 5) Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

Στο παραπάνω πλαίσιο, θα υλοποιηθούν 3 όμοιοι εκπαιδευτικοί κύκλοι 20 συμμετεχόντων για κάθε θεματική ενότητα, καθένας από τους οποίους περιλαμβάνει θεωρητική κατάρτιση και πρακτική άσκηση της μεθοδολογίας. Από το σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση

συμμετοχής, θα επιλεγθούν συνολικά 60 συμμετέχοντες βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων. Κατόπιν, σε όσους επιλεγθούν, θα σταλεί πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα.

Για την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος επιτάχυνσης, απαιτείται η ολοκληρωμένη συμμετοχή σε κάθε θεματική ενότητα.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης πραγματοποιείται με φυσική παρουσία των συμμετεχόντων, για όσους διαμένουν εντός Θεσσαλονίκης, στο χώρο της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας, ενώ κατά περίπτωση, για την εξασφάλιση της προστασίας των ωφελούμενων, δίνεται η δυνατότητα συμμετοχής με τη χρήση ψηφιακών μέσων. Επιπλέον δίνεται η δυνατότητα διαδικτυακής παρακολούθησης των εισηγήσεων και σε όσους διαμένουν εκτός Θεσσαλονίκης. **Η παρακολούθηση είναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ είτε δια ζώσης είτε διαδικτυακά με δυνατότητα 2 απουσιών για κάθε συμμετέχοντα. Τα μαθήματα θα πραγματοποιούνται καθημερινά, πλην σαββατοκύριακου, απογευματινές ώρες 18:00 – 21:30.**

Ο πρώτος και ο δεύτερος κύκλος επιτάχυνσης έχουν ολοκληρωθεί! **Κάντε την αίτησή σας τώρα προκειμένου να συμμετάσχετε στον τρίτο και τελευταίο κύκλο επιτάχυνσης ο οποίος προγραμματίζεται να ξεκινήσει στις 23/11/2022.**

Περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα του τρίτου κύκλου επιτάχυνσης θα βρείτε [εδώ](#)

Για επιπλέον πληροφορίες επικοινωνήστε στα παρακάτω τηλέφωνα κατά τις ώρες 12:00-14:00.

Παπαδοπούλου Ανθή	Καταϊφτσή Κατερίνα
T. 2310814400	T. 2310814400
apapadopoulou@idimon.gr	kkataiftsi@idimon.gr

Χρήσιμοι σύνδεσμοι

Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας: <https://www.thessinnozone.gr/>

Email: info@thessinnozone.gr

Co-Working website: <https://coworking-grbg.com/>

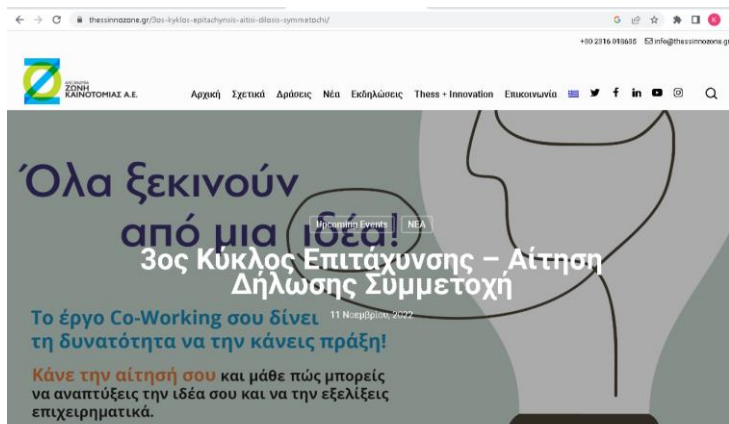
Facebook Pages: <https://www.facebook.com/ThessalonikiInnovationZone/> ,
<https://www.facebook.com/Co-Working-100220932856307>

Instagram: <https://www.instagram.com/thessinnozone/> ,
<https://instagram.com/coworkinginnovation?igshid=YmMyMTA2M2Y=>

Twitter: <https://twitter.com/thessinnozone> , <https://twitter.com/CoworkingInn>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/alexander-innovation-zone/> ,

Youtube: https://www.youtube.com/channel/UCU9dmJ3VD2jyFNWH_Sqj8ag/featured ,
<https://www.youtube.com/channel/UCqo1E3XvTraf5-Kjmin1Q6w>



Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας συνεχίζει δυναμικά τις δράσεις της για την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων επιδιώκοντας με συνέπεια να εμπνεύσει, να στηρίξει και να ενώνει όσους θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα. Στο πλαίσιο του έργου "Promotion entrepreneurship by supporting promising innovative ideas through pre-incubating mechanisms" με ακρωνύμιο "Co-Working" του προγράμματος Interreg V-A Cooperation Programme "Greece - Bulgaria 2014-2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από εθνικούς πόρους των συμμετεχουσών χωρών, η **Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας**, ως επικεφαλής εταίρος, υλοποιεί ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων.

Αν θα ήθελες να μάθεις πως μπορείς να αναπτύξεις μια καινοτόμο ιδέα και να την εξελίξεις επιχειρηματικά, έλα ως **συμμετοχή εδώ** !!

Που στοχεύει το παρόν πρόγραμμα επιτάχυνσης;

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης απευθύνεται σε όσους/όσες θα ήθελαν να αναπτύξουν ή έχουν ήδη κάποια επιχειρηματική ιδέα η οποία βρίσκεται σε αρχικό στάδιο διερεύνησης ή ανάπτυξης. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα υποστήριξης καινοτόμων επιχειρηματικών ομάδων, που βοηθά τους/ τις συμμετέχοντες/ουσες να υλοποιήσουν την ιδέα τους σε σύντομο χρονικό διάστημα και να ανακαλύψουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που θα τους/ τις επιτρέψει να αναπτυχθούν, ως νεοφυείς επιχειρήσεις, σε μεγάλες αγορές διεθνώς. Το πρόγραμμα επιτάχυνσης περιλαμβάνει θεωρητική προσέγγιση θεμάτων επιχειρηματικότητας, εργαστήρια επιχειρηματικής ανακάλυψης, καθώς και συμβουλευτική και καθοδήγηση των συμμετεχόντων, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους ιδεών.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης στο πλαίσιο του έργου Co-Working αφορά στην οργάνωση ενός Bootcamp το οποίο δομείται στις παρακάτω 5 θεματικές ενότητες:

- 1) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- 2) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- 3) Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- 4) Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching
- 5) Μεθοδολογία Εσωτερικής Αξιολόγησης

Στο παραπάνω πλαίσιο, θα υλοποιηθούν 3 όροι εκπαιδευτικοί κύκλοι 20 συμμετεχόντων για κάθε θεματική ενότητα, καθένας από τους οποίους περιλαμβάνει θεωρητική κατάρτιση και πρακτική άσκηση της μεθοδολογίας. Από το σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση συμμετοχής, θα επιλεγθούν συνολικά 60 συμμετέχοντες βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων. Κατόπιν, σε όσους επιλεγθούν, θα σταλεί πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα.

Για την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος επιτάχυνσης απαιτείται η ολοκληρωμένη συμμετοχή σε κάθε θεματική ενότητα.

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης πραγματοποιείται με φυσική παρουσία των συμμετεχόντων για όσες διαμένουν εντός Θεσσαλονίκης, στο χώρο της Αλεξάνδρεια Ζώνης Καινοτομίας, ενώ κατά περίπτωση, για την εξασφάλιση της προσφοράς των υφελόμενων, γίνεται η δυνατότητα συμμετοχής με τη χρήση ψηφιακών μέσων. Επιπλέον γίνεται η δυνατότητα διαδικτυακής παρακολούθησης των εισηγήσεων και σε όσες διαμένουν εκτός Θεσσαλονίκης. Η παρακολούθηση είναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ είτε δια ζώσης είτε διαδικτυακά με δυνατότητα 2 απουσιών για κάθε συμμετέχοντα. Τα μαθήματα θα πραγματοποιούνται καθημερινά, πλην σαββατοκύριακου, απογευματινές ώρες 18:00 - 21:30.

Ο πρώτος και ο δεύτερος κύκλος επιτάχυνσης έχουν ολοκληρωθεί!! **Κάντε την αίτησή σας τώρα προκειμένου να συμμετάσχετε στον τρίτο και τελευταίο κύκλο επιτάχυνσης ο οποίος προγραμματίζεται να ξεκινήσει στις 23/11/2022.**

Περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα του τρίτου κύκλου επιτάχυνσης θα βρείτε **εδώ**

Facebook Pages: <https://www.facebook.com/Thealexandriainnovationzone/>, <https://www.facebook.com/Co-Working-100220932856307>

Instagram: <https://www.instagram.com/thesszone/>, <https://www.instagram.com/coworkinginnovation/>

Twitter: <https://twitter.com/thesszone>, <https://twitter.com/CoworkingIn>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/alexander-innovation-zone/>

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UC9dmJ3VDZyFNWLSqJag/featured>, <https://www.youtube.com/channel/UCQp1E3XVTrf5-Kjmin1Q6w>





4. Φόρμα Συμμετοχής

Co-Working: Αίτηση Δήλωσης Συμμετοχής στο Πρόγραμμα Επιτάχυνσης

***Required**

1. Συμφωνώ να λαμβάνω ενημερώσεις και newsletter από την Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας *

Mark only one oval.

☐ Ναι

☐ Όχι

2. Θα θέλατε να μάθετε πως αναπτύσσεται μια καινοτόμα ιδέα και πως εξελίσσεται επιχειρηματικά; *

Mark only one oval.

☐ Ναι

☐ Όχι

Στοιχεία Συμμετέχοντα

3. Επώνυμο *

4. Όνομα *

5. Email *

6. Τηλέφωνο *

7. Έχετε μία υπάρχουσα επιχειρηματική ιδέα που θα θέλετε να την εξελίξετε; *

Mark only one oval.

☐ Ναι

☐ Όχι

8. Εάν ναι, περιγράψτε την ιδέα σε μία πρόταση με βάση τον παρακάτω σκελέτο: "
Αναπτύσσουμε __(Η λύση που αναπτύσσεται)_ για να βοηθήσει __(Οι χρήστες της
λύσης)_ να __(Το πρόβλημα που λύνουν)_ με __(Η καινοτομία που εισάγεται)".

9. Γιατί η συγκεκριμένη ιδέα; Τι σας ενθουσιάζει;

10. Έχετε συμμετάσχει σε παρόμοιο πρόγραμμα στο παρελθόν; *

Mark only one oval.

☐ Ναι

☐ Όχι

This content is neither created nor endorsed by Google.

Google Forms

5. Φωτογραφικό Υλικό

You are viewing Alexander Innovation Zone's screen View Options

Ειδήμων Σύμβουλοι... Alexander Innovation Zo... Maria Botsoglou Jo Bal Maria Kosmidou

Παρουσίαση του PowerPoint - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)

Home Tools Παρουσίαση του P... 25 PITCHING ESSE... 6 / 25 85% Sign In

Η λύση: Ποιο είναι το προϊόν/υπηρεσία σας

Περιγράψτε το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Περιγράψτε πώς οι πελάτες χρησιμοποιούν το προϊόν σας και πώς αντιμετωπίζει τα προβλήματα που περιγράψατε στην προηγούμενη διαφάνεια.

Θα μπειτε στον πειρασμό να μετακινήσετε αυτήν την διαφάνεια πιο κοντά στην αρχή του pitch σας, αλλά προσπαθήστε να αντισταθείτε στον πειρασμό. Η καλύτερη αφήγηση είναι όταν παρουσιάζετε το πρόβλημα και περιγράφετε πόσο κακό είναι για πολλούς ανθρώπους. Τώρα το προϊόν ή η υπηρεσία σας έρχεται ως διάσωση για να βοηθήσει στην επίλυση αυτού του προβλήματος.

Οι περισσότεροι επιχειρηματίες είναι πολύ επικεντρωμένοι στο προϊόν τους όταν αντίθετα πρέπει να επικεντρωθούν στους πελάτες τους και στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν.

Προσπαθήστε να κρατήσετε το pitch σας σε αυτήν τη μορφή και θα έχετε καλύτερο αποτέλεσμα. Εάν είναι δυνατόν χρησιμοποιήστε εικόνες και ιστορίες όταν περιγράφετε τη λύση σας. Η παράθεση εικόνων και ιστοριών είναι σχεδόν πάντα καλύτερη από την στεγνή αφήγηση.

Μην είστε λεπτομερείς με τις τεχνικές προδιαγραφές. Θα χάσετε χρόνο και θα κουράσετε το κοινό σας.

Export PDF Adobe Export PDF Convert PDF files to Word or Excel Online Select PDF File 1.Παρουσι...ads W.pdf Convert to Microsoft Word (.docx) Document Language: English (U.S.) Change Convert Frit PDF Convert, edit and e-sign PDF forms & agreements

Unmute Start Video Security Participants Chat Share Screen Record Breakout Rooms Reactions Apps Whiteboards End

ENG 6:53 μμ 28/9/2022

Zoom Meeting

Ειδήμων Σύμβουλοι... Alexander Innovation Zo... Maria Botsoglou Ελευθερία Alexandros Zek... Alexandros Zekakos

ΑCEin_howtopitch.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)

Home Tools 10-slide_pitch_deck... PowerPoint Present... ACEin_howtopitch... 1 / 13 79.7% Sign In

ACEIN PRESENTS

HOW TO PITCH

THERE'S NO EXCUSE NOT TO WORK ON WHAT MAKES YOU HAPPY.

ACEin

Export PDF Adobe Export PDF Convert PDF files to Word or Excel Online Select PDF File ACEin_howtopitch.pdf Convert to Microsoft Word (.docx) Document Language: English (U.S.) Change Convert Frit PDF Convert, edit and e-sign PDF forms & agreements Free 7-Day Trial

Participants (5)

- Ειδήμων - Σύμβουλοι... (Host, me)
- Alexander Innovation Zone
- Ελευθερία
- Alexandros Zekakos
- Maria Botsoglou

Invite Mute All

Πληκτρολογήστε εδώ για 29°C 6:14 μμ 30/9/2022

Zoom Meeting

You are viewing Iynatiadis's screen

View Options

Ειρήμων - Σύμβουλοι Ανάπτ...

Iynatiadis

Marirena Grigora

Nikos Gerarchakis

Rogoti Konstantina

Recording

Τι θα πρέπει να περιλαμβάνει το pitch deck σας

- Η ομάδα έργου
- Το πρόβλημα
- Η λύση
- Η αγορά και η στρατηγική διείσδυσης
- Η πρόταση αξίας
- Οι ενέργειες που έχουν γίνει ως τώρα και το προβλεπόμενο χρονοδιάγραμμα
- Το μοντέλο εσόδων
- Οι οικονομικές προβλέψεις
- Τα κεφάλαια που ζητάτε και η χρήση τους
- μέσος όρος 3 λεπτά και 44 δευτερόλεπτα ανά pitch deck.
- Οικονομικές προβλέψεις, ομάδα έργου και την αγορά.

Participants (6)

- Ειρήμων - Σύμβουλοι Ανάπτ... (Me)
- Ειρήμων - Σύμβουλοι ... (Host)
- Iynatiadis
- MG Marirena Grigora
- NG Nikos Gerarchakis
- RK Rogoti Konstantina

Unmute Start Video Participants Chat Share Screen Record Reactions Apps Whiteboards Leave

Πληκτρολογήστε εδώ για

14°C 6:37 μμ 14/11/2022

Zoom Meeting

Ειρήμων - Σύμβουλοι Ανάπτ...

Rogoti Konstantina

Ειρήμων - Σύμβουλοι...

Marirena Grigora

Nikos Gerarchakis

Recording

Participants (6)

- Ειρήμων - Σύμβουλοι Ανάπτ... (Me)
- Ειρήμων - Σύμβουλοι ... (Host)
- RK Rogoti Konstantina
- I Iynatiadis
- MG Marirena Grigora
- NG Nikos Gerarchakis

Unmute Start Video Participants Chat Share Screen Record Reactions Apps Whiteboards Leave

Πληκτρολογήστε εδώ για


15°C 6:18 μμ 14/11/2022



Zoom Meeting

Ειρήμνη Συμβουλευτική
ΑΙΘΟΥΣΙΑ
Σ. Ιγνατιάδης
Rogoti Konstantina
Ευθύμιος Παπαδόπουλος

Recording...



Participants (5)

- Ειρήμνη - Σύ... (Co-host, me)
- Σ. Ιγνατιάδης (Host)
- ΑΙΘΟΥΣΙΑ
- Rogoti Konstantina
- Ευθύμιος Παπαδόπουλος

Invite Mute All

Chat

6:33 μμ 16/11/2022

Zoom Meeting

Ειρήμνη Συμβουλευτική
ΑΙΘΟΥΣΙΑ
Σ. Ιγνατιάδης
Rogoti Konstantina
Ευθύμιος Παπαδόπουλος

Recording...


Pitch Deck megara - PowerPoint

Αρχική Κανονική Έκδοση Τελεία Μειωμένες Έκδοση Προβολή παρουσίασης Εγγραφή Αναδιάρθρωση Προβολή Βοήθεια Πάτηστε μια ή πολλές φορές για να κινήσετε

Εκκένωση Νέα Διαγράμματα Ενότητες Διαφάνειες Προγράμματα

Διαφάνεια 1 από 14

ΠITCH DECK
Maria-Eirini Grigora



Participants (7)

- Ειρήμνη - Σύ... (Co-host, me)
- Σ. Ιγνατιάδης (Host)
- ΑΙΘΟΥΣΙΑ
- Rogoti Konstantina
- Sofia
- Sotiris_Galaxy Note10+
- Ευθύμιος Παπαδόπουλος

Invite Mute All


Chat


7:34 μμ 16/11/2022



Zoom Meeting


Participants (9)


Find a participant



Ειρήνη Χιονά (Co-host, me)  


Ειρήνη Χιονά (Host)  

Andreas Chrysopoulos  



CG Christiana G. Meraki people GR...  

EP Evangelia Paplomata  

MG marsida gozina  

P Panagiotis  

E Ειρήνη Χιονά  

I ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΑΧΑΡΑΚΗΣ  



Unmute Start Video Security Participants Chat Share Screen Reactions Apps Whiteboards More Leave



6:19 μμ 13/12/2022



Zoom Meeting



Participants (11)



Find a participant



Ειρήνη Χιονά (Co-host, me)  



Ειρήνη Χιονά (Host)  



Christiana G. Meraki people GR...  



Andreas Chrysopoulos  



EP Evangelia Paplomata  



MG marsida gozina  

P Panagiotis  

SD Stamatia Diamantopoulou  

TK Thanassis Kyriakou  

E Ειρήνη Χιονά  

I ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΑΧΑΡΑΚΗΣ  

Unmute Start Video Security Participants Chat Share Screen Reactions Apps Whiteboards More Leave

6:37 μμ 13/12/2022

15-MINUTE PRESENTATION

- Components
 - Introduction, management team & vision (2-3 slides)
 - Market need and current solutions (1-2)
 - Technology, product/service (2-3)
 - Competitive landscape (1)
 - Market (1)
 - Sales and marketing strategy (2)
 - Partnership strategy (1)
 - Financials and liquidity strategy (1-2)
 - Summary (1)



6. Παρουσιολόγια

7. Ερωτηματολόγιο

Co-Working: Πρόγραμμα Επιτάχυνσης - Θεματική "Τεχνικές και Προσεγγίσεις Pitching"

Ερωτηματολόγιο αξιολόγησης

Σημαντικό!

Οι παρεχόμενες πληροφορίες του ερωτηματολογίου είναι απολύτως εμπιστευτικές και θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά για ερευνητικούς σκοπούς

1. Αξιολόγηση Προγράμματος Εκπαίδευσης

1. Σε ποιο βαθμό το πρόγραμμα της εκπαιδευτικής θεματικής ανταποκρίθηκε στις προσδοκίες σας (1<5).

Mark only one oval.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Περιεχόμενο του προγράμματος

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλό
- ☐ καλό
- ☐ ικανοποιητικό
- ☐ επαρκές
- ☐ ανεπαρκές

3. Οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών (αίθουσα, catering, οπτικοακουστικός εξοπλισμός κτλ)

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

4. Οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την πληρότητα των εκπαιδευτικών μέσων και εργαλείων

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

5. Οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την συνέπεια τήρησης του εκπαιδευτικού προγράμματος

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

6. Καταλληλότητα προγράμματος / βαθμός χρησιμότητας της εκπαίδευσης

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

7. Τρόπος υλοποίησης προγράμματος (ασκήσεις, εργαλεία, παρουσιάσεις)

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλός
- ☐ καλός
- ☐ ικανοποιητικός
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

2. Αξιολόγηση εισηγητή/εισηγητών

8. Γνώση αντικειμένου

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

9. Συνάφεια περιεχομένου εισηγήσεων με το αντικείμενο της εκπαίδευσης

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

10. Διατήρηση του ενδιαφέροντος

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

11. Βαθμός νέων γνώσεων που περιλαμβάνει η εκπαίδευση

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

12. Μεταδοτικότητα γνώσεων-κατανόηση εισηγήσεων

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

13. Διευκόλυνση ενεργητικής συμμετοχής εκπαιδευόμενων στην εκπαιδευτική διαδικασία

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

14. Αποτελεσματικότητα εκπαιδευτικών μεθόδων και τεχνικών

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

15. Ποιότητα διδακτικού εκπαιδευτικού υλικού

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

16. Συνέπειαλήρησης ωρολογίου προγράμματος

Mark only one oval.

- ☐ πολύ καλή
- ☐ καλή
- ☐ ικανοποιητική
- ☐ επαρκής
- ☐ ανεπαρκής

3. Αξιολόγηση της συνολικής εμπειρίας

17. Θα προτείνατε τη συγκεκριμένη εκπαιδευτική θεματική σε άλλους;

Mark only one oval.

- ☐ Ναι
- ☐ Όχι

18. Για ποιόν λόγο θα/δεν θα την προτείνατε;

This content is neither created nor endorsed by Google.

Google Forms

8. Βεβαιώσεις Συμμετοχής

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Βεβαιώνεται ότι

στο πλαίσιο του έργου **"Promotion Entrepreneurship by Supporting Promising Innovative Ideas**

Through Pre-incubating Mechanisms" με ακρωνύμιο **"Co-Working"** συμμετείχε στο πρόγραμμα επιτάχυνσης

που υλοποίησε η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Α.Ε. και παρακολούθησε επιτυχώς τις ενότητες:

- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- Υλοποίηση Τεχνικών Pitching
- Ανάπτυξη Μεθόδων Εσωτερικής Αξιολόγησης

Σεπτέμβριος - Οκτώβριος 2022

Εταίροι Έργου

Ο Πρόεδρος της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας Α.Ε.

Δρ. Κυριάκος Λουφάκης



ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑ
ΖΩΝΗ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ Α.Ε.



ΕΙΔΙΚΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΚΟΝΔΥΛΙΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



NATIONAL COMPANY
INDUSTRIAL ZONES
Bulgaria

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Βεβαιώνεται ότι

στο πλαίσιο του έργου **"Promotion Entrepreneurship by Supporting Promising Innovative Ideas**

Through Pre-incubating Mechanisms" με ακρωνύμιο **"Co-Working"** συμμετείχε στο πρόγραμμα επιτάχυνσης

που υλοποίησε η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Α.Ε. και παρακολούθησε επιτυχώς τις ενότητες:

- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- Υλοποίηση Τεχνικών Pitching
- Ανάπτυξη Μεθόδων Εσωτερικής Αξιολόγησης

Οκτώβριος – Νοέμβριος 2022

Εταίροι Έργου

Ο Πρόεδρος της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας Α.Ε.



ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑ
ΖΩΝΗ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ Α.Ε.



ΕΙΔΙΚΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΚΟΝΔΥΛΙΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



NATIONAL COMPANY
INDUSTRIAL ZONES
Bulgaria

Δρ. Κυριάκος Λουφάκης

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Βεβαιώνεται ότι

στο πλαίσιο του έργου **“Promotion Entrepreneurship by Supporting Promising Innovative Ideas**

Through Pre-incubating Mechanisms” με ακρωνύμιο **“Co-Working”** συμμετείχε στο πρόγραμμα επιτάχυνσης

που υλοποίησε η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Α.Ε. και παρακολούθησε επιτυχώς τις ενότητες:

- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Lean Startup
- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Business Model Canvas
- Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation
- Υλοποίηση Τεχνικών Pitching
- Ανάπτυξη Μεθόδων Εσωτερικής Αξιολόγησης

Νοέμβριος – Δεκέμβριος 2022

Εταίροι Έργου

Ο Πρόεδρος της Αλεξάνδρειας Ζώνης Καινοτομίας Α.Ε.

Δρ. Κυριάκος Λουφάκης



ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑ
ΖΩΝΗ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ Α.Ε.



ΕΙΔΙΚΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΚΟΝΔΥΛΙΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



NATIONAL COMPANY
INDUSTRIAL ZONES
Bulgaria