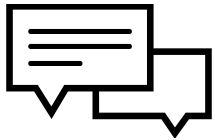


ΕΡΓΑΣΙΑ
**ENTREPRENEURIAL
PROCESS**



**ΤΜΗΜΑ
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ**

**ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**

Ο ΣΤΟΧΟΣ

ΤΗΣ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Θα πρέπει να δουλέψετε σε ομάδες των 2-5 ατόμων με στόχο να σχεδιάσετε έναν αποτελεσματικό τρόπο για να λυθεί ένα πρόβλημα (challenge) που θα επιλέξετε. Η λύση σας θα πρέπει να αφορά την **ανάπτυξη ενός καινοτόμου προϊόντος/υπηρεσίας**.

Η λύση που θα προτείνετε θα παρουσιαστεί στο τέλος του εξαμήνου και θα αξιολογηθεί με βάση:

- Την **καινοτομία** επιχειρηματικής ιδέας
- Την **ανάλυση της αγοράς και του ανταγωνισμού**
(Market and Competition Analysis)
- Το **επιχειρηματικό μοντέλο**
(Business model)
- Τις **αρχικές οθόνες**
(Mockups)
- Την **τελική παρουσίαση**
(Pitching)



**CHALLENGE
ACCEPTED**

ΕΝΔΙΑΜΕΣΑ ΠΑΡΑΔΟΤΕΑ

Καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος, θα απαιτούνται μικρά παραδοτέα για να σας βοηθήσουν να ακολουθήσετε συστηματικά τη διαδικασία ανάπτυξης καινοτόμων προϊόντων/υπηρεσιών. Πιο συγκεκριμένα:

1) Empathise & Define: Θα πρέπει να κατανοήσετε το πραγματικό πρόβλημα που θέλετε να λύσετε με το προϊόν/υπηρεσία που θέλετε να αναπτύξετε. Θα πρέπει να παραδώσετε το εξής:

Παραδοτέο 1: Σύντομη περιγραφή της επιχειρηματική ιδέας (μέχρι 2 σελίδες) που περιλαμβάνει:

- Ποια η ανάγκη που καλύπτεται;/ Ποιο πρόβλημα αντιμετωπίζεται;
- Ποιες οι προτεινόμενες υπηρεσίες; Ποιο είναι το προϊόν/ υπηρεσία;
- Ποια η καινοτομία;

2) Business model canvas & kit: Θα πρέπει να περιγράψετε το επιχειρηματικό σας μοντέλο. Θα πρέπει να παραδώσετε το εξής:

Παραδοτέο 2: Επιχειρηματικό μοντέλο που περιλαμβάνει (Canvas & Kit):

- Πελάτες. Ποιες οι διαφορετικές ομάδες πελατών ή οργανισμών στους οποίους απευθύνεται η ιδέα;
- Πρόταση Αξίας (Value Proposition). Περιγράψτε τα προϊόντα/ υπηρεσίες που δημιουργούν αξία για κάθε ομάδα πελατών.
- Κανάλια και Σχέσεις Πελατών. Περιγράψτε πώς η εταιρία επικοινωνεί με τους πελάτες. Πλάνο επικοινωνίας
- Ροές Εσόδων. Περιγράψτε το μοντέλο εσόδων και προσδιορίστε τις ροές εσόδων
- Βασικές Δραστηριότητες και Συνεργασίες. Ποιες οι βασικές δραστηριότητες για την παραγωγή και παροχή αξίας στους πελάτες; Ποια τα δίκτυα συνεργατών και προμηθευτών που απαιτούνται;
- Δομή Κόστους. Βασικές κατηγορίες κόστους και προσδιορισμός τους.

ΕΝΔΙΑΜΕΣΑ ΠΑΡΑΔΟΤΕΑ

3) Market and Competition Analysis: Θα πρέπει να πραγματοποιήσετε μια έρευνα αγοράς και ανάλυση ανταγωνισμού σε σχέση με το προϊόν/υπηρεσία που θέλετε να αναπτύξετε. Θα πρέπει να παραδώσετε το εξής:

Παραδοτέο 3: Έρευνα Αγοράς – Ανάλυση Ανταγωνισμού που περιλαμβάνει:

- Ποιο το μέγεθος της συγκεκριμένης αγοράς;
- Τι υπάρχει ήδη στην αγορά για την κάλυψη της συγκεκριμένης ανάγκης (άμεσος και έμμεσος ανταγωνισμός)
- Πώς η προτεινόμενη ιδέα διαφέρει από τον ανταγωνισμό;

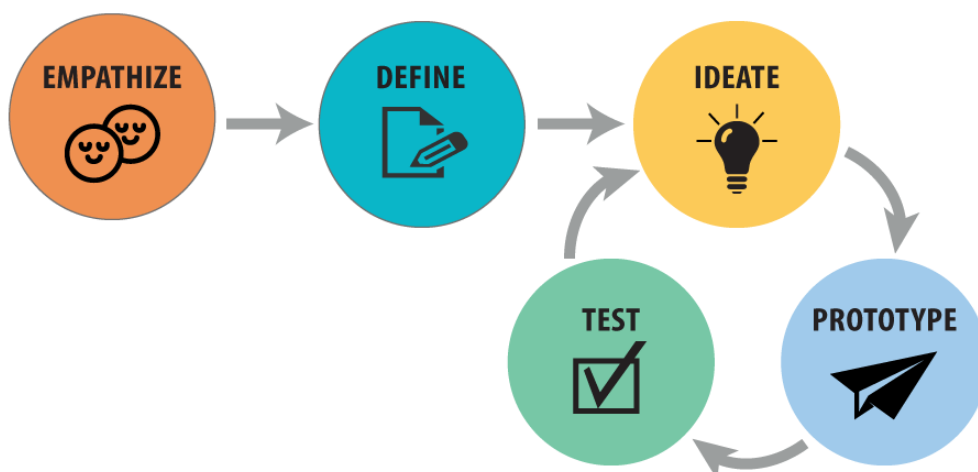
4) Mockups. Θα πρέπει να σχεδιάσετε πιο συγκεκριμένα τη λύση που προτείνετε σε σχέση με το πρόβλημα. Θα πρέπει να παραδώσετε τα εξής:

Παραδοτέο 4: Περιγραφή της προτεινόμενης λύσης (mockups) που περιλαμβάνει:

- Φωτογραφίες, οθόνες, σχεδιαγράμματα κτλ.
- Υποθέσεις και Περιορισμοί σε σχέση με την εφικτότητα υλοποίησής της στο πραγματικό περιβάλλον

5) Pitching Presentation. Θα πρέπει να παρουσιάσετε τη λύση που προτείνετε. Θα πρέπει να παραδώσετε το εξής:

Παραδοτέο 5: Τελική παρουσίαση της προτεινόμενης λύσης



Χρονοδιάγραμμα

Παραδοτέο 1: Σύντομη περιγραφή της επιχειρηματική ιδέας

04 Απριλίου 2023

Παραδοτέο 2: Επιχειρηματικό μοντέλο (Business Model Canvas & Kit)

25 Απριλίου 2023

Παραδοτέο 3: Έρευνα Αγοράς – Ανάλυση Ανταγωνισμού

09 Μαΐου 2023

Παραδοτέο 4: Περιγραφή της προτεινόμενης λύσης (mockups)

23 Μαΐου 2023

Παραδοτέο 5: Τελική Παρουσίαση (Pitching)

6 Ιουνίου 2023

ΤΕΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

ΚΑΙ ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ

Στο τέλος του εξαμήνου θα πραγματοποιηθούν παρουσιάσεις των προτεινόμενων λύσεων.

Θα παρουσιάσετε την προτεινόμενη λύση με μια παρουσίαση 5 λεπτών και θα ακολουθήσουν 5 λεπτά ερωτήσεων.

Μπορείτε να δημιουργήσετε και να δώσετε στο κοινό σας επιπλέον υλικά (π.χ. φυλλάδια, αφίσες) για να ενισχύσετε την παρουσίασή σας.

