

ΘΕΜΑΤΙΚΗ
ΕΝΟΤΗΤΑ
ΔΕΟ44



Eclass4U

The best Choice for you

**ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΗ ΑΠΑΝΤΗΣΗ
ΠΡΩΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**

ΘΕΜΑΤΑ 2 & 3

ΑΚΑΔ. ΕΤΟΣ 2022-2023 Επιμέλεια Ύλης: ΒΙΚΥ ΒΑΡΔΑ

[\[vicky.eclass4u@gmail.com\]](mailto:vicky.eclass4u@gmail.com)

Περιεχόμενα

Θέμα 2ο.....	3
2.1. Λόγοι Αποτυχίας Νεοφυών.....	3
2.2. Διαχείριση Αιτιών Αποτυχίας από την ΚΕΥΝΟΤΟ.....	4
Θέμα 3ο.....	8
3.Α. Αναμενόμενος Αντίκτυπος	8
3. β) Ποια τα οφέλη της Κευνото από την συμμετοχή της σε επιχειρηματικό οικοσύστημα;	10
3.Β. Οφέλη Κευνото	10
Συμπεράσματα	11
Βιβλιογραφία	12

Θέμα 2ο

Θέμα 2^ο

Συζητήστε τον τρόπο με τον οποίο η Keynote αντιμετωπίζει αποτελεσματικά τους τέσσερις (4) κατά σειρά, σημαντικότερους κινδύνους - λόγους που σύμφωνα με τα πορίσματα της έρευνας CBinsights, συχνά οδηγούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις σε αποτυχία. (20%)

Θεωρία: Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.50-56

2.1. Λόγοι Αποτυχίας Νεοφυών

Σύμφωνα με την έρευνα του CB insights, οι τέσσερις πιο σημαντικοί (κατά σειρά συχνότητας εμφάνισης) **λόγοι αποτυχίας** νεοφυών επιχειρήσεων είναι (CB insights, στο Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.50-51—Γράφημα 1.4, σελ.51):

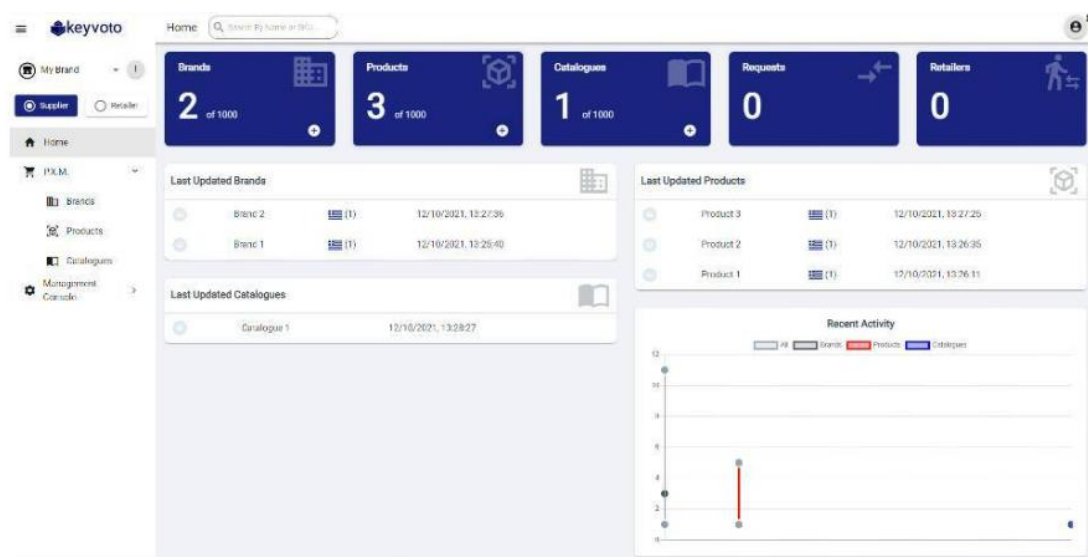
- 1) **Δεν υπήρχε ζήτηση** → δεν υπάρχει ανάγκη από την αγορά για το προϊόν (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.52).
- 2) **Έλλειψη μετρητών** → αδυναμία χρηματοδότησης (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.53)
- 3) **Μη κατάλληλη ομάδα** → ασυμβατότητα συνεταιίρων (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.53)
- 4) **Εκτός ανταγωνισμού** → διαρκής ανάγκη για ταίριασμα με τις ανάγκες της αγοράς. (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.54).

Ενδιαφέρον επίσης παρουσιάζει σχετική έρευνα του GEM αναφορικά με τους λόγους που δήλωσαν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες ότι τους οδήγησαν σε εγκατάλειψη της επιχείρησής τους (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.56): **μη κερδοφόρα, οικονομικά προβλήματα, προσωπικοί λόγοι, οικογενειακοί λόγοι, απρόοπτα γεγονότα, γραφειοκρατία.**

2.2. Διαχείριση Αιτιών Αποτυχίας από την KEYVOTO

Τεκμηρίωση κυρίως από την εκφώνηση και από : [Κοτσακάς, 2022 στο <https://www.epixeiro.gr/article/337501> και Φύλλου, 2022 στο <https://startupper.gr/startupper-nag/77094/keyvoto-pxm-to-teleio-psifiako-rafi-apo-ti-monadiki-platforma-synergiasias-promithefti-kai-retailer/> , <https://e-ptolemeos.gr/keyvoto-pxm-i-proti-start-up-tis-ptolema%CE%90das-allazei-ta-dedomena-sta-psifiaka-rafia-proionton-me-ti-chrisi-technitis-noimosynis/>]

Στην περίπτωση του Keyvoto, μια πλατφόρμα PXM (εξέλιξη των PIM συστημάτων), η οποία απλοποιεί τις διαδικασίες σχετικά με τη συνολική διαχείριση των barcode και των προϊόντικών δεδομένων για τους retailer και τους προμηθευτές, στα online και offline εργαλεία που αξιοποιούν (e-shop, erp, loyaltysystem κ.λπ.). Μια πλατφόρμα διαχείρισης προϊόντικής πληροφορίας, που βοηθά προμηθευτές και λιανέμπορους να αναβαθμίσουν το ψηφιακό τους ράφι. [Φύλλου, 2022, εκφώνηση, σελ.10 και σελ.13].



1) Δεν υπήρχε ζήτηση (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.52 και Κοτσακάς, 2022).

Η ομάδα της Keyvoto με την αξιοποίηση μιας πρωτότυπης και καινοτομικής επιχειρηματικής ιδέας – ψηφιακής πλατφόρμας – *«Γιατί με μια απλή εγγραφή, το Keyvoto καλύπτει το 100% των αναγκών και αναβαθμίζει το ψηφιακό ράφι, βάζοντας τέλος στην «ψηφιακή λάντζα».* [Κοτσακάς, 2022]

Η εισαγωγή της Keyvoto στην αγορά έγινε με τον κατάλληλο χρονισμό, δηλαδή όχι νωρίς, όταν οι συνθήκες δεν είναι ακόμη ώριμες για την αποδοχή του, αλλά ακριβώς σε μια περίοδο όπου η ανάγκη για εξοικονόμηση χρόνου και εργοδοτικού κόστους έγινε πιο επιτακτική από ποτέ. *[Μπορεί να μηδενίσει το χειροκίνητο data entry των προμηθευτών για όλες τις πληροφορίες των εκάστοτε προϊόντων και να βοηθήσει στην ανάπτυξη του e-commerce του κάθε retailer σε παγκόσμια πρότυπα].*

Επιπλέον, ενδιαφέρουσα και τεχνολογικά εύκολα εφαρμόσιμη ιδέα, προσέγγισε μια ιδιαίτερα ελκυστική ελληνική αγορά-στόχο, δηλαδή αυτή του κλάδου των σούπερ μάρκετ. *[Ο πρώτος κλάδος των retailers που «αγκάλιασε» το Keyvoto είναι αυτός των super markets καθώς αυτή τη στιγμή έχουμε συνεργασία με το 90% του κλάδου].* «Το μέλλον βρίσκεται στη συνύπαρξη φυσικού και ψηφιακού καταστήματος» [<https://www.insider.gr/epiheiriseis/228872/pos-tha-einai-lianemporio-sto-mellon-oi-4-taseis-poy-epidroyn-stin-katanalotiki>]

Ένας ακόμη κλάδος που ώθησε τη ζήτηση για τις υπηρεσίες της Keyvoto είναι αυτός των ηλεκτρονικών φαρμακείων, επίσης ανερχόμενος και δελεαστικός ανταγωνιστικά, με προοπτική περαιτέρω ταχείας ανάπτυξης. *[Αυτό που μπορούμε να ανακοινώσουμε σήμερα είναι ο νέος κλάδος που πρόσφατα προστέθηκε, το ηλεκτρονικό φαρμακείο, με εταιρείες όπως οι You Pharmacy και 2happy.gr , εκφώνηση σελ.10].*

Οι startups που πραγματικά πετυχαίνουν είναι αυτές που κατάφεραν να εντοπίσουν εγκαίρως ένα κενό στην αγορά και να δώσουν τη λύση μέσα ένα καλό και ποιοτικό προϊόν/υπηρεσία. *[Προμηθευτές οι οποίοι βίωναν το πρόβλημα και έχουν δοκιμάσει οποιαδήποτε άλλη παρωχημένη λύση στο παρελθόν, έχουν γίνει πλέον advocates του Keyvoto και μας συστήνουν οι ίδιοι σε retailer αλλά και σε άλλους προμηθευτές!].*

Η απόφαση της εταιρείας να ασχοληθεί με το ηλεκτρονικό εμπόριο έγκειται στο γεγονός ότι ενώ ο κλάδος αναπτύσσεται τον τελευταίο καιρό στην Ελλάδα, υπάρχει ακόμα μεγάλο κενό στην αγορά, καθώς τα προϊόντα δεν παρουσιάζονται όπως θα έπρεπε, και αυτό «κοστίζει» στην προϊοντική εμπειρία και επιπλέον, η επικοινωνία μεταξύ προμηθευτών και retailers περιορίζεται σε εργαλεία παρωχημένων τεχνολογιών, που εμποδίζει εν τέλει την εκτόξευση των βέλτιστων αποτελεσμάτων και των πωλήσεων [e-ptolemeos, 2022] *[Πρωτεύων στόχος του Keyvoto είναι πάντα η βελτίωση της digital προβολής των προϊόντων, σε σημείο που θα προσεγγίζει όσο το δυνατόν περισσότερο την φυσική, in-store, εμπειρία-Το Keyvoto ήρθε για να γεφυρώσει αυτό το χάσμα, να αποτελέσει, θα λέγαμε, το σημείο συνάντησης και επικοινωνίας των retailers με τους προμηθευτές τους].*

2) Έλλειψη μετρητών (Σαρρή και Λασπίτα,2022,σελ.53 και Κοτσακάς, 2022)

Οι χρηματοδοτικές ανάγκες μιας νεοφυούς επιχείρησης διαμορφώνονται με βάση τις απαιτήσεις και τις διάφορες δυσκολίες που αντιμετωπίζει. Έτσι, για να προσδιοριστεί η απαραίτητη χρηματοδότηση που πρέπει να εφαρμοστεί και το χρονικό της διάστημα, θα πρέπει να εξακριβωθεί ακριβώς σε ποια φάση του κύκλου ζωής της βρίσκεται. Στην αρχική φάση, στην εισαγωγή είναι υψηλής βαρύτητας η άντληση των απαιτούμενων πόρων για τη διάδοση και προώθησή της στην αγορά [Σαρρή και Λασπίτα,2022,σελ.53 – εκφώνηση, σελ.12 & Osimo, 2016].

Αυτή την καίριας σημασίας παράμετρο της επιτυχίας της, δηλαδή τη χρηματοδότηση της επιχειρηματικής ιδέας της Keyvoto, ενίσχυσε σε πολύ μεγάλο βαθμό, το πρόγραμμα Star Venture [με τη βοήθεια του Ειδικού Ταμείου Τεχνικής Συνεργασίας Taiwan Business –EBRD Technical Cooperation Fund. εκφ.σελ.13] που διοχετεύει πόρους και παρέχει υπηρεσίες υποστήριξης

νεοφυών επιχειρήσεων με συμβουλευτική και mentoring στην Ελλάδα σε επτά start-ups, ανάμεσα στις οποίες και η Keyvoto [<https://www.moneyreview.gr/startup/89765/ebrd-ypostirizei-epta-ellinikes-start-up-me-to-programma-star-venture/>].

Το πρόγραμμα Star Venture είναι το πρώτο έργο του Ειδικού Ταμείου Τεχνικής Συνεργασίας Taiwan Business – EBRD Technical Cooperation Fund μέσω του οποίου σε συνεργασία με την EBRD βοηθάει τις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Το Ταμείο έχει συνεισφέρει 500.000 ευρώ στο ταχέως αναπτυσσόμενο οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων στη χώρα.»

3)Μη κατάλληλη ομάδα (Σαρρή και Λασπίτα,2022,σελ.53 και Κοτσακάς, 2022)

Σε κάθε επιχειρηματικό συνεργατικό σχήμα, η επιλογή των ατόμων που απαρτίζουν την ομάδα πρέπει να γίνεται πολύ προσεκτικά. Ο Γιώργος και τα υπόλοιπα μέλη της ιδρυτικής ομάδας του Keyvoto κατάγονται από την Πτολεμαΐδα, η οποία αποτελεί και την έδρα της επιχείρησης. Εγκατεστημένη σε σύγχρονο λειτουργικό και ιδιόκτητο χώρο, έχει ξεκινήσει να διαμορφώνει την ομάδα της με καταρτισμένα στελέχη από το χώρο της Πληροφορικής και του Marketing (e-ptolemeos, 2022. Εκφ.σελ.13-14). [*μέλη της ιδρυτικής ομάδας του Keyvoto προερχόμαστε από τον κλάδο της τεχνολογίας και συγκεκριμένα της ανάπτυξης τεχνολογικών λύσεων*¹ (e-ptolemeos, 2022)

Η ανοχή της επιχείρησης στις αποτυχίες πρόσφερε στην ομάδα της Keyvoto μοναδικές ευκαιρίες μάθησης [*με νέους ανθρώπους γεμάτους όρεξη για μάθηση και εργασία*, εκφ.σελ.13] Τα μέλη της ταιριάζουν στο όραμα, να έχουν τη σωστή εξειδίκευση, αλλά και την καθοδήγηση και το κίνητρο για να εργαστούν συντονισμένα και κοπιαστικά. Η ομάδα αυτή συνεπώς αναμένεται να τα καταφέρει να μείνει συγκεντρωμένη στο όραμα που έχει θέσει και στον σκοπό για την επιτυχία του προϊόντος/υπηρεσίας τους.

3) Εκτός ανταγωνισμού (Σαρρή και Λασπίτα,2022,σελ.54 και Κοτσακάς, 2022)

Κατά την προσπάθεια της ιδρυτικής ομάδας να αναπτύξει την ιδέα της Keyvoto στην αγορά, αντιμετώπισε το πολύ πιθανό ενδεχόμενο , όπως κάθε νέα start up επιχείρηση , «να βγει εκτός ανταγωνισμού», είτε λόγω ύπαρξης άλλων ηγέτιδων επιχειρήσεων, είτε λόγω άλλων παραγόντων, όπως είναι για παράδειγμα η ύπαρξη εμποδίων εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο (όπως νομοθετικοί περιορισμοί, οικονομίες κλίμακας κτλ). Άλλωστε, κάθε νέο προϊόν

¹ (e-shops, AI loyalty systems και άλλα), με εξειδίκευση στην χρήση machine learning και τεχνητής νοημοσύνης για τη δημιουργία προσωποποιημένων ενεργειών και πωλήσεων, κυρίως στον κλάδο του retail].

συναντά την έντονη αντίσταση του ανταγωνισμού, που απαντά συχνά με μειώσεις τιμών, εντατική διαφήμιση ή και "δυσφήμιση") σε έναν αγώνα εξόντωσής του, προκειμένου να διατηρήσει τα κεκτημένα μερίδια ή προνόμια στον κλάδο του.

Το PXM (Product Experience Management) της Keyvoto, είναι το σύστημα που δίνει τη δυνατότητα στον προμηθευτή να παρέχει στους retailers ανταγωνιστικό περιεχόμενο προϊόντικών πληροφοριών. Πιο ειδικά, το ΜΟΝΑΔΙΚΟ, ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΣ πλεονέκτημα της Keyvoto είναι η τεχνολογική της καινοτομία, την οποία εκφράζει με μία πλατφόρμα όπου προμηθευτές, retailers και εξωτερικοί συνεργάτες αποκτούν πρόσβαση στην προϊόντική πληροφορία, εύκολα, γρήγορα και οικονομικά [δηλαδή οι πελάτες της γίνονται πιο αποδοτική επειδή το πρόγραμμα της Keyvoto είναι αποτελεσματικό σε αυτό που τους προσφέρει- λαμβάνουν υψηλή προστιθέμενη αξία]. Η στρατηγική της διαφοροποίησης που εφαρμόζει η υπό μελέτη επιχείρηση είναι ο πυρήνας της επιτυχίας της, αφού αυτό την έκανε ικανή να χρηματοδοτηθεί άμεσα και να υλοποιήσει τα σχέδιά της, θεμελιώνοντας την τεχνολογική υπεροχή της [Σκοπός μας είναι η αναβάθμιση της online αγοραστικής εμπειρίας για τους καταναλωτές, η μείωση της ατελείωτης back and forth επικοινωνίας και του χρόνου που απαιτεί η μεταφορά πολύτιμων αρχείων ή πληροφοριών, αλλά και η αποτελεσματική διαχείριση όλων των προϊόντων και δεδομένων κάθε επιχείρησης].

Τι κερδίζουν οι προμηθευτές και οι retailer με τη χρήση του Keyvoto;

- Χρόνος: Εξαλείφεται ο χρόνος επικοινωνίας μεταξύ retailer & προμηθευτή, αφού κάθε πληροφορία και αλλαγή ενημερώνεται και γνωστοποιείται σε κοινή πλατφόρμα, ενώ παράλληλα οι κατάλογοι δημιουργούνται και λαμβάνονται από τον retailer, απευθείας στην μορφή που ορίζει.
 - Τάξη: Τα προϊόντα οργανώνονται με τέτοιο τρόπο μαζί με όλα τα διαφορετικά barcodes, SKU's και variants, από την αποθήκη μέχρι την προβολή τους στο ράφι ή την οθόνη.
 - Ελκυστικό υλικό: Κάθε προϊόν συνοδεύεται από όλες τις εσωτερικές και εξωτερικές του πληροφορίες, πλήρεις περιγραφές, οπτικοακουστικό υλικό και σχετικό περιεχόμενο, που ενδιαφέρει το αγοραστικό κοινό.
 - Αυτοματοποίηση: Από την προσαρμογή των φωτογραφιών των προϊόντων σε όποια διάσταση επιθυμεί ο retailer, μέχρι τη σύνδεση των προϊόντων ενός προμηθευτή με διαφορετικές retail πλατφόρμες, το Keyvoto κάνει αυτές τις διαδικασίες αυτόματα.
- Οι υπόλοιποι συνεργάτες (διαφημιστικές εταιρείες, agencies, εταιρείες παραγωγής κ.λ.π.) μπορούν να εισέλθουν στην πλατφόρμα και να επεξεργαστούν δεδομένα, αφού λάβουν το δικαίωμα της πρόσβασης από τους συνεργαζόμενους προμηθευτές και retailers, προκειμένου να απλοποιηθούν ακόμη περισσότερο

<https://e-ptolemeos.gr/keyvoto-pxm-i-proti-start-up-tis-ptolema%CE%90das-allazei-ta-dedomena-sta-psifiaka-rafia-proionton-me-ti-chrisi-technitis-noimosynis/>

Από τα ανωτέρω γίνεται σαφές ότι η Keyvoto αποτελεί μια νεοφυή με «επιχειρηματική ανθεκτικότητα», δηλαδή φαίνεται να έχει την ικανότητα γρήγορης αναγνώρισης και αξιοποίησης ευκαιριών, αλλαγής κατεύθυνσης και αποφυγής συγκρούσεων» και ως: «μία επιχείρηση να κινείται γρήγορα αποφασιστικά και αποτελεσματικά στην πρόβλεψη, την έναρξη και την εκμετάλλευση της αλλαγής» (Σαρρή και Λασπίτα, 2022).

Θέμα 3ο

Θέμα 3^ο

- α) Εξετάστε κατά την γνώμη σας, τον αναμενόμενο πιθανό αντίκτυπο της λειτουργίας της Keyvoto στην οικονομία της Περιφέρειας Δυτικής Μακεδονίας και γενικότερα.
- β) Ποια τα οφέλη της Keyvoto από την συμμετοχή της σε επιχειρηματικό οικοσύστημα; (40%)

3.A. Αναμενόμενος Αντίκτυπος

Θεωρία: Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.33 & εκφώνηση και

<https://www.moneyreview.gr/startup/89765/ebd-ypostirizei-epta-ellinikes-start-up-me-to-programma-star-venture/> & <https://elevategreece.gov.gr/el/>

Η σημασία της επιχειρηματικότητας έγκειται στη συμβολή της στην ανάπτυξη των οικονομιών μέσω της απασχόλησης, στην προσφορά της στο κοινωνικό σύνολο δυνάμεων και προνομίων για την αύξηση του επιπέδου ευημερίας ενώ παράλληλα με αυτήν, προωθείται η καινοτομικότητα (Σαρρή και Λασπίτα,2022, σελ.32).

Η επιχειρηματικότητα ενισχύει την ανθεκτικότητα μιας οργάνωσης (επιχείρησης/οργανισμού). Ως ανθεκτικότητα νοείται η ικανότητα του επιχειρηματία να διαχειρίζεται αποτελεσματικά τους επιχειρηματικούς κινδύνους σε πλαίσιο αβεβαιότητας του περιβάλλοντος (Σαρρή και Λασπίτα,2022, σελ.32).

Όσον αφορά τον αντίκτυπο που δημιουργεί η επιχειρηματικότητα στην οικονομία, μολονότι δεν υπάρχει απόλυτη συμφωνία των μελετητών, οι περισσότερες έρευνες καταλήγουν στη **θετική και ισχυρή σχέση επιχειρηματικότητας- οικονομικής ανάπτυξης.**

Η επιχειρηματικότητα μπορεί να επηρεάσει την οικονομική ανάπτυξη, ωστόσο η σχέση δεν είναι απόλυτα διακριτή και διερευνάται κάθε φορά υπό το πρίσμα των εκάστοτε συνθηκών. Μάλιστα, συχνά η έρευνα επιβεβαιώνει ότι το επίπεδο της επιχειρηματικότητας είναι συνέπεια και όχι αίτιο της οικονομικής ανάπτυξης. Σε άλλες ερευνητικές εργασίες φαίνεται ότι το υψηλό επίπεδο επιχειρηματικότητας μεταφράζεται σε υψηλό επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης (Σαρρή και Λασπίτα,2022,σελ.34).

Συνοπτικά, ο ρόλος της επιχειρηματικότητας και κατ' επέκταση ο αντίκτυπος που αυτή έχει στην οικονομική ανάπτυξη αφορά τα εξής (σχήμα 1.4,σελ.35):

Ο ρόλος της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη



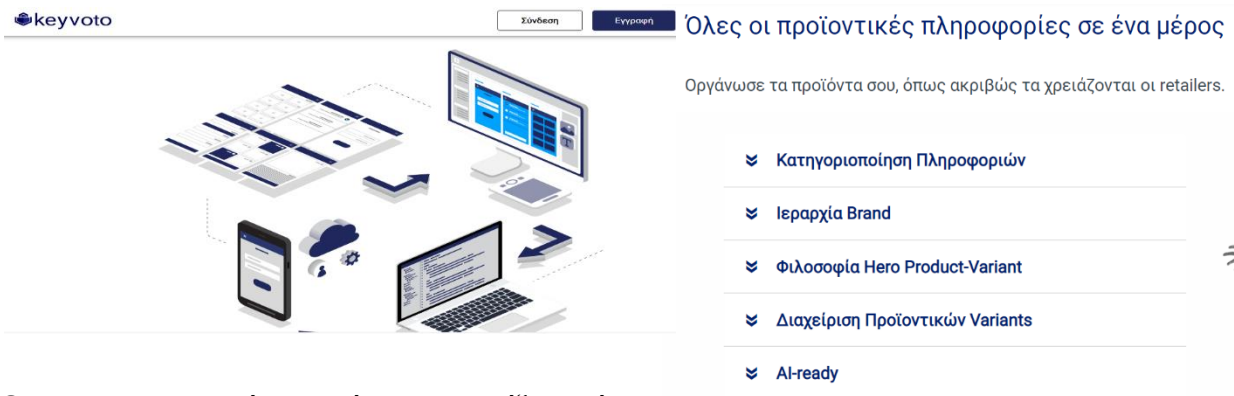
Αποτελεί αδιαμφισβήτητο ερευνητικά γεγονός, ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι σημαντικές για την οικονομική ανάπτυξη της περιοχής ή περιφέρειας εντός της οποίας δραστηριοποιούνται. Στο πλαίσιο αυτό η Keyvoto αναμένεται να δημιουργήσει θέσεις εργασίας, να προωθήσει τη διάχυση νέας τεχνογνωσίας, να ενισχύσει σημαντικά τον εθνικό ανταγωνισμό στον κλάδο και να επιτρέψει την περαιτέρω ανάπτυξη του τελευταίου βελτιώνοντας ολοένα και περισσότερο τις μεθόδους, την καινοτομία και τη δυνατότητα εξωστρέφειας πελατών και προμηθευτών της. Επιπλέον, με την έντονη ανάπτυξη που αναμένεται να έχει, γρήγορα θα χαρακτηριστεί ως «**γαζέλα**» και θα επιταχύνει έτσι τον ρυθμό των αλλαγών σε διάφορες αγορές [σούπερ μάρκετ, φαρμακεία, αλυσίδες μεγάλων καταστημάτων, τοπικούς επιχειρηματίες της περιφέρειας Δυτ, Μακεδονίας, κ.ο.κ.], διευρύνοντας τόσο τη ζήτηση σε θέσεις εργασίες που θα είναι αναγκαίες για την υποστήριξη των δικτύων πωλήσεων, μεταφορών, αποθήκευσης των πελατών της, όσο και γιατί και η ίδια η Keyvoto θα χρειάζεται περισσότερο προσωπικό από την τοπική αγορά εργασίας [***αξιοποιεί τη δύναμη των νέων ανθρώπων και των δυνατοτήτων τους για να ενισχύσει την κοινότητα με νέες θέσεις εργασίας στο διαρκώς εξελισσόμενο περιβάλλον εργασίας.***]. Ουσιαστικά δηλαδή, η θετική οικονομική της πορεία θα μεταβιβαστεί και σε άλλες συνεργαζόμενες και υποστηρικτικές επιχειρήσεις, εξελίσσοντας προοδευτικά την ικανότητα και τη δυνατότητα άντλησης εσόδων από νέες πηγές, για κάθε εμπλεκόμενο της τοπικής, της περιφερειακής οικονομίας και όχι μόνο. *Αν και τα προηγούμενα χρόνια οι επιχειρηματικές δραστηριότητες των μελών της ομάδας δεν βρίσκονταν στη Δυτική Μακεδονία, η επιλογή της ίδρυσης του Keyvoto στην περιοχή, αποτελεί μια **συνειδητή επιλογή που επιδιώκει να ενισχύσει την ανάκαμψη της.** Η εταιρεία **έχει στόχο να στηρίζει την κοινότητα της ευρύτερης περιοχής και να δημιουργήσει ένα τεχνολογικό hub.** (εκφ.σελ.12)....Να κάνει μια αρχή με στόχο να συμμετάσχουν ***όλο και περισσότερες τεχνολογικές εταιρείες*** το επόμενο διάστημα,*

ακολουθώντας το παράδειγμά της. [<https://e-ptolemeos.gr/keyvoto-pxm-i-proti-start-up-tis-ptolema%CE%90das-allazei-ta-dedomena-sta-psifiaka-rafia-proionton-me-ti-chrisi-technitis-noimosynis/>].

3. β) Ποια τα οφέλη της Keyvoto από την συμμετοχή της σε επιχειρηματικό οικοσύστημα;

Θεωρία: Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 26

3.B. Οφέλη Keyvoto



keyvoto Σύνδεση Εγγραφή Όλες οι προϊοντικές πληροφορίες σε ένα μέρος

Οργάνωσε τα προϊόντα σου, όπως ακριβώς τα χρειάζονται οι retailers.

- ☑ Κατηγοριοποίηση Πληροφοριών
- ☑ Ιεραρχία Brand
- ☑ Φιλοσοφία Hero Product-Variant
- ☑ Διαχείριση Προϊοντικών Variants
- ☑ AI-ready

Ως «επιχειρηματικό οικοσύστημα» ορίζεται ένα δίκτυο εταιρικών οργανισμών εντός του οποίου εντάσσονται οι πελάτες, οι ανταγωνιστές και κρατικοί φορείς που συμμετέχουν στην παραγωγή ή κατασκευή προϊόντων ή στην παροχή υπηρεσιών μέσω ανταγωνισμού και συνεργασίας (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 26).



<https://elevategreece.gov.gr/el/oikosystema/>

Κυρίαρχο σκοπό ενός οικοσυστήματος αποτελεί η εξασφάλιση όλων των απαραίτητων εργαλείων, μηχανισμών και διασυνδέσεων που οδηγούν σε ευέλικτα και αποτελεσματικά, συνεργατικά δίκτυα εκμάθησης κι επιτάχυνσης της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.26). Περαιτέρω, στην περίπτωση ανάπτυξης ενός οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας θεωρείται απαραίτητη η εφαρμογή του προτύπου **«τετραπλής έλικας»** (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.26), στο οποίο αποτυπώνεται η αναγκαιότητα διασύνδεσης **πανεπιστημίων, επιχειρήσεων, κράτους και κοινωνίας των πολιτών**. Ενδεικτικά, ορισμένοι ανάμεσα σε πλήθος άλλων παραγόντων που έχουν να κάνουν με τη θετική συμβολή του οικοσυστήματος για την Keyvoto αφορούν σε πεδία όπως [startup, 2022]: *σωστή καθοδήγηση από εξειδικευμένους μέντορες, εκπαίδευση για την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα της επιχείρησής τους, ευκαιρίες δικτύωσης στην Ελλάδα και το εξωτερικό, ολοκληρωμένη δέσμη χρηματοδοτικών επιλογών, οικονομικούς συμβούλους που βοηθούν στη σωστή αξιοποίησή τους, εκπαίδευση στην ομάδα, εύρεση νέων συνεργατών μέσα από εξειδικευμένα προγράμματα, δυνατότητα συμμετοχής και δημιουργία επαφών με διακεκριμένες δράσεις, πρωτοβουλίες στο εξωτερικό, με στόχο τη στήριξη της εξωστρέφειας των νεοφυών επιχειρήσεων* [startup.gr, 2022 και Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.26-29).

Τέλος, η Keyvoto, με τη συμμετοχή της στο οικοσύστημα καταφέρνει «να μετατρέψει τεχνολογικά δεδομένα σε τεχνολογική αξία», δημιουργώντας επιχειρηματική νοοτροπία για τη μεταφορά μιας τεχνολογικής λύσης στην τοπική οικονομία και συγκεκριμένα στην περιφέρεια της Δυτικής Μακεδονίας και ευρύτερα στην εθνική οικονομία και στον κλάδο της τεχνολογικής καινοτομίας όπου απαιτούνται μεγάλες επενδύσεις.

Συμπεράσματα

Σαν έννοια η επιχειρηματικότητα θέτει στο επίκεντρό της την ικανότητα αναγνώρισης και αξιοποίησης επιχειρηματικών ευκαιριών, αλλά και την ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου. Η επιχειρηματικότητα συμβάλει στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη, την αύξηση της απασχόλησης, αλλά και την επίτευξη των προσωπικών οραμάτων και στόχων των ατόμων. Η δημιουργική σκέψη αποτελεί βασικό συστατικό για την επιχειρηματικότητα, γεγονός που μπορεί να δώσει τον απαραίτητο βαθμό ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος σε μια νέα επιχειρηματική ιδέα. Παρόλα αυτά δεν αρκεί μόνο η ιδέα για την επιτυχία μιας νέας επιχείρησης. Απαραίτητη είναι και η χρηματοδότηση, η τύχη, καλό timing, ανάλυση του ανταγωνισμού και διαμόρφωση μιας ολοκληρωμένης άποψης μέσα από τη συμβουλευτική από ένα σύνολο ειδικών και εμπειρογνώμων, συμβούλων και ακαδημαϊκών ή άλλων επιχειρηματιών (Stutely, 2013) ή ακόμη συμμετέχοντας σε ένα οικοσύστημα, όπως οι υπό μελέτη νεοφυείς επιχειρήσεις.

Βιβλιογραφία

- Amoroso, Sara, and Albert N. Link. "Under the AEGIS of knowledge-intensive entrepreneurship: employment growth and gender of founders among European firms." *Small Business Economics* 50.4 (2018): 899-915.
- Osimo, David. "The 2016 Startup Nation Scoreboard." How European Union Countries are Improving Policy Frameworks and Developing Powerful Ecosystems for Entrepreneurs. European Digital Forum. 2016.
- Σαρρή Κ., Λασπίτα Σ., (2022), Επιχειρηματικότητα και Επιχειρηματικό Σχέδιο, Strategy train (2022), Θεσσαλονίκη Tziolas Publications.
- <https://elevategreece.gov.gr/el/>
- <https://www.startup.gr/epikairoτητα/8426-startups-3-logoi-apotychias/>
- <https://www.insider.gr/epiheiriseis/228872/pos-tha-einai-lianemporio-sto-mellon-oi-4-taseis-poy-epidroyn-stin-katanalotiki>