

## Το κοινωνικό επιχειρηματικό μου σχέδιο

**Στην Ενότητα 1**, μπορείτε να γράψετε τα προβλήματα που επιλύει η επιχειρηματική σας ιδέα για τους πελάτες σας. Γιατί πρέπει να εντοπιστούν προβλήματα; Αν το σκεφτείτε, ό, τι είμαστε πρόθυμοι να αγοράσουν λύνει ένα πρόβλημα / πρόβλημα (ή ικανοποιεί μια ανάγκη). Όσο μεγαλύτερο είναι το πρόβλημα ή η ανάγκη, τόσο περισσότερο είμαστε πρόθυμοι να πληρώσουμε.

**Στην ενότητα 2**, σημειώστε τους τύπους πελατών για τους οποίους προορίζεται η ιδέα σας. Να είστε όσο το δυνατόν ακριβέστεροι στην περιγραφή. Να γνωρίζετε ότι λόγω του γενικού ανταγωνισμού και εξειδικευμένες αγορές, δεν μπορείτε να πωλούν τα πάντα σε όλους. Απαιτείται πάντα εξειδίκευση για ένα μεμονωμένο τμήμα πελατών. Συμβουλή: Κλείστε τα μάτια σας και φανταστείτε τον πρώτο ιδανικό πελάτη σας να αγοράζει το προϊόν σας. Περιγράψτε αυτό το άτομο στην ενότητα.

**Στην ενότητα 3**, σημειώστε τα γεγονότα που επιβεβαιώνουν ότι είστε κάτι το ιδιαίτερο στην αγορά. Γράψτε τα χαρακτηριστικά του προϊόντος σας που νομίζετε ότι οι πελάτες σας θα αρέσει περισσότερο και θα έχουν έναν σκληρό χρόνο (ή καθόλου) να πάρει από τον ανταγωνισμό σας.

**Στην ενότητα 4**, περιγράψτε την επιχειρηματική σας ιδέα, η οποία αποτελεί επίσης λύση στα προβλήματα των πελατών σας.

**Στην ενότητα 5**, σημειώστε πώς οι πελάτες σας θα μάθουν για εσάς. Προσδιορίστε τυχόν μεθόδους διαφήμισης/επικοινωνίας που θα χρησιμοποιήσετε για να ενημερώσετε τους πελάτες σας ότι είστε.

**Η ενότητα 6** καθορίζει τους τύπους εσόδων που σκοπεύετε να κάνετε όταν λειτουργείτε σε τακτική βάση. Περιγράψτε επίσης τις μεθόδους και τους τύπους πληρωμής. Μην εκτιμάτε τα έσοδα.

**Στην Ενότητα 7**, ορίζετε το αναμενόμενο κόστος που θα προκύψει από την έναρξη της ιδέας σας και το κόστος που θα επιβαρυνθεί όταν λειτουργείτε σε τακτική βάση. Μην τα εισαγάγετε με τιμή.

**Στην ενότητα 8**, σημειώστε τους βασικούς δείκτες για να μετρήσετε την πρόοδό σας.

**Στην ενότητα 9**, γράψτε γιατί είστε κοινωνικά επωφελής, ποια είναι η συμβολή σας στην κοινωνία, και τι σας ορίζει ως μια κοινωνική επιχείρηση.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ που λύνει η ιδέα σας για τους πελάτες σας	ΛΥΣΗ <b>4</b>	Μοναδική Προσφερόμενη αξία	ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ <b>9</b>	Τμήματα για τους πελάτες σας / Χρήστες <b>2</b>
ΑΝΑΓΚΕΣ που η ιδέα σας ικανοποιεί για τους πελάτες <b>1</b>	ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΣΑΣ <b>8</b>	<b>3</b>	Κανάλια <b>5</b>	
ΔΟΜΗ ΚΟΣΤΟΥΣ <b>7</b>		ΔΟΜΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ <b>6</b>		



## Φύλλο εργασίας 2 (Επίπεδο 5-6)

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤ Α/ ΑΝΑΓΚΕΣ	ΛΥΣΗ	ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗ ΑΞΙΑ	ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ	ΤΟΜΕΙΣ
	ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ		ΚΑΝΑΛΙΑ	
ΔΟΜΗ ΚΟΣΤΟΥΣ			ΔΟΜΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	