

**ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ
ΠΛΑΝΟΥ**

AGENDA

- ⦿ Ανάλυση της αγοράς
- ⦿ Ανάλυση του ανταγωνισμού
- ⦿ Ανάλυση δυνατοτήτων και ευκαιριών
- ⦿ Ανάλυση προϊόντων/υπηρεσιών

- ⦿ Συνοπτικά οι ερωτήσεις που πρέπει να απαντηθούν

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ (1/2)

- ◉ Μέγεθος αγοράς και στάδιο ανάπτυξης
- ◉ Προβλεπόμενη ανάπτυξη (τάσεις της αγοράς- πόσο αναμένεται να μεγαλώσει?)
- ◉ Τμήματα αγοράς
- ◉ Αγορά στόχος
 - Ποιοι είναι οι πελάτες;
- ◉ Υπάρχοντα και αναμενόμενα προϊόντα στη αγορά
- Γιατί είναι αυτήν τη στιγμή είναι η ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ για το προϊόν/ υπηρεσία σας;

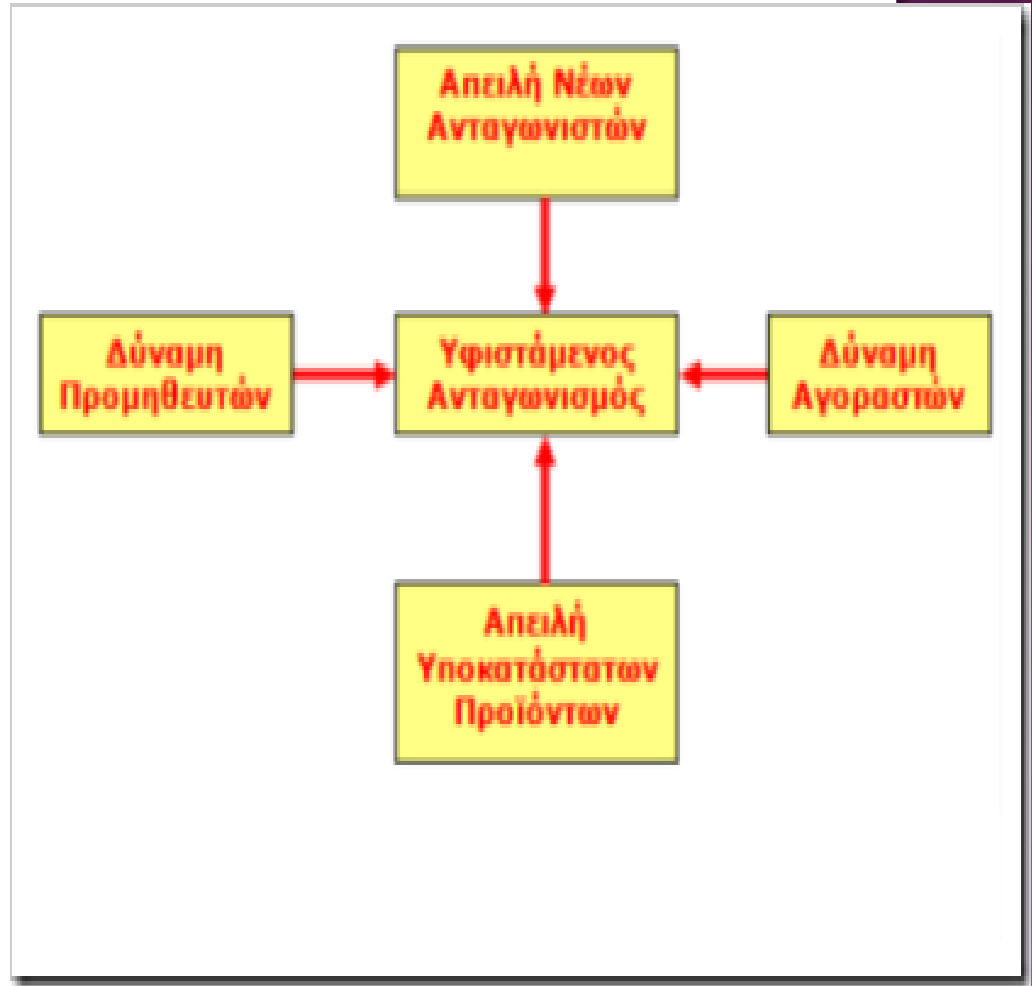
ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ (2/2)

Τι πηγές θα χρησιμοποιήσετε για την ανάλυση της αγοράς?

- Συλλέξτε δεδομένα από δευτερογενείς πηγές
 - περιοδικά, βιβλιοθήκες, κρατικοί οργανισμοί, στατιστικές υπηρεσίες, πανεπιστημιακές μελέτες, Internet,....
- Συλλέξτε δεδομένα από πρωτογενείς πηγές
 - επιλέξτε διαδικασία συλλογής δεδομένων (παρατήρηση, συνεντεύξεις, εστίαση σε ομάδες,...)
 - κατασκευάστε ερωτηματολόγιο

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ:

- Υπάρχοντες ανταγωνιστές
 - Ποιοι είναι;
 - Ποιες οι δυνάμεις και αδυναμίες τους;
 - Πως είστε καλύτερος από αυτούς;
Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;
- Απειλή από νέο-εισερχόμενους;
- Δύναμη προμηθευτών;
- Η δύναμη των πελατών;
- Απειλή από υποκατάστατα;



Οι 5 δυνάμεις που επηρεάζουν έναν κλάδο (Porter)

ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT:

Η
επιχείρησή
σας

Strengths

δυνάμεις και αδυναμίες

Weaknesses

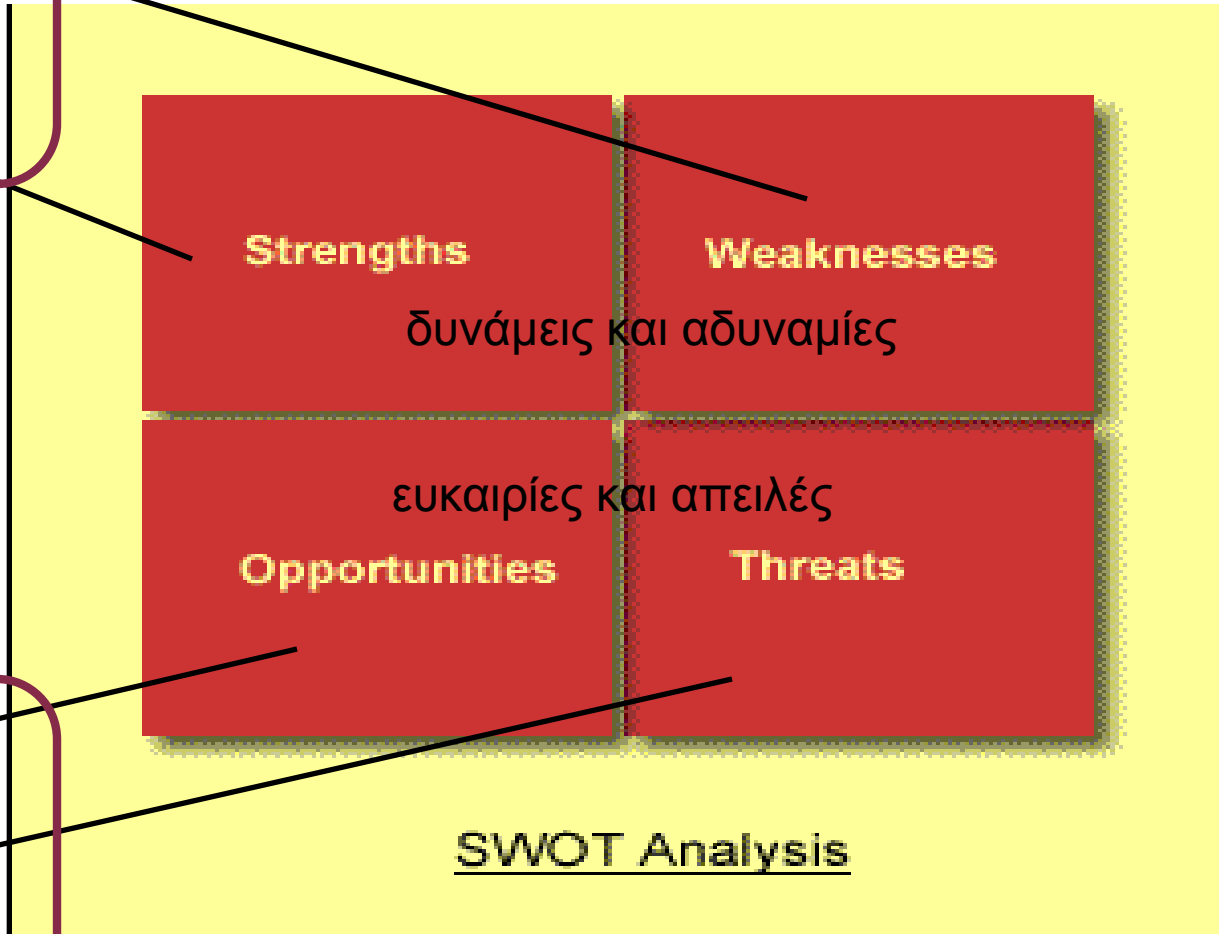
ευκαιρίες και απειλές

Opportunities

Threats

Το
περιβάλλον

SWOT Analysis



ΠΡΟΙΟΝΤΑ / ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

- Περιγράψτε τα προϊόντα/ υπηρεσίες με απλό τρόπο (αναλυτική λίστα)
- Ποια είναι η ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ του προϊόντος; (*Unique Selling Proposition*)
 - χαμηλότερη τιμή, καλύτερη ποιότητα, ταχύτερη λειτουργία, μοναδικό προϊόν;
 - πλεονεκτήματα για τους πελάτες
- Θα υπάρξουν υπηρεσίες/ εγγυήσεις μετά την πώληση;
- Υπάρχει νομική προστασία; (πατέντες, copyrights)
- Είναι έτοιμο προς πώληση; Πότε θα είναι έτοιμο;

ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΟΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Για το Διάλειμμα Εργασίας...

- Προσδιορισμός αγοράς:
 - Σε ποιο τμήμα της αγοράς θα στοχεύσετε;
 - Ποιο είναι το μέγεθος της αγοράς σας;
 - Πόσο αναμένεται να αναπτυχθεί αυτή η αγορά στο μέλλον;
- Ανάλυση ανταγωνισμού:
 - Ποιες είναι οι πιο σημαντικές ανταγωνιστικές δυνάμεις στην αγορά; Χρησιμοποιείστε το πλαίσιο του Porter
- Ανάλυση SWOT:
 - Ποιες είναι οι δυνάμεις και οι αδυναμίες της επιχείρησης; Ποιες είναι οι ευκαιρίες και οι απειλές στο περιβάλλον;
- Περιγραφή προϊόντων/υπηρεσιών:
 - Φτιάξτε μια αναλυτική λίστα των προϊόντων/υπηρεσιών που θα παρέχει η επιχείρησή σας

