

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

European Regional Development Fund



D4.2.3

< Bootcamp & Assumption Validation >

Project Beneficiary 2

**EIDIKOS LOGARIASMOS KONDYLION EREVNAS ARISTOTELIOU
PANEPISTIMIOU THESSALONIKIS**



By

IDIMON CONSULTANTS

“The contents of this publication are sole responsibility of Eidikos Logarismos Kondylion Erevnas Aristoteliou Panepistimiou Thessalonikis 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.



Last edited: March 2023

Copyright © 2023, Aristotle University of Thessaloniki. 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 Aristotle University of Thessaloniki.

All copyright shall remain the sole and exclusive property of the Aristotle University of Thessaloniki. However, no responsibility is assumed by the Aristotle University of Thessaloniki 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 4.2.3 is implemented within the framework of the "Co-Working" project of the Interreg V-A cross-border program "Greece-Bulgaria 2014-2020", by Eidikos Logariasmos Kondylion Erevnas Aristoteliou Panepistimiou Thessalonikis, 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 Assumption Validation Methodology". The Bootcamp was structured in 2 cycles, in the form of experiential workshops, in each of which young entrepreneurs who wished to further develop their business idea participated.

The Assumptions Validation process is a critical part of effectively managing risks as part of a risk assessment for a business initiative, objective, or strategy. Assumptions are identified, classified by category (e.g., people, process, technology), and validated by the group. Each assumption is then assessed based on its impact and confidence level, then an action plan is developed in order to validate the high priority assumptions (i.e., high impact and low confidence).

The first acceleration cycle for the development of the Assumption Validation methodology began to be implemented on January 09, 2023 and the second on February 17, 2023, via internet.

ΕΚΘΕΣΗ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΑΡΑΔΟΤΕΟΥ 4.2.3

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 του Ειδικού Λογαριασμού Κονδυλίων Έρευνας του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης στα πλαίσια της από 9/12/2022 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 4.2.3

A. Περιγραφή παραδοτέου 4.2.3

Στο πλαίσιο του παραδοτέου 4.2.3 προβλέπονταν η διοργάνωση ενός Bootcamp στη Θεσσαλονίκη με θέμα την ανάπτυξη της μεθοδολογίας Assumption Validation, 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 Assumption Validation διαρθρώθηκε σε 2 κύκλους εκπαίδευσης με τη μορφή βιωματικών εργαστηρίων και τη συμμετοχή κατά το μέγιστο είκοσι (20) δυνητικών επιχειρηματιών σε κάθε κύκλο.

B. Συγκρότηση επιστημονικής ομάδας

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

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

Βερβερίδης Κωνσταντίνος: Διδάκτωρ Περιβαλλοντολόγος

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

Ναούμ Μυλωνάς: Επίκουρος Καθηγητής του Τμήματος Τουρισμού του Ιόνιου Πανεπιστημίου

Τοπάλογλου Λευτέρης: Αναπληρωτής Καθηγητής στο Τμήμα Περιφερειακής Ανάπτυξης και Διασυννοριακών Σπουδών, στο Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας

Γ. Προσδιορισμός θεματικού αντικειμένου

Θεματικό αντικείμενο του Παραδοτέου 4.2.3 αποτελεί η Ανάπτυξη Μεθόδων Επικύρωσης Υποθέσεων (Assumption Validation).

Σκοπιμότητα μεθοδολογίας Assumption Validation

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο βρίσκεται στο επίκεντρο κάθε επιχείρησης. Αλλά αντί να καταγράφεται απλώς ένα επιχειρηματικό σας σχέδιο, το επιχειρηματικό μοντέλο εκκίνησης θα απαιτήσει την κατάλληλη επικύρωση πριν την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Εάν δεν υπάρξει επικύρωση ο επενδυτής απλά δεν θα επενδύσει. Η επικύρωση ενός επιχειρηματικού μοντέλου γίνεται κυρίως μέσω τριών βασικών παραδοχών:

- ⇒ Παράδοση
- ⇒ Δημιουργία
- ⇒ Αποτύπωση αξίας



Οι επιχειρήσεις βασίζονται σε ιδέες και υποθέσεις. Αλλά η διαφορά μεταξύ μιας καλής και μιας κακής επιχείρησης έγκειται στην ικανότητα επικύρωσης αυτών των υποθέσεων. Επικυρώνοντας τις βασικές υποθέσεις, υπάρχει εξοικονόμηση χρόνου και χρήματος.

Η διασφάλιση του επιχειρηματικού μοντέλου μιας επιχείρησης startup μπορεί να αντέξει τις καταιγίδες, να είναι ελκυστικό και να δημιουργήσει κέρδος.

Το μοντέλο αυτό είναι χρήσιμο για τη σύνταξη της υπόθεσης σχετικά με το πώς μπορεί να παραδοθεί και να δημιουργήσει αξία.

Κάθε βήμα της επικύρωσης ενός επιχειρηματικού σας μοντέλου εξετάζει διαφορετικά τμήματα του επιχειρηματικού μοντέλου των εννέα βημάτων που θα έχουν προηγηθεί.

Τα βήματα για την επικύρωση του επιχειρηματικού μοντέλου εκκίνησης

Βήμα #1: Πώς θα υπάρξει αξία κατά την εκκίνηση;

Το πρώτο μέρος της επικύρωσης αφορά στην κατανόηση του τρόπου με τον οποίο η εκκίνηση πρόκειται να προσφέρει αξία στους πελάτες της. Ουσιαστικά πρέπει να επικυρωθούν τρεις βασικές ιδέες:

- ⇒ Ποια είναι η πρόταση αξίας;
- ⇒ Πώς θα δημιουργηθούν και θα καλλιεργηθούν σχέσεις με τους πελάτες;
- ⇒ Πώς θα μπορούν οι πελάτες να έχουν πρόσβαση κατά την εκκίνηση;

Η πρόταση αξίας δεν πρέπει να είναι ένα μοναδικό όφελος για τον πελάτη, αλλά μια βασική αξία που επιδιώκεται να προσφερθεί. Οι προτάσεις καλής αξίας αφορούν την απόδοση, την προσαρμογή, το σχεδιασμό, την τιμή, τις μειώσεις κόστους, τη μείωση του κινδύνου και την προσβασιμότητα.

Όσον αφορά τις σχέσεις με τους πελάτες, η εστίαση πρέπει να είναι στην επίλυση του τρόπου με τον οποίο θα αποκτηθούν, θα διατηρηθούν οι πελάτες. Πολλές επιχειρήσεις κάνουν το λάθος να εστιάζουν μόνο στην απόκτηση νέων πελατών και ξεχνούν τη σημασία της διατήρησης της αφοσίωσης των πελατών μετά την πρώτη αγορά.

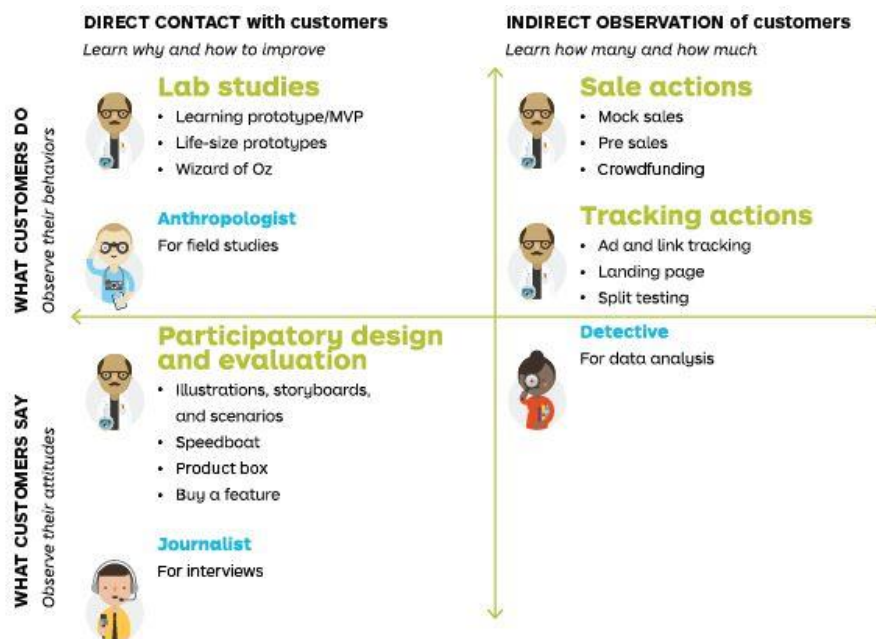
Η τρίτη βασική υπόθεση για την επικύρωση των συναλλαγών αφορά στα κανάλια πελατών. Τα κανάλια καθορίζουν τον τρόπο με τον οποίο ο πελάτης θα έχει πρόσβαση στην προτεινόμενη λύση. Συνήθως υπάρχουν δύο επιλογές για τις επιχειρήσεις. Το άμεσο ή το έμμεσο κανάλι.

Πώς μπορούν να επικυρωθούν αυτές οι βασικές ιδέες;

Υπάρχουν τρεις έξυπνοι τρόποι που θα εφαρμοστούν για να επικυρωθούν οι υποθέσεις και να υπάρξει απευθείας επικοινωνία με τους πελάτες:

1. Διεξαγωγή έρευνας αγοράς.
2. Επικοινωνία με πελάτες σχετικά με τα pain points και επίδειξη του πώς λειτουργεί η προτεινόμενη λύση σας μέσω της δημιουργίας ενός ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος.
3. Λήψη σχολίων και χρήση τους ως επικύρωση μέσω ερωτημάτων, συνεντεύξεων και ερευνών

Οι πελάτες μπορεί επίσης να αντιδράσουν και να μιλήσουν για το προϊόν διαφορετικά όταν γίνονται απευθείας τις ερωτήσεις. Το κλειδί είναι να χρησιμοποιούνται μέθοδοι έμμεσης και άμεσης παρατήρησης για να επικυρωθεί το επιχειρηματικό μοντέλο με τους πελάτες.



Βήμα #2: Πώς θα δημιουργήσει αξία η εκκίνηση;

Στο δεύτερο βήμα θα πρέπει να επικυρωθεί η ικανότητα δημιουργίας πραγματικής αξίας. Η προσοχή εδώ στρέφεται σε τρία βασικά ζητήματα: πόρων, δραστηριοτήτων και εταιρικής σχέσης. Στο πλαίσιο αυτό θα πρέπει να απαντηθούν οι τρεις ερωτήσεις:

1. Ποιοι είναι οι συνεργάτες με τους οποίους θα χρειαστεί να συνεργαστεί η startup για να λειτουργήσει;
2. Ποια είναι τα πράγματα που πρέπει να γίνουν για να δημιουργηθεί αξία, κανάλια διανομής, σχέσεις πελατών και έσοδα;
3. Ποιοι είναι οι συγκεκριμένοι πόροι που χρειάζονται για να δημιουργηθεί αξία;

Όσον αφορά τη συνεργασία, οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν πολλές διαθέσιμες επιλογές, από την έναρξη μιας στρατηγικής συμμαχίας με έναν μη ανταγωνιστή έως την έναρξη μιας κοινής επιχείρησης. Το θέμα αφορά επίσης τη σχέση αγοραστή-προμηθευτή. Όσον αφορά τις δραστηριότητες, η startup πρέπει να επικυρώσει τις αλυσίδες εφοδιασμού, να εκπαιδεύσει και να προσλάβει ανθρώπινο κεφάλαιο και να διαχειριστεί τις κοινότητες πελατών. Πολλά από αυτά τα βήματα ασχολούνται επίσης με τον ανταγωνισμό και την κατανόηση των πόρων που απαιτούνται για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της startup.

Προκειμένου να επικυρωθούν τα παραπάνω σημεία, η εκκίνηση έχει δύο εξαιρετικές επιλογές:

Πρώτον, μπορεί να λανσάρει ένα ελάχιστο βιώσιμο προϊόν (MVP). Το MVP θα επιτρέψει την επικύρωση και των τριών εννοιών – θα περιγράφει τους πόρους που χρειάζονται για την προτεινόμενη λύση, θα δείξει ποια στρατηγική συνεργασία βοηθά ή εμποδίζει τη διαδικασία και θα διευκολύνει την κατανόηση για το ποιες δραστηριότητες μπορούν να βελτιώσουν την ικανότητα της startup να δημιουργεί αξία.

Σε αυτό το στάδιο, θα μπορούσε επίσης να ξεκινήσει η επικύρωση των βασικών σημείων μέσω μιας περιορισμένης κυκλοφορίας του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Η περιορισμένη κυκλοφορία θα θέσει σε δοκιμασία την βασική υπόθεση χωρίς να θέτει σε κίνδυνο τα οικονομικά της εκκίνησης.

Βήμα #3: Πώς θα αποτυπωθεί η αξία που δημιουργήθηκε από την εκκίνηση;

Το τελευταίο βήμα για την επικύρωση του επιχειρηματικού μοντέλου αφορά στην ικανότητα να αποτυπωθεί η αξία που δημιουργήθηκε στα προηγούμενα βήματα. Ουσιαστικά θα πρέπει να κατανοηθεί εάν η εκκίνηση έχει επιλέξει τη σωστή προσέγγιση για την επίτευξη κέρδους μειώνοντας το πάγιο κόστος και μεγιστοποιώντας το μικτό περιθώριο κέρδους.

Υπάρχουν δύο βασικά ζητήματα που πρέπει να επικυρωθούν σε αυτό το σημείο:

- ⇒ Πώς μοιάζει η δομή κόστους της εκκίνησης;
- ⇒ Ποιοι είναι οι διαφορετικοί τρόποι με τους οποίους μπορούν να δημιουργηθούν έσοδα;

Η επικύρωση της ικανότητας της εκκίνησης να αποσπάσει αξία θα είναι ευκολότερη εάν έχουν ήδη ακολουθηθεί τα δύο παραπάνω βήματα. Με τη δημιουργία ενός MVP, υπάρχει μια ιδέα για τη δομή του κόστους για την παράδοση της λύσης στους ανθρώπους. Έχει επίσης δοθεί προσοχή στα κανάλια εξυπηρέτησης πελατών, προσδιορίζοντας τις διαδρομές μάρκετινγκ που πρέπει να ακολουθηθούν για να απόκτηση πελατών.

Επιπλέον, μέσα από την επικοινωνία με τους πελάτες, υπάρχει η δυνατότητα καλύτερης γνώσης για τις απόψεις τους σχετικά με τις τιμές. Θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν περαιτέρω έρευνες και τιμολόγηση ανταγωνισμού για να προσδιοριστεί ποιο είδος μοντέλου εσόδων λειτουργεί καλύτερα για την επιχείρηση. Δεν αρκεί απλώς η επικύρωση της αγοράς. Πρέπει επίσης να διασφαλιστεί ότι η αγορά είναι διατεθειμένη να πληρώσει για την προτεινόμενη λύση. Εάν κανείς δεν είναι διατεθειμένος να πληρώσει για το προϊόν, αυτό σημαίνει ότι η πρόταση αξίας δεν έχει επιτευχθεί. Επομένως, η δοκιμή σημείων τιμολόγησης είναι σημαντική σε αυτό το σημείο και μπορεί να γίνει εύκολα σε ομάδες εστίασης ή με τη βοήθεια μιας απλής σελίδας προορισμού.

Εδώ χρειάζεται προσοχή στους τρόπους με τους οποίους μπορούν να δημιουργηθούν έσοδα. Είναι σημαντικό να εξετάζονται διαφορετικές επιλογές εσόδων κατά τη διαδικασία επικύρωσης. Μεταξύ αυτών είναι η δοκιμή της προθυμίας των πελατών να εγγραφούν σε μια συγκεκριμένη δομή πληρωμών. Ωστόσο, οι πελάτες μπορεί να προτιμούν μόνο μία από αυτές τις επιλογές. Όταν επικυρωθούν οι μετρήσεις, χρειάζεται εστίαση στις χειρότερες και καλύτερες υποθέσεις. Επομένως, θα πρέπει να υπολογιστεί πρώτα το χειρότερο σενάριο και στη συνέχεια να δημιουργηθούν εκτιμήσεις με βάση το υψηλότερο άκρο των προβλέψεων.

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

- Minimum Viable Product (MVP)
- The main components of the testing process
- Assumptions Mapping
- 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 ενδυνάμωση**: 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.

Δ. 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*

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*

Βλάχου Χαρισία: *Λέκτορας του Τμήματος Οικονομικών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης*

Σίμος Πέτρος: *Οικονομικός Σύμβουλος - Business Coach*

Στο παρόντα θεματική εισηγητής ήταν ο:

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

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

Ε. Κατάρτιση προγράμματος

Στο πλαίσιο προετοιμασίας του παραδοτέου 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 απαρτιζόνταν 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 (D4.2.1) και ακολουθούσαν οι υπόλοιπες με τη σειρά που αναγράφονται παραπάνω.

Οι ώρες υλοποίησης των κύκλων επιτάχυνσης ορίστηκαν να είναι απογευματινές και οι ημερομηνίες υλοποίησης τους ήταν οι εξής:

1^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης: **12/12/2022 - 20/01/2023**

2^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης: **08/02/2023 - 03/03/2023**

Συγκεκριμένα για το Παραδοτέο 4.2.3, οι ημερομηνίες υλοποίησης ήταν οι εξής:

1^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης:

- 09/01/2023
- 10/01/2023
- 11/01/2023

2^{ος} Κύκλος Επιτάχυνσης:

- 17/02/2023
- 20/02/2023
- 21/02/2023

Οι ώρες υλοποίησης ορίστηκαν να είναι απογευματινές 17:00-21:00.

Στο παράρτημα παρατίθεται το πρόγραμμα κάθε εκπαιδευτικού κύκλου στο οποίο εμπεριέχετε το πρόγραμμα υλοποίησης της δράσης 4.2.3- Διοργάνωση Bootcamp & Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation (βλέπε **παράρτημα 1**), όπως σχεδιάστηκε και τελικώς προωθήθηκε στους συμμετέχοντες.

ΣΤ. 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.

Ζ. Διαδικτυακή πλατφόρμα

Οι εκπαιδεύσεις του Πακέτου Εργασίας 4, υλοποιήθηκαν διαδικτυακά, κατόπιν συμφωνίας με την Αναθέτουσα Αρχή. Για κάθε κύκλο δημιουργήθηκε ξεχωριστός σύνδεσμος πρόσβασης, ο οποίος στάλθηκε μέσω email στους συμμετέχοντες μαζί με το πρόγραμμα.

Η. 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**).

Το δελτίο τύπου δημοσιεύθηκε στο Γραφείο Διασύνδεσης του ΑΠΘ, στο facebook του έργου, σε λίστα επαφών της Αναθέτουσας Αρχής και σε τμήματα του Πανεπιστημίου. Κατόπιν της αίτησης συμμετοχής των υποψηφίων, ακολούθησε και τηλεφωνική επικοινωνία ώστε να επιβεβαιωθεί η συμμετοχή τους στο πρόγραμμα επιτάχυνσης. Κατόπιν, τους αποστάλθηκε το πρόγραμμα και οι απαραίτητες ενημερωτικές πληροφορίες.

Θ. Υλοποίηση δράσης

Η υλοποίηση του Παραδοτέου 4.2.3, όπως αναφέρθηκε ξεκίνησε στις **09/01/2023** αναφορικά με τον 1^ο Κύκλο Επιτάχυνσης και στις **17/02/2023** αναφορικά με τον 2^ο Κύκλο Επιτάχυνσης.

Κατά την διαδικασία υλοποίησης των εκπαιδεύσεων έγινε καταγραφή των συμμετεχόντων σε λίστα (βλέπε **παράρτημα 5**) και μέσω ενδεικτικών screenshots (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.

Ι. Αξιολόγηση δράσης

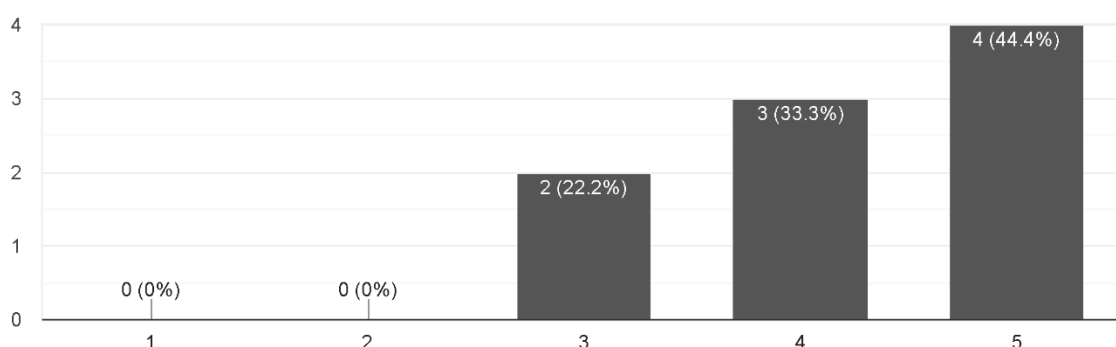
Όπως προαναφέρθηκε, για την αξιολόγηση του Παραδοτέου 4.2.3, συντάχθηκε ένα ερωτηματολόγιο, σε μορφή Google Forms και διανεμήθηκε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στους συμμετέχοντες. Τα ερωτηματολόγια, συμπληρώθηκαν από τους ίδιους και στάλθηκαν πίσω για την αξιολόγηση της συγκεκριμένης δράσης.

Τα αποτελέσματα που συγκεντρώθηκαν αναλύονται παρακάτω:

1. Αξιολόγηση προγράμματος εκπαιδεύσεων

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

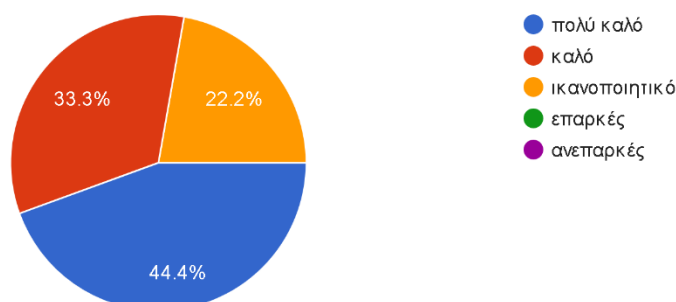
9 responses



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 (44,4%) απάντησαν ότι ανταποκρίθηκε σε πολύ μεγάλο βαθμό, το 33,3% σε μεγάλο βαθμό και το 22,2% σε ικανοποιητικό βαθμό.

Περιεχόμενο του προγράμματος

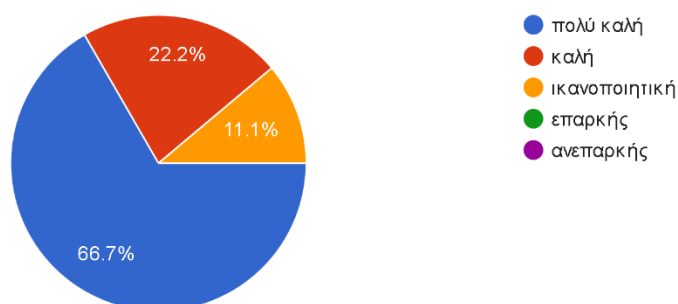
9 responses



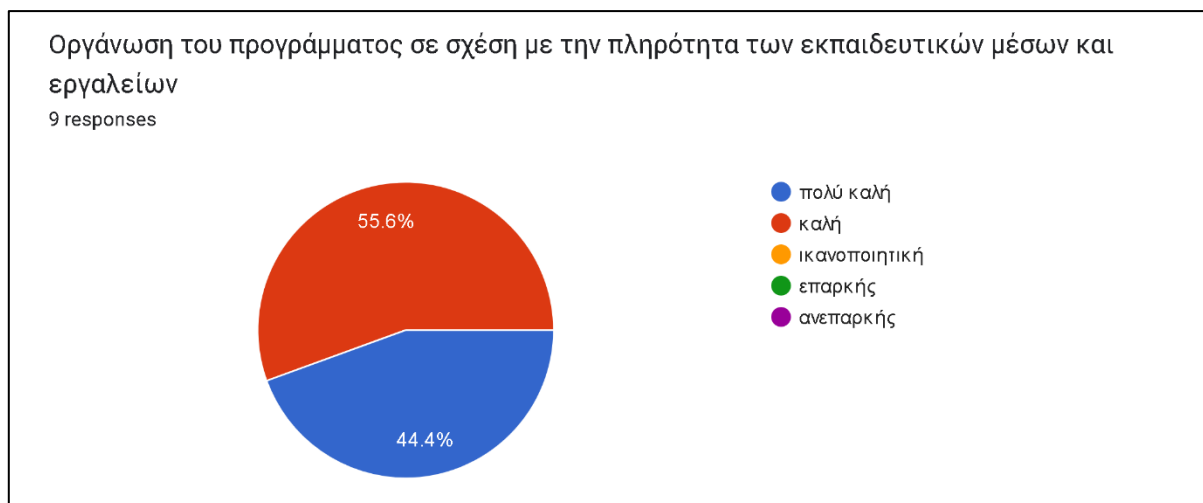
Σχετικά με το περιεχόμενο του προγράμματος το 44,4% έκριναν ότι ήταν πολύ καλό, το 33,3% καλό και το υπόλοιπο 22,2% θεώρησαν ότι ήταν ικανοποιητικό.

Οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών (πλατφόρμα σύνδεσης κτλ)

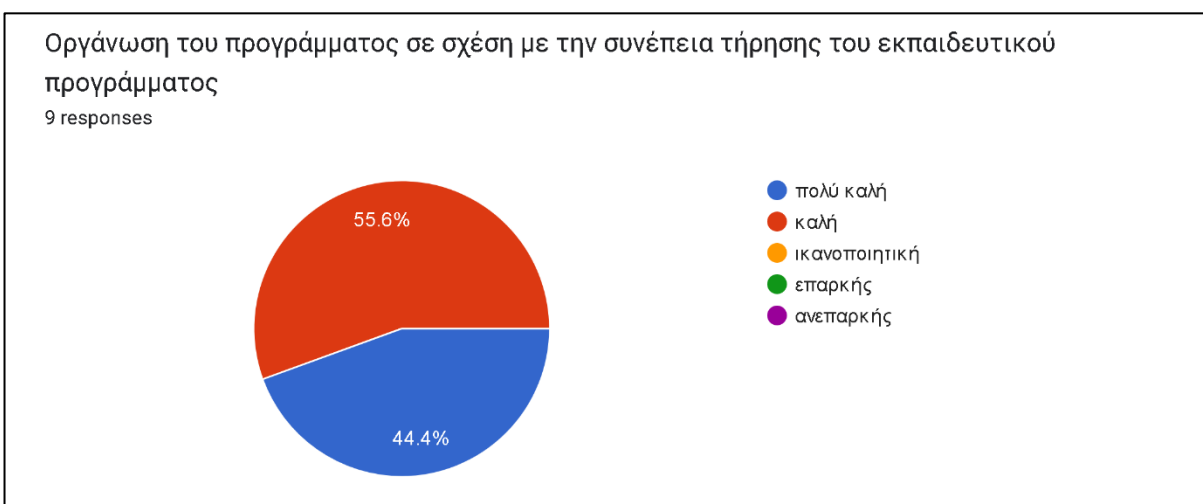
9 responses



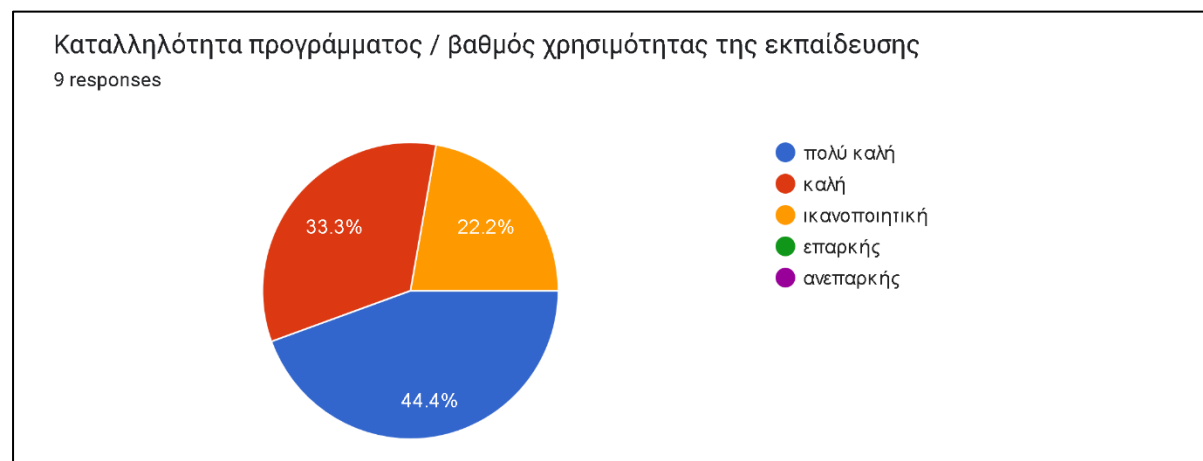
Σε επόμενη ερώτηση αναφορικά με την οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων απάντησε ότι ήταν πολύ καλή (66,7%), το 22,2% καλή και το υπόλοιπο 11,1% έκρινε ότι ήταν ικανοποιητική.



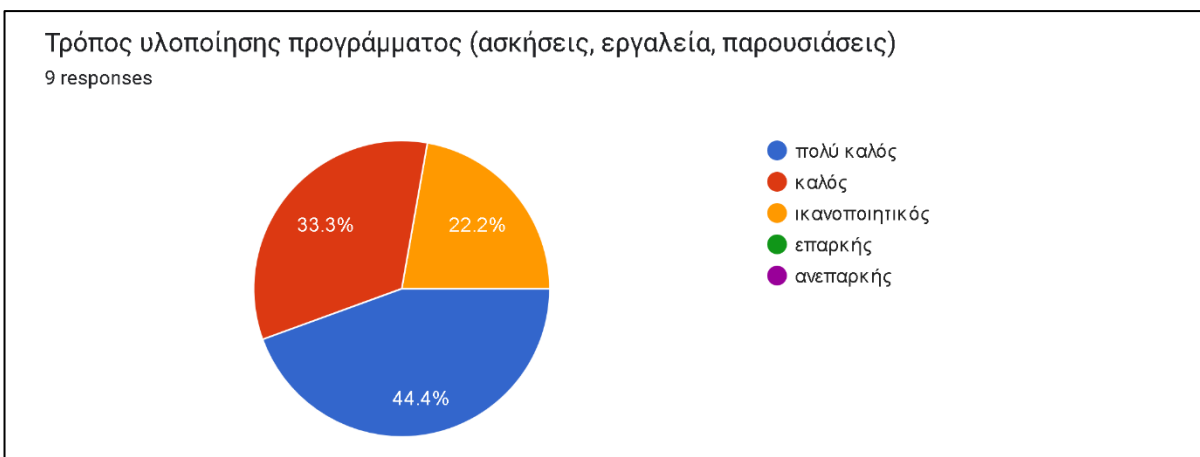
Σε ερώτηση σχετικά με την πληρότητα των εκπαιδευτικών μέσων και εργαλείων, το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων απάντησε ότι ήταν καλή (55,6%) και το υπόλοιπο 44,4% πολύ καλή.



Σε ότι αφορά την οργάνωση του προγράμματος σε σχέση με την συνέπεια τήρησης του εκπαιδευτικού προγράμματος, το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων απάντησε ότι ήταν καλή (55,6%) και το υπόλοιπο 44,4% πολύ καλή.

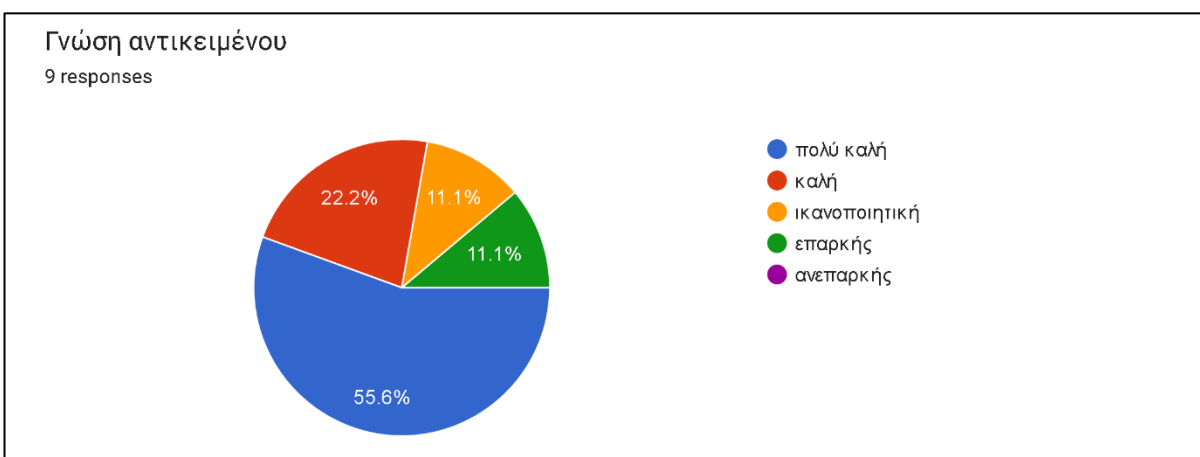


Σχετικά με την καταλληλότητα και το βαθμό χρησιμότητας του εκπαιδευτικού σεμιναρίου, το μεγαλύτερο ποσοστό εκτίμησε ότι ήταν πολύ καλή σε ποσοστό 44,4%, το 33,3% καλή και το 22,2% ικανοποιητική.



Τέλος σε σχέση με τον τρόπο υλοποίησης του προγράμματος, το μεγαλύτερο ποσοστό εκτίμησε ότι ήταν πολύ καλή σε ποσοστό 44,4%, το 33,3% καλή και το 22,2% ικανοποιητική.

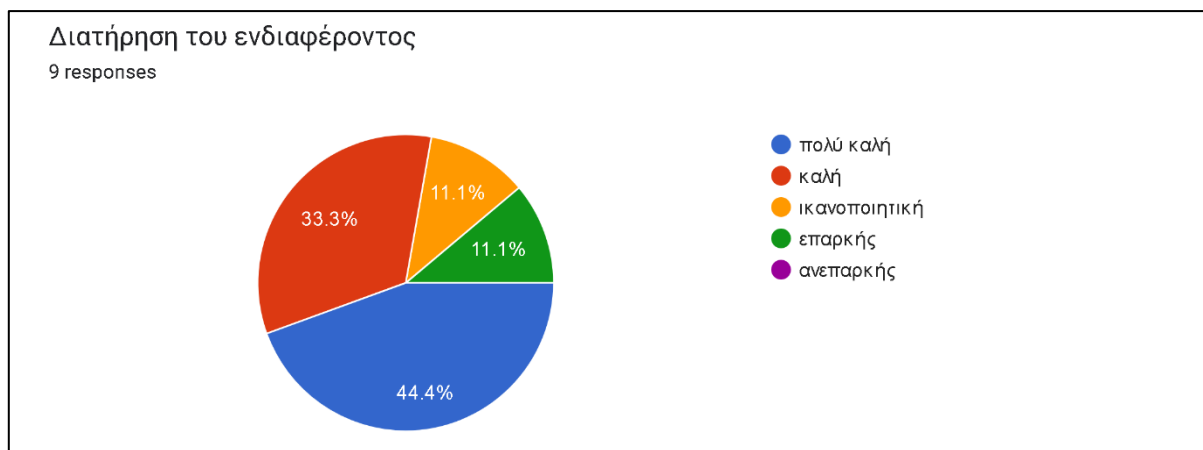
2. Αξιολόγηση των εισηγητών



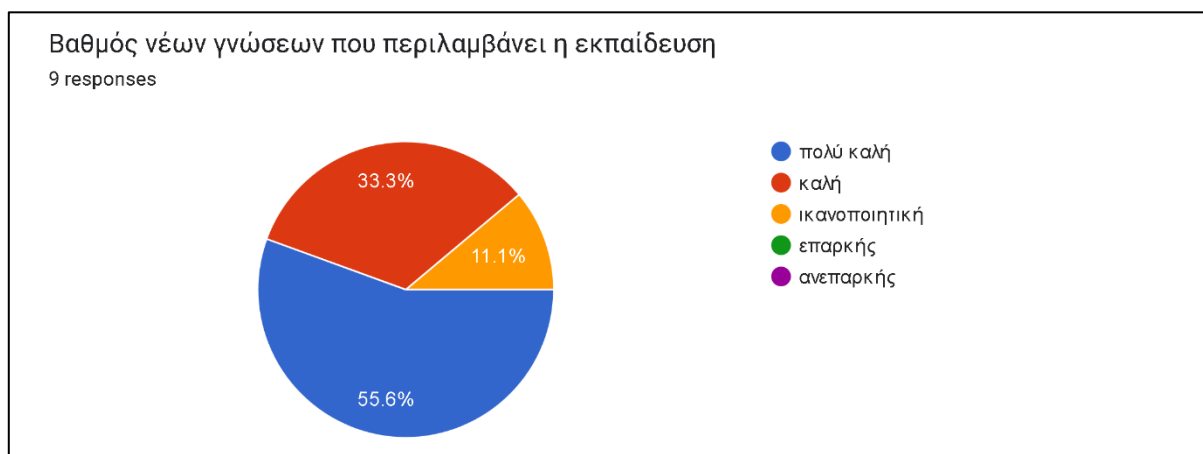
Στην δεύτερη ενότητα των ερωτήσεων που αφορούσαν την αξιολόγηση των εισηγητών, όσον αφορά την γνώση του αντικειμένου από τους ίδιους, το 55,6% έκρινε ότι ήταν πολύ καλή, το 22,2% καλή, το 11,1% ικανοποιητική και το 11,1% επαρκής.



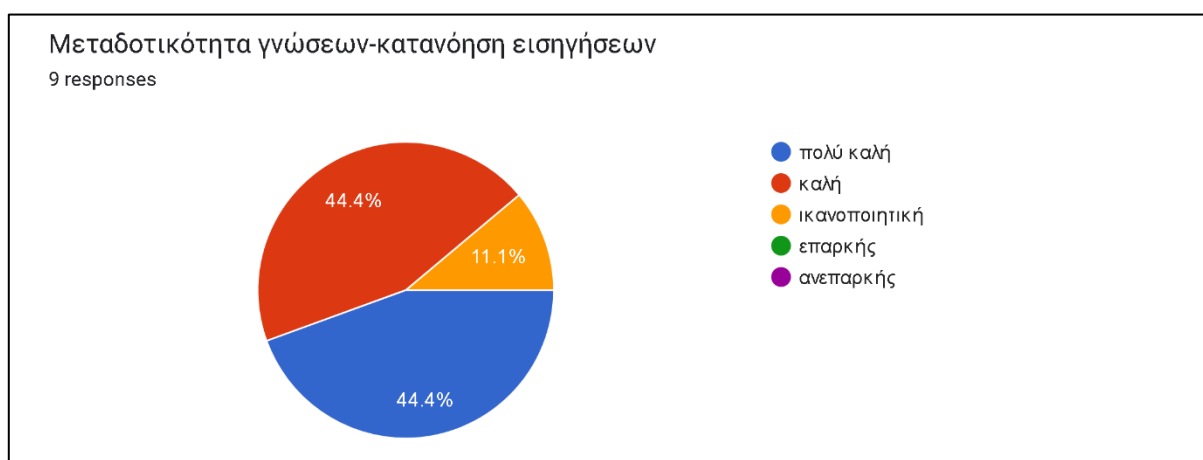
Σε επόμενη ερώτηση σχετικά με την συνάφεια του περιεχομένου των εισηγήσεων με το αντικείμενο εκπαίδευσης, το μεγαλύτερο ποσοστό έκρινε ότι ήταν πολύ καλή (55,6%), το 22,2% καλή, το 11,1% ικανοποιητική και το 11,1% επαρκής.



Σχετικά με την διατήρηση του ενδιαφέροντος κατά τη διάρκεια των σεμιναρίων από τους εισηγητές, το 44,4% έκρινε ότι ήταν πολύ καλή, το 33,3% καλή, το 11,1% ικανοποιητική και το 11,1% επαρκής.



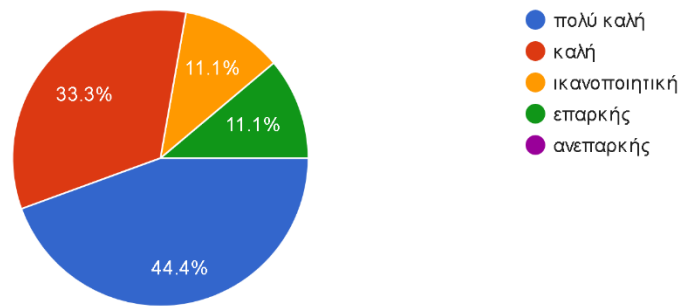
Σε ερώτηση σχετικά με τον βαθμό των γνώσεων που περιλάμβανε η συγκεκριμένη εκπαίδευση, το 55,6% απάντησε ότι ήταν πολύ καλός, το 33,3% καλός και το 11,1% ικανοποιητικός.



Σχετικά με την μεταδοτικότητα των γνώσεων και την κατανόηση των εισηγήσεων το 44,4% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή, το 44,4% καλή και το 11,1% ικανοποιητική.

Διευκόλυνση ενεργητικής συμμετοχής εκπαιδευόμενων στην εκπαιδευτική διαδικασία

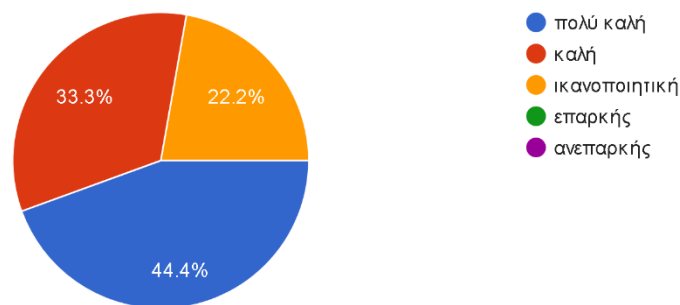
9 responses



Όσον αφορά την διευκόλυνση της ενεργητικής συμμετοχής των εκπαιδευόμενων στην εκπαιδευτική διαδικασία, το 44,4% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή, το 33,3% καλή, το 11,1% ικανοποιητική και το υπόλοιπο 11,1% επαρκής.

Αποτελεσματικότητα εκπαιδευτικών μεθόδων και τεχνικών

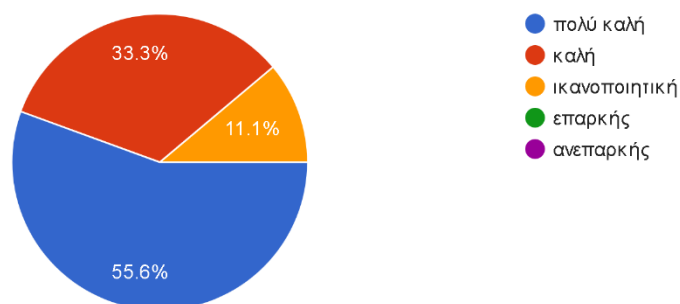
9 responses



Σχετικά με την αποτελεσματικότητα των εκπαιδευτικών μεθόδων και τεχνικών, το 44,4% θεωρεί ότι ήταν πολύ καλή, το 33,3% καλή και το 22,2% ικανοποιητική.

Ποιότητα διδακτικού εκπαιδευτικού υλικού

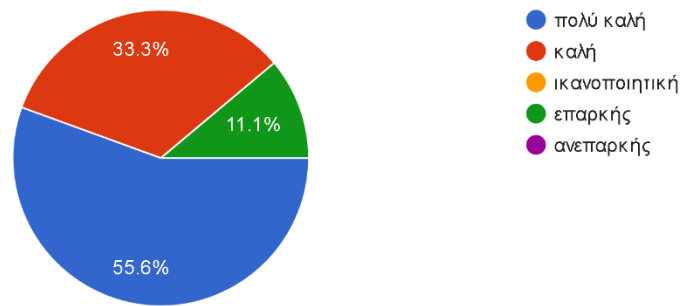
9 responses



Σε επόμενη ερώτηση σχετικά με την ποιότητα του διδακτικού εκπαιδευτικού υλικού, το 55,6% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή, το 33,3% καλή και το υπόλοιπο 11,1% ικανοποιητική.

Συνέπεια τήρησης ωρολογίου προγράμματος

9 responses

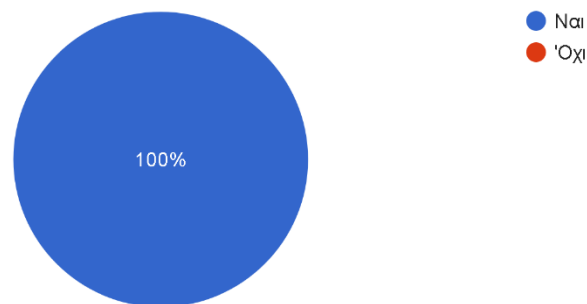


Τέλος, ως προς την τήρηση του ωρολογίου προγράμματος από τους εισηγητές, το 55,6% απάντησε ότι ήταν πολύ καλή, το 33,3% καλή και το 11,1% επαρκής.

3. Αξιολόγηση της συνολικής εμπειρίας

Θα προτείνετε τη συγκεκριμένη εκπαιδευτική θεματική σε άλλους;

9 responses



Για ποιόν λόγο θα/δεν θα την προτείνετε;

1 response

Αρκετά δυσνόητη θεματική. Χρήσιμη αλλά δύσκολα την καταλαβαίνεις

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 ανεξαιρέτως απάντησε θετικά. Σχετικά με τους λόγους που θα τα πρότειναν είναι γιατί είναι χρήσιμα, παρόλο που η θεματική θεωρήθηκε λίγο απαιτητική και δύσκολη.

Παράρτημα

1. Πρόγραμμα

Έργο Co-Working:

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

Παραδοτέα 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3, 4.2.4, 4.2.5

Πρόγραμμα

Δεκέμβριος 2022 – Ιανουάριος 2023



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 12 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
17:00-17:45	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Γνωριμία και Διαμόρφωση Ιδεών-Ομάδων
17:45-18:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Από την Ιδέα στην Αγορά (1)
18:30-18:45	Διάλειμμα	
18:45-19:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Από την Ιδέα στην Αγορά (2)
19:30-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Από την Ιδέα στην Αγορά (3)
20:15-21:30	Διάλειμμα	
21:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 5	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΡΙΤΗ 13 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
17:00-17:45	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Design Thinking
17:45-18:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Customer Discovery
18:30-18:45	Διάλειμμα	
18:45-19:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Παραδείγματα
19:30-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Ασκήσεις
20:15-21:30	Διάλειμμα	
21:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΕΤΑΡΤΗ 14 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
17:00-22:00	Homework	
ΠΕΜΠΤΗ 15 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
17:00-22:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητές:

Μπόντζιος Γιώργος: Cofounder στην Fieldscale, Entrepreneur, Startup Mentor

Σίμος Πέτρος: Οικονομικός Σύμβουλος - Business Coach

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ BUSINESS MODEL CANVAS		
ΔΕΥΤΕΡΑ 19 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Εισαγωγή στο Business Model Canvas
18:00-19:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Τα Building Blocks του Business Model Canvas
19:00-19:15	Διάλειμμα	
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Προσέγγιση και Παραδείγματα
20:15-21:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΡΙΤΗ 20 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
17:00-21:00	Homework	
ΤΕΤΑΡΤΗ 21 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2022		
17:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητής

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)		
ΔΕΥΤΕΡΑ 9 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Minimum Viable Product (MVP)
18:00-19:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	The Main Components of the Testing Process
19:00-19:15	Διάλειμμα	
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Assumptions Mapping
20:15-21:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΡΙΤΗ 10 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Homework	
ΤΕΤΑΡΤΗ 11 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητές

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

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ PITCHING		
ΠΕΜΠΤΗ 12 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	How to Pitch
18:00-19:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Presentation Skills
19:00-19:15	Διάλειμμα	
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Pitch Training-Overview of Pitch Deck Template
20:15-21:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 13 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Homework	
ΔΕΥΤΕΡΑ 16 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητής

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

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ		
ΤΡΙΤΗ 17 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
16:00-17:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Αξιολόγηση του Business Model Canvas και του Assumption Validation
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Επιχειρηματική Αυτοδιάγνωση μέσω του Εργαλείου Saint Startup
18:00-18:15	Διάλειμμα	
18:15-19:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Χρονοδιάγραμμα
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Χρηματοδοτικές Προβλέψεις
20:15-20:30	Διάλειμμα	
20:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 5	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΕΤΑΡΤΗ 18 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
16:00-17:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Project Management (Scrum, OKRs, Waterfall etc)
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Διαχείριση Χρόνου (Eisenhower Matrix, Pomodoro, TimeSheets, One Thing etc)
18:00-18:15	Διάλειμμα	
18:15-19:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Αρχές Διαπραγματεύσεων (1)
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Αρχές Διαπραγματεύσεων (2)
20:15-20:30	Διάλειμμα	
20:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 5	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 19 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
16:00-22:00	Homework	
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 20 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
16:00-22:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητές

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

Σίμος Πέτρος: *Οικονομικός Σύμβουλος - Business Coach*

Έργο **Co-Working**:

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

Παραδοτέα 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3, 4.2.4, 4.2.5

Πρόγραμμα

Φεβρουάριος 2023 – Μάρτιος 2023



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 8 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-17:45	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Γνωριμία και Διαμόρφωση Ιδεών-Ομάδων
17:45-18:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Από την Ιδέα στην Αγορά (1)
18:30-18:45	Διάλειμμα	
18:45-19:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Από την Ιδέα στην Αγορά (2)
19:30-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Από την Ιδέα στην Αγορά (3)
20:15-21:30	Διάλειμμα	
21:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 5	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 9 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-17:45	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Design Thinking
17:45-18:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Customer Discovery
18:30-18:45	Διάλειμμα	
18:45-19:30	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Παραδείγματα
19:30-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Ασκήσεις
20:15-21:30	Διάλειμμα	
21:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 10 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-22:00	Homework	
ΔΕΥΤΕΡΑ 13 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-22:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητές:

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

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ BUSINESS MODEL CANVAS		
ΤΡΙΤΗ 14 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Εισαγωγή στο Business Model Canvas
18:00-19:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Τα Building Blocks του Business Model Canvas
19:00-19:15	Διάλειμμα	
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Προσέγγιση και Παραδείγματα
20:15-21:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΕΤΑΡΤΗ 15 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Homework	
ΠΕΜΠΤΗ 16 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγήτρια

Χαρίτα Βλάχου: Λέκτορας του Τμήματος Οικονομικών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΠΙΚΥΡΩΣΗΣ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ (ASSUMPTION VALIDATION)		
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 17 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Minimum Viable Product (MVP)
18:00-19:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	The Main Components of the Testing Process
19:00-19:15	Διάλειμμα	
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Assumptions Mapping
20:15-21:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΔΕΥΤΕΡΑ 20 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Homework	
ΤΡΙΤΗ 21 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητές

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

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ PITCHING		
ΤΕΤΑΡΤΗ 22 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	How to Pitch
18:00-19:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Presentation Skills
19:00-19:15	Διάλειμμα	
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Pitch Training-Overview of Pitch Deck Template
20:15-21:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 23 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Homework	
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 24 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
17:00-21:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγήτρια

Χαρίτα Βλάχου: Λέκτορας του Τμήματος Οικονομικών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ BOOTCAMP & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ		
ΤΡΙΤΗ 28 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2023		
16:00-17:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Αξιολόγηση του Business Model Canvas και του Assumption Validation
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Επιχειρηματική Αυτοδιάγνωση μέσω του Εργαλείου Saint Startup
18:00-18:15	Διάλειμμα	
18:15-19:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Χρονοδιάγραμμα
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Χρηματοδοτικές Προβλέψεις
20:15-20:30	Διάλειμμα	
20:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 5	Συζήτηση-Brainstorming
ΤΕΤΑΡΤΗ 1 ΜΑΡΤΙΟΥ 2023		
16:00-17:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 1	Project Management (Scrum, OKRs, Waterfall etc)
17:00-18:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 2	Διαχείριση Χρόνου (Eisenhower Matrix, Pomodoro, TimeSheets, One Thing etc)
18:00-18:15	Διάλειμμα	
18:15-19:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 3	Αρχές Διαπραγματεύσεων (1)
19:15-20:15	ΕΝΟΤΗΤΑ 4	Αρχές Διαπραγματεύσεων (2)
20:15-20:30	Διάλειμμα	
20:30-22:00	ΕΝΟΤΗΤΑ 5	Συζήτηση-Brainstorming
ΠΕΜΠΤΗ 2 ΜΑΡΤΙΟΥ 2023		
16:00-22:00	Homework	
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 3 ΜΑΡΤΙΟΥ 2023		
16:00-22:00	Πρακτική Άσκηση	

Εισηγητές

Σίμος Πέτρος: Οικονομικός Σύμβουλος - Business Coach

2. Υλικό Εισηγητών

Experiment Design Workshop

Instructor: Manolis Chatzigiannis

Based on research on why startups fail
by Steve Blank, Heidi Cohen, and
Alexis Crevier, O'Reilly

Thessaloniki, 23/09/2022

TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL

#1: No market need

Customer Development

The roadmap

1 Ideation

Set team, vision, targets, market, problem/solution fit

2 Market analysis

2 Concepting

Business Model, SMART, MVP Concept Testing

3 Screen / Learn / Adjust

Assumption Map/SME, Segmentation, Business Model, Revenue, Testing

but really it's a set of hypotheses

Hypothesis

(Business) Hypothesis Unit/Segmentation

- an assumption that your value proposition, business model, or strategy builds on, what you need to learn about to understand if
- relates to the desirability, feasibility, viability, or adaptability of a business idea.

Assumptions **validation**

Initially, our concept of a business model is nothing but a set of untested hypotheses. We need to:

1. identify & map our assumptions
2. design experiments to test those assumptions
3. run the experiments with our customers

13

What are the main components of the testing process?

The diagram illustrates the testing process as a continuous cycle. It starts with 'hypotheses' (represented by a lightbulb icon), leading to 'experiments' (represented by a magnifying glass icon), which leads to 'insights' (represented by a document icon). These insights feed back into the 'hypotheses' stage. The entire cycle is enclosed in a large bracket, with a thumbs-up icon and a lightbulb icon at the top right, indicating a positive outcome or insight.

14

7

9/25/2022

What different types of hypothesis exists?

The diagram shows three overlapping circles labeled 'Desirability', 'Feasibility', and 'Viability'. The intersection of all three circles is labeled 'IDEO'. The intersection of 'Desirability' and 'Feasibility' is labeled 'Viability'. The intersection of 'Desirability' and 'Viability' is labeled 'Feasibility'. The intersection of 'Feasibility' and 'Viability' is labeled 'Desirability'.

19

The Business Model Canvas

The diagram shows the Business Model Canvas with four main sections: 'Customer Segments' (top left), 'Channels' (top right), 'Revenue Streams' (bottom right), and 'Cost Structure' (bottom left). The central area is divided into 'Key Resources', 'Key Activities', and 'Key Partners'.

20

9/25/2022

Where do hypothesis come from?

The diagram shows a flow from 'assumptions' (represented by a lightbulb icon) to 'hypotheses' (represented by a magnifying glass icon), then to 'experiments' (represented by a document icon), and finally to 'insights' (represented by a document icon). The flow is indicated by arrows.

15

Test your business model

The diagram shows a flow from 'assumptions' (represented by a lightbulb icon) to 'hypotheses' (represented by a magnifying glass icon), then to 'experiments' (represented by a document icon), and finally to 'insights' (represented by a document icon). The flow is indicated by arrows.

16

8

9/25/2022

The Business Model Canvas

The diagram shows the Business Model Canvas with four main sections: 'Customer Segments' (top left), 'Channels' (top right), 'Revenue Streams' (bottom right), and 'Cost Structure' (bottom left). The central area is divided into 'Key Resources', 'Key Activities', and 'Key Partners'.

21

Product/Market Fit

The diagram shows three overlapping circles labeled 'Viability', 'Feasibility', and 'Desirability'. The intersection of all three circles is labeled 'Product/Market Fit'. The intersection of 'Viability' and 'Feasibility' is labeled 'Viability'. The intersection of 'Viability' and 'Desirability' is labeled 'Feasibility'. The intersection of 'Feasibility' and 'Desirability' is labeled 'Desirability'.

22

9/25/2022

Test your environment

The diagram shows a flow from 'assumptions' (represented by a lightbulb icon) to 'hypotheses' (represented by a magnifying glass icon), then to 'experiments' (represented by a document icon), and finally to 'insights' (represented by a document icon). The flow is indicated by arrows.

17

Test your environment

The diagram shows a flow from 'assumptions' (represented by a lightbulb icon) to 'hypotheses' (represented by a magnifying glass icon), then to 'experiments' (represented by a document icon), and finally to 'insights' (represented by a document icon). The flow is indicated by arrows.

18

9

9/25/2022

Identifying your Business Hypotheses Makes Risk & Uncertainty Explicit

The diagram shows a flow from 'assumptions' (represented by a lightbulb icon) to 'hypotheses' (represented by a magnifying glass icon), then to 'experiments' (represented by a document icon), and finally to 'insights' (represented by a document icon). The flow is indicated by arrows.

23

Are all hypothesis equally important?

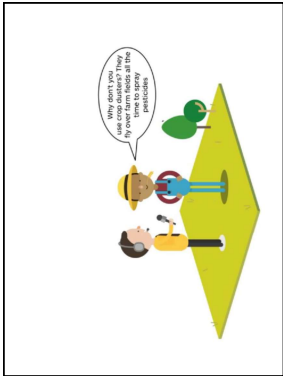
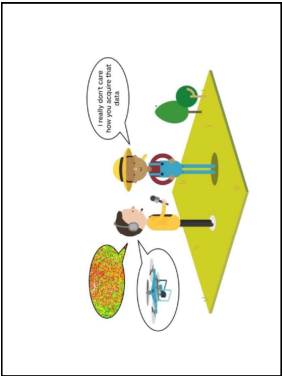
The diagram shows a flow from 'assumptions' (represented by a lightbulb icon) to 'hypotheses' (represented by a magnifying glass icon), then to 'experiments' (represented by a document icon), and finally to 'insights' (represented by a document icon). The flow is indicated by arrows.

24

10


11

12

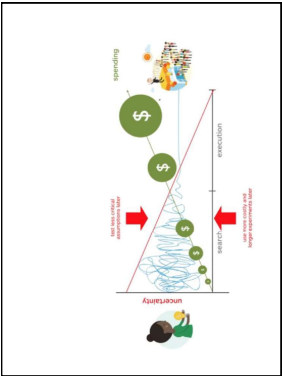
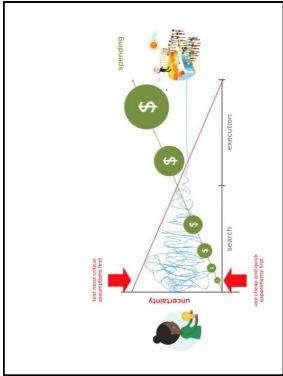
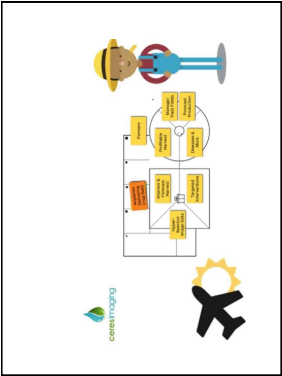
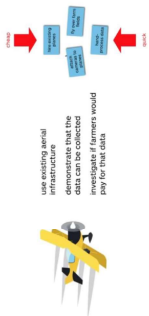


“ there are ~2,400 of these aerial applicator businesses in the U.S. with ~5,000 planes

Would it be cheaper to rent a camera and plane, (.) and hand process the data ... ”



Use existing aerial infrastructure to demonstrate that the data can be collected investigate if farmers would pay for this data




Assumptions mapping

Define assumptions about:

- desirability
- feasibility
- viability

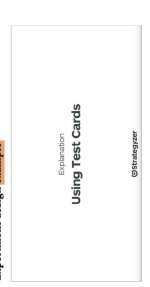
Evaluate each assumption in relation to:

- uncertainty
- impact



Experiment design example

Using Test Cards



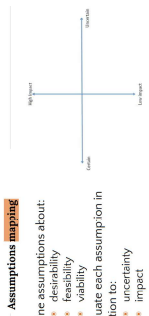
Assumptions mapping

Define assumptions about:

- desirability
- feasibility
- viability

Evaluate each assumption in relation to:

- uncertainty
- impact



Experiment

experiment (45:34:11:10:10)

- a procedure to reduce the risk and uncertainty of a business idea.
- produces weak or strong evidence that supports or refutes a hypothesis.
- reduces the risk and uncertainty of a business idea.

What is an experiment?

Experiment Examples

- webpage & call to action
- interviews & field research
- storyboards & card sort
- spec sheets & brochures
- prototype/ MVPs
- live-betaes & sign-ups

Fail fast and cheap. Fail often.
Fail in a way that **doesn't kill you.**

What are the components of an experiment?

...all starts with the hypotheses you need to test

high uncertainty

low uncertainty

Experiment types

- Customer discovery
- Market research
- Competitive analysis
- Product-market fit
- Feature testing
- Usability testing
- Performance testing
- Security testing
- Accessibility testing
- Localization testing
- Integration testing
- Regression testing
- Acceptance testing
- UAT (User Acceptance Testing)
- Performance testing
- Security testing
- Accessibility testing
- Localization testing
- Integration testing
- Regression testing
- Acceptance testing
- UAT (User Acceptance Testing)

Vertical approach

Lean approach

What are the components of an experiment?

...all starts with the hypotheses you need to test

high uncertainty

low uncertainty

What are the components of an experiment?

...all starts with the hypotheses you need to test

high uncertainty

low uncertainty

Hypothesis

An assumption that you can test to see if it's true or false.

Experiment

Outline of the experiment you will run to test your hypothesis.

Measure

Outline of the data you will measure.

Criteria

Target threshold to pass or fail the experiment.

Conclusion

Percentage of experiments that pass or fail the experiment.

Will one or two experiments do the job?

high uncertainty

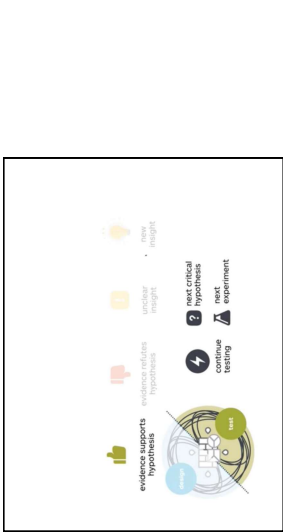
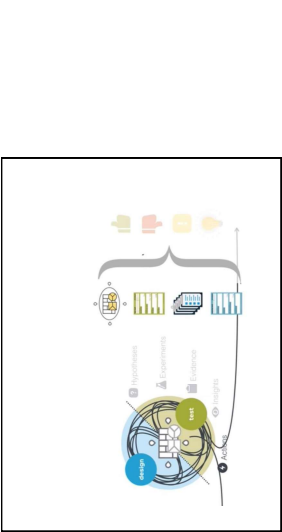
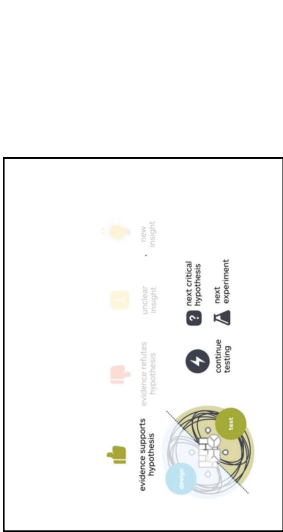
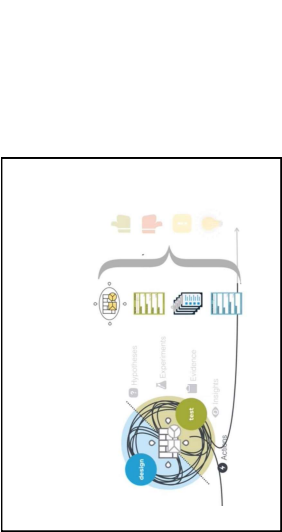
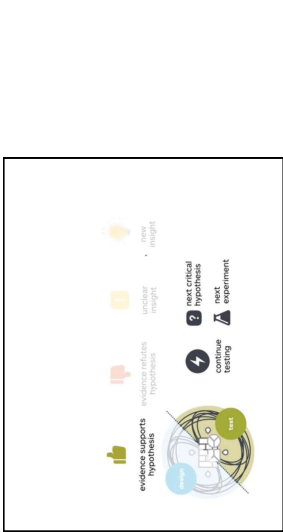
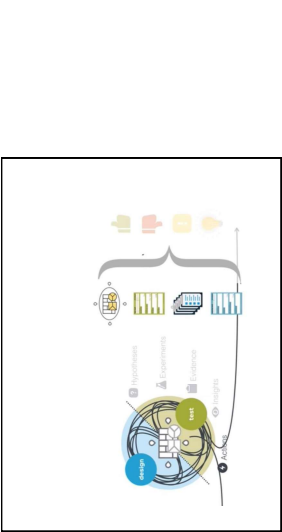
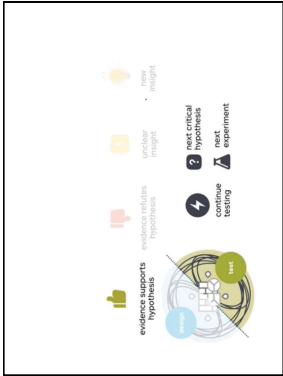
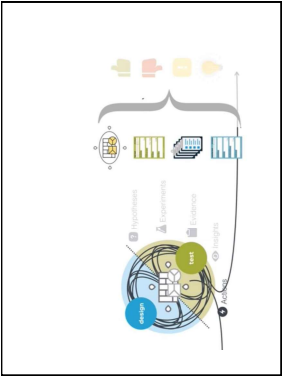
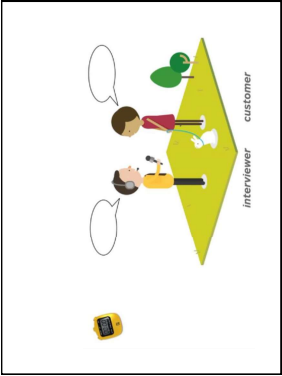
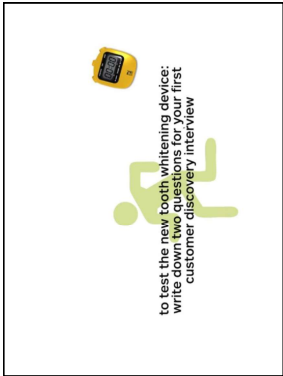
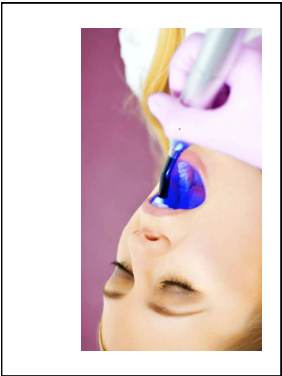
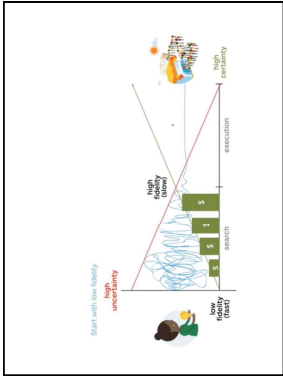
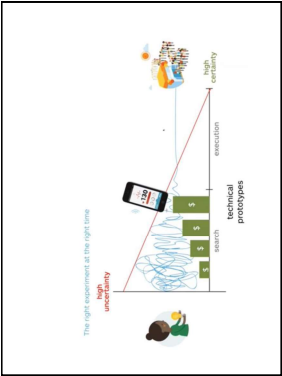
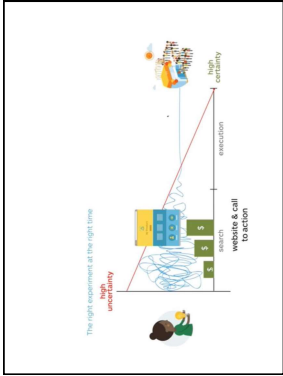
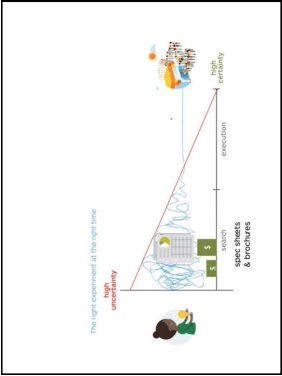
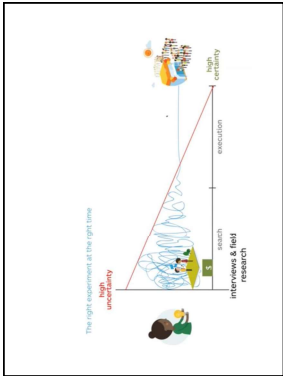
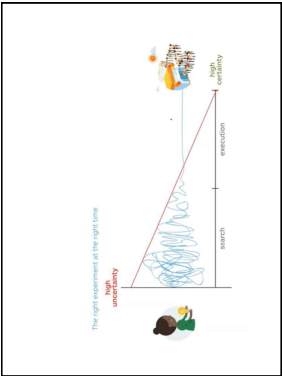
low uncertainty

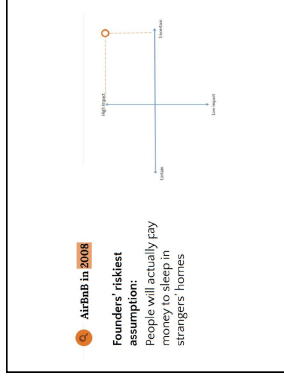
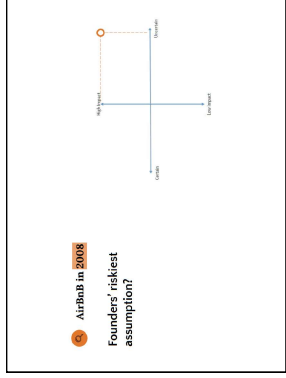
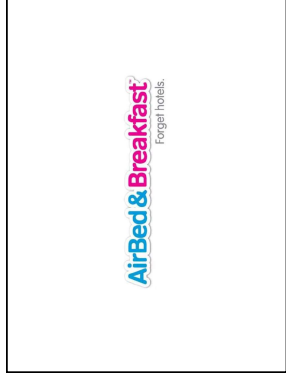
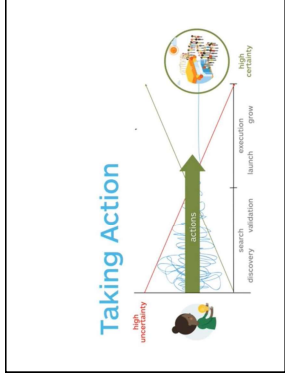
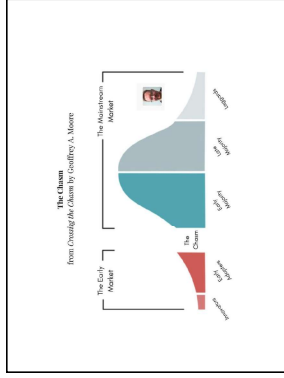
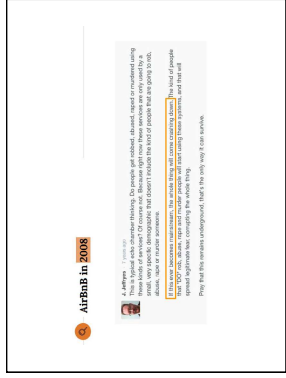
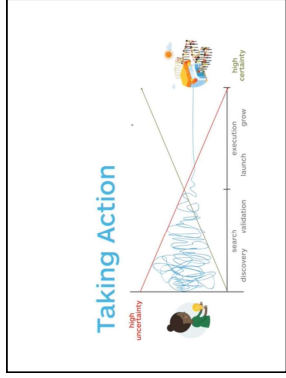
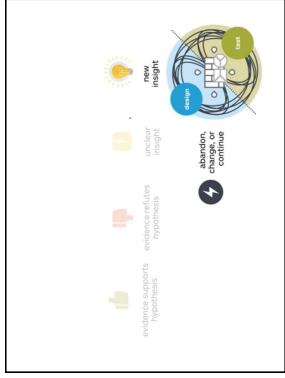
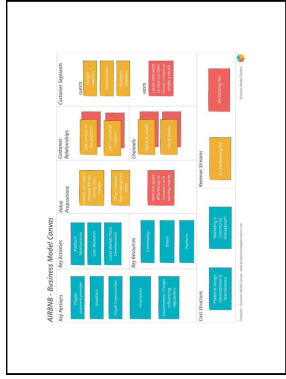
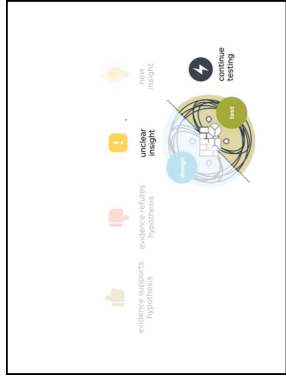
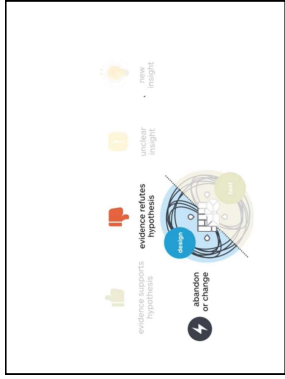
Components of an experiment

- Hypothesis
- Experiment
- Measure
- Criteria

Characteristics of an experiment

- Cheap vs Expensive
- Fast vs Slow
- Weak vs strong evidence





3. Δελτίο Τύπου

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

...../...../ 2022

Η Σχολή Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης στο πλαίσιο συμμετοχής του στο έργο “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, πρόκειται να υλοποιήσει ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων με στόχο την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων και τη στήριξη όσων θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα.

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 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

Κάθε μία από τις παραπάνω θεματικές ενότητες 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 διαδικτυακά μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας του zoom.

Από το σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση συμμετοχής, θα επιλεχθούν συνολικά 40 συμμετέχοντες βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων. Κατόπιν, σε όσους επιλεχθούν, θα σταλεί η πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα. Η διεξαγωγή του προγράμματος επιτάχυνσης θα υλοποιηθεί εντός του διμήνου Δεκεμβρίου-Ιανουαρίου και η παρακολούθηση είναι υποχρεωτική και δικαιολογούνται μόνο 2 απουσίες για κάθε συμμετέχοντα.

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

Ο Επιστημονικός Υπεύθυνος

Κοσμήτορας
Ζαρωτιάδης Γρηγόριος
Καθηγητής (Τμήμα Οικονομικών Επιστημών)

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

...../...../ 2023

Η Σχολή Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης στο πλαίσιο συμμετοχής της στο έργο “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, **πρόκειται να υλοποιήσει ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης Startup επιχειρήσεων** με στόχο την ενίσχυση της κοινότητας των Startup επιχειρήσεων και τη στήριξη όσων θέλουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα στην καινοτόμο επιχειρηματικότητα.

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

Οφέλη συμμετοχής στο πρόγραμμα επιτάχυνσης:

- **Δημιουργία ενός ολοκληρωμένου *business plan* της επιχειρηματικής σου ιδέας με την υποστήριξη εξειδικευμένων μεντόρων**
- **Συμμετοχή σε μια επιχειρηματική αποστολή στην Βουλγαρία με όλα τα έξοδα μετακίνησης και διαμονής καλυμμένα από το πρόγραμμα με σκοπό την επιχειρηματική σου δικτύωση**
- **Δωρεάν Συμβουλευτική καθοδήγηση για την υλοποίηση της επιχειρηματικής σου ιδέας**

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

Κάθε μία από τις παραπάνω θεματικές ενότητες 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 διαδικτυακά μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας του zoom. Στο σύνολο των ενδιαφερόμενων που θα υποβάλουν αίτηση συμμετοχής, θα σταλεί η πρόσκληση και το αναλυτικό πρόγραμμα. Η διεξαγωγή του προγράμματος επιτάχυνσης θα ξεκινήσει την Τετάρτη 8 Φεβρουαρίου, **η παρακολούθηση είναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ και δικαιολογούνται μόνο 2 απουσίες για κάθε συμμετέχοντα.**

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

Χρήσιμοι σύνδεσμοι

Σχολή Οικονομικών και πολιτικών Επιστημών Αριστοτελείου Πανεπιστημίου

Θεσσαλονίκης: <https://www.eps.auth.gr/el>

Email: vsamartz@econ.auth.gr

Facebook Page: <https://www.facebook.com/Co-Working-100220932856307>

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

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

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

Ο Επιστημονικός Υπεύθυνος

Κοσμήτορας
Ζαρωτιάδης Γρηγόριος
Καθηγητής (Τμήμα Οικονομικών Επιστημών)

4. Φόρμα Συμμετοχής

Co-Working: Αίτηση Δήλωσης Συμμετοχής στο Πρόγραμμα Επιτάχυνσης του ΑΠΘ

*Required

Στοιχεία Συμμετέχοντα

1. Επώνυμο *

2. Όνομα *

3. Email *

4. Τηλέφωνο *

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

Mark only one oval.

☐ Ναι

☐ Όχι

6. Εάν ναι, περιγράψτε την ιδέα σε μία πρόταση.

7. Γιατί η συγκεκριμένη ιδέα; Τι σας ενθουσιάζει;

8. 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. Λίστα συμμετεχόντων

Έργο **Co-Working**:

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

Παραδοτέο 4.2.3

Λίστα Συμμετεχόντων

1ος ΚΥΚΛΟΣ	
09-01-2022	
ΚΑΤΣΟΥΛΕΑ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ
ΑΛΕΞΑΚΗ	ΝΑΤΑΛΙΑ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ	ΠΕΤΡΟΣ
ΖΙΑΜΠΡΑΣ	ΡΟΥΣΗΣ-ΘΕΦΑΝΗΣ
ΜΠΕΛΕΡΗ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
10-01-2022	
HOMEWORK	
11-01-2022	
ΦΟΥΣΙΚΑ	ΦΑΝΗ
ΚΑΤΣΟΥΛΕΑ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ
ΖΙΑΜΠΡΑΣ	ΡΟΥΣΗΣ-ΘΕΦΑΝΗΣ

Έργο **Co-Working**:

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

Παραδοτέο 4.2.3

Λίστα Συμμετεχόντων

2ος ΚΥΚΛΟΣ	
17-02-2023	
ΒΑΣΔΕΚΗΣ	ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
ΤΖΙΩΓΑ	ΕΙΡΗΝΗ - ΜΑΡΙΑ
ΡΑΧΜΑΝΙΔΗ	ΔΗΜΗΤΡΑ
ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΔΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΤΣΙΤΛΑΚΙΔΟΥ	ΜΑΡΙΑ
ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ	ΣΠΥΡΟΣ
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	ΒΙΚΤΩΡΙΑ
ΠΑΠΑΓΡΗΓΟΡΙΟΥ	ΘΕΟΔΩΡΑ
ΚΙΚΗ	ΡΑΦΑΗΛΙΑ
ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ	ΣΟΥΛΤΑΝΑ
20-02-2023	
HOMEWORK	
21-02-2023	
ΒΑΣΔΕΚΗΣ	ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
ΠΑΝΑΓΟΥΛΑ	ΔΕΣΠΟΙΝΑ
ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΔΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΤΣΙΤΛΑΚΙΔΟΥ	ΜΑΡΙΑ
ΡΑΧΜΑΝΙΔΗ	ΔΗΜΗΤΡΑ
ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ	ΣΟΥΛΤΑΝΑ

6. Screenshots

Zoom Meeting

Recording

ειρήνη
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙ ΑΝΑΡΤΗΣΗ

Petros Konstant...

Fenia Fousika

Participants (8)

Find a participant

Katja - Diglosia Avila (MC)

Manolis Chatzigeorgidis (MC)

Anastasia Katsoulas

Fenia Fousika

Isabella Alexiou

Petros Konstantinidis

Kostas Theofanis Zamparas

Davayana Mtsilagi

Join Leave Mute Rejoin Mute

Type here to search

Windows taskbar: File Explorer, Edge, Zoom, etc. System tray: 11:44, 9/1/2021

Zoom Meeting

Recording

ειρήνη
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙ ΑΝΑΡΤΗΣΗ

Petros Konstant...

Fenia Fousika

Participants (7)

Find a participant

Katja - Diglosia Avila (MC)

Manolis Chatzigeorgidis (MC)

Anastasia Katsoulas

Kostas Theofanis Zamparas

Isabella Alexiou

Petros Konstantinidis

Davayana Mtsilagi

Join Leave Mute Rejoin Mute

Type here to search

Windows taskbar: File Explorer, Edge, Zoom, etc. System tray: 11:44, 9/1/2021

Uncertainty you face

Impact on your goal

Y-axis: 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7

X-axis: 0, 2, 4, 6, 8, 10

Participants: Giorgos Bontziou, Apostolos Vasdekis, Dimitris Eleftheriadis, Despina Panagou...

Γενική

Αριθμός

Μορφοποίηση υπό όρους

Μορφοποίηση ως πίνακα

Στυλ κελιών

Εισαγωγή

Διαγραφή

Μορφοποίηση

Ταξινόμηση

Φιλτράρισμα

Επίπεδο

Y-axis: 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7

X-axis: 0, 2, 4, 6, 8, 10

Participants: Giorgos Bontziou, Apostolos Vasdekis, Dimitris Eleftheriadis, Tania Ioannidou, Despina Panagou...

7. Ερωτηματολόγιο

Co-Working: Πρόγραμμα Επιτάχυνσης - Θεματική "Ανάπτυξη Μεθοδολογίας Assumption Validation"

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 ☐

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 (πλατφόρμα σύνδεσης 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. Συνέπεια τήρησης 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. Βεβαίωση 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 Σχολή Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης 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

Δεκέμβριος 2022 – Ιανουάριος 2023

Εταίροι Έργου

Ο Επιστημονικά Υπεύθυνος

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 Σχολή Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης 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

Φεβρουάριος 2023 – Μάρτιος 2023

Εταίροι Έργου

Ο Επιστημονικά Υπεύθυνος