

Ενότητα 4: Βιώσιμη χρηματοδότηση και χορηγία

IMPACT CIRCLES

Ενότητα 4: Βιώσιμη χρηματοδότηση και χορηγία	
Μονάδα 1	Βιώσιμη χρηματοδότηση
Θέμα 1	κονδύλια και προγράμματα της ΕΕ
Θέμα 2	Υποστήριξη για αυτοαπασχόληση
Θέμα 3	Δάνεια/μικροδάνεια
Θέμα 4	Επενδυτικά κεφάλαια
Θέμα 5	Επιχειρηματικοί άγγελοι
Θέμα 6	Εταιρική κοινωνική ευθύνη

Ενότητα: Μαθησιακά Αποτελέσματα

Ενότητα 4- Βιώσιμη χρηματοδότηση και χορηγία

Εισαγωγικό κείμενο: Σε αυτή την ενότητα, θα μάθετε για τους τρόπους βιώσιμης χρηματοδότησης της επιχείρησής σας, καθώς και για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα καθενός από τους τρόπους. Θα μάθετε για τις προτάσεις για χορηγίες, τον ορισμό του USP, την αναζήτηση χορηγιών και την προώθηση. Αυτή η γνώση θα σας βοηθήσει να βρείτε το κατάλληλο για εσάς και την επιχείρησή σας. Είναι ένα σημαντικό βήμα για να γίνεις επιτυχημένος και στο τέλος του, θα αποκτήσεις γνώσεις διασκεδάζοντας μαθαίνοντας γι' αυτό!

Ικανότητες Γνωσιακών Δεξιοτήτων

Δηλώσεις για το τι γνωρίζει ο μαθητής:

Δηλώσεις για το τι κατανοεί ο μαθητής:

Δηλώσεις για το τι είναι σε θέση να κάνει ένας

εκπαιδευόμενος με την ολοκλήρωση μιας μαθησιακής διαδικασίας

- ένας εκπαιδευόμενος θα αποκτήσει θεμελιώδεις γνώσεις σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης - δάνεια, επιχειρηματικοί άγγελοι, υποστήριξη για αυτοαπασχόληση, κεφάλαια και προγράμματα της ΕΕ και επενδυτικά κεφάλαια - ένας εκπαιδευόμενος

θα μάθει περισσότερα για τους ΦΠΚΥ, την αναζήτηση χορηγιών και τις προτάσεις, καθώς και για την υποβολή προτάσεων

- κατανόηση των τρόπων χρηματοδότησης, εξάσκηση στη μπροστινή σκέψη

- κατανόηση των προτάσεων και της αναζήτησης χορηγιών, της σημασίας και της σημασίας του USP

- ένας εκπαιδευόμενος θα είναι ικανός στη λήψη αποφάσεων, στην κριτική σκέψη

- ένας εκπαιδευόμενος θα είναι ικανός στη δημιουργική σκέψη και στην οικονομική ανάλυση

Εισαγωγικό βίντεο

Γεια σε όλους!

Σε αυτό το βίντεο για την ενότητα 4, θα καλύψουμε πιθανούς τρόπους χρηματοδότησης της επιχείρησής σας βιώσιμα και χορηγία και μέχρι το τέλος των μαθημάτων, θα μπορείτε να γνωρίζετε το διαφορές και πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των κονδυλίων και προγραμμάτων της ΕΕ, υποστήριξη για αυτοαπασχόληση, δάνεια/μικροδάνεια, επενδυτικά ταμεία και επιχειρηματικούς αγγέλους, καθώς και μάθηση τρόπους χορηγίας και εφαρμόστε τους καταλληλότερους στην επιχείρησή σας

Ενότητα 1: Βιώσιμη χρηματοδότηση

Θέμα 1: Ταμεία και προγράμματα της ΕΕ

- Ανάλογα με τη χώρα, οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να υποβάλουν αίτηση και να υποστηρίξουν την έναρξη λειτουργίας τους.
- Υπάρχουν δάνεια για νέες μικρές επιχειρήσεις με πολύ χαμηλά επιτόκια, π.χ. <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-fine/search/>
- Η ανάπτυξη του εμπορίου πίσω από την οποία βρίσκεται η παραγωγική δραστηριότητα, αντιμετωπίζεται θετικά για τις ανάγκες των έργων της ΕΕ και μικροδάνεια από διάφορους κρατικούς φορείς.

Θέμα 2: Υποστήριξη της αυτοαπασχόλησης

- Στήριξη για αυτοαπασχόληση παρέχεται σε ανέργους για την κάλυψη του κόστους την ίδρυση και την έναρξη λειτουργίας μιας επιχειρηματικής οντότητας.
- Στόχος είναι η οικονομική ενίσχυση, και το ύψος της επιδότησης και η διάρκεια της το μέτρο εξαρτάται από τις χώρες.

Θέμα 3: Δάνεια/μικροδάνεια

- Μία από τις ευκαιρίες είναι να αποκτήσετε μικροδάνειο από συγκεκριμένο κρατικό φορέα στη χώρα όπου βρίσκεται το ηλεκτρονικό κατάστημα.
 - Τα μικροδάνεια είναι μικρά δάνεια που έχουν σχεδιαστεί σκόπιμα για να βοηθήσουν στην κάλυψη των αναγκών νεοφυών επιχειρήσεων και μικρών επιχειρήσεων που ενδέχεται να μην πληρούν τις προϋποθέσεις για χρηματοδότηση αλλού. Υπάρχουν κοινοτικοί οργανισμοί, μη κερδοσκοπικές ομάδες, διαδικτυακές πλατφόρμες δανεισμού και ιδιώτες που προσφέρουν μικροδάνεια.
 - Οι πόροι, η εκπαίδευση και οι επιχειρηματικές συμβουλές αποτελούν συχνά μέρος της λήψης μικροδανείου—τα δάνεια έχουν σχεδιαστεί για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις και τις μικρές επιχειρήσεις να αναπτυχθούν και να επιτύχουν.
 - Χωρίζονται σε κυβερνήσεις χαμηλά επιτόκια, πολλά χαρτιά) και τράπεζες (αντίστροφα).
-

Θέμα 3: Δάνεια/μικροδάνεια (συνέχεια)

- Η θετική πλευρά των μικροδανείων είναι ότι είναι πολύ ευνοϊκά, με πολύ χαμηλό επιτόκιο. Τα κράτη είναι συνήθως πρόθυμα να υποστηρίξουν διάφορα στάδια ανάπτυξης μικρών επιχειρήσεων.
- Η καλή πλευρά είναι επίσης ότι σας δίνει ένα κίνητρο για επαρκή προγραμματισμό και περιοδική ανάλυση, που δίνει μεγαλύτερη σταθερότητα στην επιχείρηση και μεγαλύτερη ευκαιρία για επιτυχία.
- Από την άλλη, εξακολουθεί να είναι ένα πιστωτικό όριο, εξακολουθείτε να έχετε την υποχρέωση να επιστρέψετε αυτά τα χρήματα με χαμηλό επιτόκιο, απαιτείται υψηλή οικονομική ευθύνη και είναι απαραίτητο να δημιουργήσετε εισόδημα για να τα επιστρέψετε μήνα με το μήνα.

Θέμα 4: Επενδυτικά κεφάλαια

- Ένα επενδυτικό ταμείο είναι ένα προϊόν που συνδυάζει τις αποταμιεύσεις πολλών ανθρώπων και στη συνέχεια τις δίνει στα χέρια μιας ομάδας ειδικών επενδύσεων, των διαχειριστών κεφαλαίων, ώστε να μπορούν να αυξήσουν τα χρήματα
- Τα πλεονεκτήματα της επένδυσης με άλλα άτομα είναι – μπορείτε να κάνετε πράγματα που δεν θα μπορούσατε να κάνετε με τις αποταμιεύσεις σας, αποκτάτε πρόσβαση σε επαγγελματίες διευθυντές που διαφορετικά θα σας κόστιζε πολλά χρήματα για να προσλάβετε, έχετε ένα πιο ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο για λιγότερα λεφτά. Η φορολογία είναι ένα από τα μεγάλα πλεονεκτήματα των επενδυτικών κεφαλαίων: τα κεφάλαια είναι ένα προϊόν που επιτρέπει την αναβολή φόρου.
- Τα μειονεκτήματα είναι ο κίνδυνος αγοράς (ο κίνδυνος είναι η πιθανότητα πτώσης της αξίας του περιουσιακού στοιχείου) και η επιλογή κεφαλαίων – υπάρχουν πολλά κεφάλαια και δεν είναι όλα τα ίδια ή και καλά.

Θέμα 5: Επιχειρηματικοί άγγελοι

- Ένας επιχειρησιακός άγγελος είναι ένας ιδιώτης, συχνά με υψηλή καθαρή θέση και συνήθως με επιχειρηματική εμπειρία, που επενδύει άμεσα μέρος του ενεργητικού του σε νέες και αναπτυσσόμενες ιδιωτικές επιχειρήσεις.
- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορούν να επενδύσουν μεμονωμένα ή ως μέρος ενός συνδικάτου όπου ένας άγγελος αναλαμβάνει συνήθως τον πρωταγωνιστικό ρόλο.
- Εκτός από το κεφάλαιο, οι άγγελοι επενδυτές παρέχουν στον επιχειρηματία εμπειρία διαχείρισης επιχειρήσεων, δεξιότητες και επαφές. Οι έμπειροι άγγελοι γνωρίζουν επίσης ότι μπορεί να χρειαστεί να περιμένουν την απόδοση της επένδυσής τους. Μπορούν, επομένως, να είναι μια καλή πηγή κεφαλαίου «έξυπνου και υπομονετικού» .

Θέμα 5: Business angels (συνέχεια)

- Η θετική πλευρά των business angels είναι ότι παρέχουν πολύτιμες γνώσεις, υποστήριξη ειδικών, επαφές και καθοδήγηση. Η εμπειρία και οι πόροι τους μπορεί να έχουν σημαντική αξία για την ανάπτυξη της επιχείρησης. Επίσης, σε αντίθεση με τις τράπεζες, οι επιχειρηματικοί άγγελοι χρηματοδοτούν επιχειρήσεις ή επιχειρηματίες με τα χρήματα που χρειάζονται για να ξεκινήσουν, παίρνοντας ένα μερίδιο ιδιοκτησίας στην εταιρεία σε αντάλλαγμα. Αυτό το μερίδιο ιδιοκτησίας ξεκινά από περίπου 10%, δεν απαιτείται αποπληρωμή.
- Η αρνητική πλευρά μπορεί να είναι ότι οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων συνήθως πέντε μακριά από το 10% έως 50% της έναρξης της επιχείρησής τους σε αντάλλαγμα για κεφάλαια. Μπορούν να σας ενθαρρύνουν να πουλήσετε την start-up σας πριν να είστε έτοιμοι εάν η επιχείρηση αποτύχει, αλλά μπορούν επίσης να επιλέξουν να προσλάβουν ένα πιο έμπειρο στέλεχος και να σας απομακρύνουν από την εταιρεία. Επιπλέον, είναι σημαντικό να αξιολογηθεί εάν η εταιρεία μπορεί να αναπτυχθεί με τον ρυθμό που αναμένει ένας άγγελος επενδυτής και να καθοριστούν οι προσδοκίες για ανάπτυξη.

Θέμα 6: Εταιρική κοινωνική ευθύνη

- Η ΕΚΕ νοείται ως ο τρόπος με τον οποίο οι εταιρείες ενσωματώνουν κοινωνικές, περιβαλλοντικές και οικονομικές ανησυχίες στις αξίες, τον πολιτισμό, τη λήψη αποφάσεων, τη στρατηγική και τις λειτουργίες τους με διαφανή και υπεύθυνο τρόπο και καθιερώνουν καλύτερες πρακτικές εντός της εταιρείας, δημιουργούν πλούτο και βελτιώνουν την κοινωνία
- Μπορεί να περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα ενδιαφερομένων – μη κυβερνητικές οργανώσεις, επιχειρηματικούς εταίρους, δανειστές, ασφαλιστές, κοινότητες, ρυθμιστικές αρχές, διακυβερνητικούς φορείς, καταναλωτές, εργαζόμενους και επενδυτές
- Η ΕΚΕ αποτελεί σημείο εισόδου για την κατανόηση θεμάτων βιώσιμης ανάπτυξης και ανταποκρίνεται σε αυτά στην επιχειρηματική στρατηγική μιας επιχείρησης
- μπορεί επίσης να βοηθήσει στη χρηματοδότηση - δημιουργία αξίας μετοχών, μείωση του κόστους κεφαλαίου και διασφάλιση καλύτερη ανταπόκριση στις αγορές

Θέμα 6: Εταιρική κοινωνική ευθύνη (συνέχεια)

- Τα πιθανά οφέλη από την εφαρμογή της ΕΚΕ περιλαμβάνουν:
 - Καλύτερη πρόβλεψη και διαχείριση ενός συνεχώς διευρυνόμενου φάσματος κινδύνου
 - Η συνεκτίμηση των συμφερόντων των μερών που ενδιαφέρονται για τον αντίκτυπο μιας επιχείρησης είναι ένας τρόπος καλύτερης πρόβλεψης και διαχείρισης του κινδύνου
 - Βελτιωμένη διαχείριση φήμης
 - Η φήμη βασίζεται σε αξίες όπως η εμπιστοσύνη, η αξιοπιστία, η αξιοπιστία, η ποιότητα και συνοχή
 - Βελτιωμένη ικανότητα πρόσληψης, ανάπτυξης και διατήρησης προσωπικού
 - Βελτιωμένη καινοτομία, ανταγωνιστικότητα και θέση στην αγορά
 - Βελτιωμένη λειτουργική απόδοση και εξοικονόμηση κόστους
 - Πρόσβαση στο κεφάλαιο

Μαθησιακή Δραστηριότητα 1: Τίτλος

Δώστε εδώ σχετικά πρακτικά εργαλεία και ασκήσεις για τη συγκεκριμένη ενότητα και επεξεργαστείτε ένα μίνι-εργαλειοθήκη (3-5 μαθησιακές δραστηριότητες ανά ενότητα ιδανικά –1 ανά ενότητα). Ο παρακάτω πίνακας παρέχει μια δομή για το δραστηριότητες. Περιγράψτε κάθε δραστηριότητα στον πίνακα. Παρέχετε πρόσθετο υλικό για μια δραστηριότητα ως λίστες συνδέσμων ή ως παράρτημα (π.χ. φυλλάδια, εικόνες, γραφικά, διαγράμματα, παρουσιάσεις, παιχνίδια, χάρτες μυαλού, βίντεο και τα λοιπά.). Ο πίνακας είναι γεμάτος με ένα παράδειγμα.

Εκπαιδευτικός στόχος	Είδος δραστηριότητας	Περιεχόμενο	Πρόσθετα υλικά
Γνώση και δεξιότητες που σχετίζονται με Βιώσιμος Χρηματοδότηση	Ατομική άσκηση Μετά την	αναθεώρηση της Ενότητας 1, βρείτε 2 καλύτερους τρόπους χρηματοδότηση για σας προϊόντα και εξηγήστε το σημασία σε ένα δημιουργικό τρόπο.	https://europa.eu/youreurope/business/finance-financing/getting-funding/access-finance/search/

Εκτίμηση

Περίληψη

Παρακαλούμε αναφέρετε εδώ τις πιο σημαντικές γνώσεις, ευρήματα ή επίσης συμβουλές/συμβουλές που ο δικαιούχος δεν πρέπει να ξεχνά όταν πηγαίνει στο επόμενο βήμα της διαδικασίας. Παρακαλούμε διατηρήστε τη μορφή των κουκκίδων.

- Ανάλογα με τη χώρα, οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να υποβάλουν αίτηση και να χρηματοδοτήσουν την εκκίνηση τους με κονδύλια της ΕΕ και προγράμματα.
- Στήριξη για αυτοαπασχόληση παρέχεται σε ανέργους για την κάλυψη των δαπανών για την **ίδρυση και σύσταση επιχειρηματικής οντότητας.**
- Τα μικροδάνεια είναι μικρά δάνεια που έχουν σχεδιαστεί σκόπιμα για να βοηθήσουν στην κάλυψη των αναγκών των νεοφυών επιχειρήσεων και μικρές επιχειρήσεις που ενδέχεται να μην πληρούν τις προϋποθέσεις για χρηματοδότηση αλλού
- Ένα επενδυτικό ταμείο είναι ένα προϊόν που συνδυάζει τις αποταμιεύσεις πολλών ανθρώπων και στη συνέχεια τις δίνει στα χέρια μιας ομάδας ειδικών επενδύσεων, των διαχειριστών κεφαλαίων, ώστε να μπορούν να κάνουν τα χρήματα μεγαλώνουν
- Επιχειρηματικός άγγελος είναι ένας ιδιώτης που επενδύει άμεσα μέρος του ενεργητικού του σε νέες και αναπτυσσόμενες ιδιωτικές επιχειρήσεις.

Περαιτέρω υλικό

- <https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-ευκαιρίες-for-the-culture-and-creative-sectors>
- <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/RedesBusinessAngels/Paginas/MapaRedesBA.aspx>

Ενότητα 2: Χορηγίες: εργαλεία για την εύρεση ευκαιρίας χρηματοδότησης

Ενότητα 4: Βιώσιμη χρηματοδότηση και χορηγία	
Μονάδα 2	Χορηγία: εργαλεία για την εύρεση ευκαιρίας χρηματοδότησης
Θέμα 1	Σύνταξη πρότασης χορηγίας
Θέμα 2	Πρόταση αξίας και καθορισμός USP
Θέμα 3	Αναζητήσεις χορηγιών
Θέμα 4	Pitching

Θέμα 1: Σύνταξη πρότασης χορηγίας

- Γνωρίστε το κοινό σας

- Όταν απευθύνεστε σε έναν χορηγό, πρέπει να γνωρίζετε και να αποδείξετε ότι γνωρίζετε ποιοι είστε επικοινωνία, τον ρόλο τους στην εταιρεία τους και τον τρόπο με τον οποίο ταιριάζουν στις χορηγικές σας ανάγκες

- Αναφέρετε κοινούς στόχους

- Επισημάνετε πώς η υποστήριξη των προσπαθειών σας διασταυρώνεται με τους μεγαλύτερους φιλανθρωπικούς στόχους της επιχείρησης
- Δείξτε ότι θέλετε να βοηθήσετε την κοινότητά σας και ότι όλοι κερδίζουν με τη χορηγία σας επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένης της κοινότητας

- Συμπεριλάβετε στοιχεία επικοινωνίας

- Οι περισσότερες επιχειρήσεις θα θέλουν να συζητήσουν τη χορηγία, επομένως παρέχετε μια σειρά τρόπων ώστε οι πιθανοί χορηγοί να μπορούν να σας προσεγγίσουν εύκολα

Θέμα 2: Πρόταση αξίας και ορισμός ΦΠΚΥ

- Είναι σημαντικό να γνωρίζετε ποιοι είναι οι μελλοντικοί πελάτες σας. Όταν γνωρίζετε τις πιθανές βασικές ομάδες πελατών, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον πίνακα πρότασης αξίας για να ορίσετε τις υπηρεσίες σας με μεγαλύτερη ακρίβεια σύμφωνα με αυτόν:
- Πώς μοιάζει μια τυπική μέρα του πελάτη μας;
- Ποιους στόχους θέλει να πετύχει;
- Τι προβλήματα συναντά κατά την επίτευξη αυτών των στόχων;
- Ποια οφέλη θέλει να επιτύχει στην εκπλήρωση αυτών των στόχων;
- Πώς μπορεί το προϊόν ή η υπηρεσία μου να τον βοηθήσει να ανακουφίσει αυτά τα προβλήματα;
- Πώς μπορεί το προϊόν ή η υπηρεσία μου να τον βοηθήσει να επιτύχει τα επιθυμητά οφέλη;

Θέμα 2 (συνέχεια)

- Ένα μοναδικό σημείο πώλησης (USP) είναι μια δήλωση μάρκετινγκ που διαφοροποιεί ένα προϊόν ή μια μάρκα από τους ανταγωνιστές της.
- Ένας USP μπορεί να υπερηφανεύεται για το χαμηλότερο κόστος, την υψηλότερη ποιότητα, τη μεγαλύτερη εμπειρία, το πρώτο στην κατηγορία προϊόντων του ή άλλο χαρακτηριστικό που ξεχωρίζει την προσφορά από τον ανταγωνισμό. Ένα μοναδικό σημείο πώλησης μπορεί να θεωρηθεί ως «αυτό που έχετε και δεν το έχουν οι ανταγωνιστές».
- Κατά την ανάπτυξη ενός μοναδικού σημείου πώλησης, ένας οργανισμός θα πρέπει να δίνει μεγάλη προσοχή στη συγκέντρωση της αγοράς και στον ανταγωνισμό, λαμβάνοντας υπόψη τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία τους και εντοπίζοντας τρόπους για να ξεχωρίσει το εμπορικό σήμα ή το προϊόν από το δικό του.

Θέμα 3: Αναζητήσεις χορηγιών

- Είναι σημαντικό να γνωρίζετε ποιοι είναι οι μελλοντικοί πελάτες σας. Όταν γνωρίζετε τις πιθανές βασικές ομάδες πελατών, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον πίνακα πρότασης αξίας για να ορίσετε τις υπηρεσίες σας με μεγαλύτερη ακρίβεια σύμφωνα με αυτόν:
- Πώς μοιάζει μια τυπική μέρα του πελάτη μας;
- Ποιους στόχους θέλει να πετύχει;
- Τι προβλήματα συναντά κατά την επίτευξη αυτών των στόχων;
- Ποια οφέλη θέλει να επιτύχει στην εκπλήρωση αυτών των στόχων;
- Πώς μπορεί το προϊόν ή η υπηρεσία μου να τον βοηθήσει να ανακουφίσει αυτά τα προβλήματα;
- Πώς μπορεί το προϊόν ή η υπηρεσία μου να τον βοηθήσει να επιτύχει τα επιθυμητά οφέλη;

Θέμα 4: Pitching

- Το elevator pitch είναι μια πειστική ομιλία που μπορείτε να δώσετε σε περίπου 30 δευτερόλεπτα σε λεπτό.
- Πείτε στους χορηγούς σας ποιοι είστε, ποια είναι η επιχείρησή σας, τι σας κάνει μοναδικό.
Ολοκληρώστε το βήμα με μια ερώτηση ή μια πρόταση που οδηγεί τη συζήτηση προς την κατεύθυνση που θέλετε.
- Θα πρέπει επίσης να φροντίσετε ώστε το βήμα σας να είναι όσο το δυνατόν πιο φυσικό, ώστε να ρέει μέσα τη συνομιλία, και δεν αισθάνεται πρόβα.

Μαθησιακή Δραστηριότητα 2: Τίτλος

Παρέχετε εδώ σχετικά πρακτικά εργαλεία και ασκήσεις για τη συγκεκριμένη ενότητα και επεξεργαστείτε μια μίνι εργαλειοθήκη (3-5 μαθησιακές δραστηριότητες ανά ενότητα ιδανικά -1 ανά ενότητα). Ο παρακάτω πίνακας παρέχει μια δομή για τις δραστηριότητες. Περιγράψτε κάθε δραστηριότητα στον πίνακα. Παρέχετε πρόσθετο υλικό για μια δραστηριότητα ως λίστα συνδέσμων ή ως παράρτημα (π.χ. φυλλάδια, εικόνες, γραφικά, γραφήματα, παρουσιάσεις, παιχνίδια, χάρτες μυαλού, βίντεο κ.λπ.). Ο πίνακας είναι γεμάτος με ένα παράδειγμα.

Εκπαιδευτικός στόχος	Είδος δραστηριότητας	Περιεχόμενο	Πρόσθετα υλικά
Γνώσεις και δεξιότητες που σχετίζονται με Αιγίδα	Ατομική άσκηση Αφού αναθεωρήσετε την Ενότητα 2, ετοιμάστε	ένα βήμα για μια χορηγία για την επιχείρησή σας και παρουσιάστε το σε άλλους.	https://www.youtube.com/watch?v=p8jSi1WmwPM

Εκτίμηση

Ερώτηση 1:

Σε ποιον μπορεί να δοθεί η στήριξη για αυτοαπασχόληση;

α) Δίνεται σε κάθε άτομο που το χρειάζεται

β) Χορηγείται σε ανέργους για την κάλυψη των εξόδων ίδρυσης και σύστασης επιχειρηματικής οντότητας.

γ) Δίνεται σε όποιον το κάνει αίτηση

Σωστή απάντηση: β) Δίνεται σε ανέργους για την κάλυψη των δαπανών ίδρυσης και σύστασης επιχειρηματικής οντότητας

Ερώτηση 2:

Ποιος είναι ο κύριος στόχος της παροχής στήριξης για αυτοαπασχόληση σε ανέργους;

- α) Να τους ενθαρρύνει να ξεκινήσουν επιχειρήσεις σε άκρως ανταγωνιστικές βιομηχανίες
- β) Να καλύψουν τα έξοδα των υφιστάμενων επιχειρήσεων τους
- γ) Να προσφέρει οικονομική στήριξη για την κάλυψη των δαπανών ίδρυσης και έναρξης νέας επιχειρηματικής οντότητας
- δ) Παροχή προγραμμάτων κατάρτισης για άτομα που αναζητούν εργασία

Σωστή απάντηση: γ) Να προσφέρει οικονομική υποστήριξη για την κάλυψη των εξόδων ίδρυσης και έναρξης μιας νέας επιχειρηματικής οντότητας.

Ερώτηση 3:

Επιλέξτε τις θετικές πλευρές των μικροδανείων.

α) Πολύ χαμηλό επιτόκιο

β) Σας δίνει κίνητρο για επαρκή προγραμματισμό

γ) Είναι απαραίτητο να δημιουργηθεί εισόδημα για να αποπληρωθεί μήνα με τον μήνα

Σωστές απαντήσεις: α), β).

Ερώτηση 4:

Τι είναι ένα επενδυτικό ταμείο;

- α) Ένα προϊόν που συνδυάζει τις αποταμιεύσεις πολλών ανθρώπων για να επενδύσουν σε ένα μόνο επιχειρηματικό εγχείρημα
- β) Μια πλατφόρμα για μεμονωμένους επενδυτές για απευθείας διαπραγμάτευση μετοχών και τίτλων
- γ) Ένα προϊόν που συγκεντρώνει τις οικονομίες πολλών ανθρώπων και τις εμπιστεύεται σε επαγγελματίες διαχειριστές επενδύσεων για να αυξήσουν τα χρήματα
- δ) Ένα είδος ασφαλιστηρίου συμβολαίου που εγγυάται την απόδοση των επενδύσεων

Σωστή απάντηση: γ) Ένα επενδυτικό ταμείο είναι ένα προϊόν που συγκεντρώνει τις αποταμιεύσεις πολλών ανθρώπων και τις εμπιστεύεται σε επαγγελματίες διαχειριστές επενδύσεων για να αυξήσουν τα χρήματα.

Ερώτηση 5:

Τι σημαίνει ΕΚΕ (Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη) στο πλαίσιο των επιχειρήσεων;

α) Ένας τρόπος για να επικεντρωθούν οι επιχειρήσεις αποκλειστικά σε οικονομικές ανησυχίες για τη μεγιστοποίηση των κερδών

β) Ενσωμάτωση κοινωνικών, περιβαλλοντικών και οικονομικών ανησυχιών στις αξίες, τον πολιτισμό, τη λήψη αποφάσεων, τη στρατηγική και τις λειτουργίες της εταιρείας με διαφανή και υπεύθυνο τρόπο

γ) Καθιέρωση πρακτικών που ωφελούν μόνο την επιχείρηση χωρίς να λαμβάνεται υπόψη ο κοινωνικός αντίκτυπος

δ) Μια διαδικασία παραγωγής πλούτου χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις

Σωστή απάντηση: β) Ενσωμάτωση κοινωνικών, περιβαλλοντικών και οικονομικών ανησυχιών στις αξίες, τον πολιτισμό, τη λήψη αποφάσεων, τη στρατηγική και τις λειτουργίες της εταιρείας με διαφανή και υπεύθυνο τρόπο.

Περίληψη

- Όταν γράφετε μια πρόταση για χορηγία - γνωρίστε το κοινό σας, αναφέρετε κοινούς στόχους και περιλαμβάνουν στοιχεία επικοινωνίας.
- Όταν γνωρίζετε τις πιθανές βασικές ομάδες πελατών, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον πίνακα πρότασης αξίας καθορίστε με μεγαλύτερη ακρίβεια τις υπηρεσίες σας.
- Ένα μοναδικό σημείο πώλησης (USP) είναι μια δήλωση μάρκετινγκ που διαφοροποιεί ένα προϊόν ή μια επωνυμία από τους ανταγωνιστές της.
- Όταν κάνετε pitching, πείτε στους χορηγούς σας ποιοι είστε, ποια είναι η επιχείρησή σας, τι σας κάνει μοναδικό. Ολοκληρώστε το βήμα με μια ερώτηση ή μια πρόταση που οδηγεί τη συζήτηση προς την κατεύθυνση που θέλετε.

βιβλιογραφικές αναφορές

Παραδείγματα αναφοράς APA 7ης έκδοσης:

Για άρθρα:

Επώνυμο, ΑΑ (Έτος). Τίτλος του έργου. Τίτλος της δημοσίευσης με πλάγιους χαρακτήρες, τόμος με πλάγιους χαρακτήρες (τεύχος), σελίδες. doi ή σύνδεσμος

Oliver, KL, & Lalik, R. (2004). Κριτική Διερεύνηση για το Σώμα στα Μαθήματα Φυσικής Αγωγής Κοριτσιών: Μια Κριτική Μεταδομική Προοπτική. *Journal of Teaching in Physical Education*, 23(1), 162 -195. <https://doi.org/10.1123/jtpe.23.2.162>

Για βιβλία:

Επώνυμο, ΑΑ (Έτος). Τίτλος με πλάγιους χαρακτήρες. Εκδότης.

Spiegel, D. (1981). Διαβάζοντας για ευχαρίστηση: Οδηγίες. International Reading Association.

Για τα κεφάλαια του βιβλίου:

Επώνυμο, ΑΑ, & Επώνυμο, ΑΑ (Έτος). Τίτλος του κεφαλαίου. Στο Α. Επώνυμο & Α.Α. Επώνυμο (Επιμ.), Τίτλος του βιβλίου με πλάγιους χαρακτήρες (σελ. xx-xx). Εκδότης.

Aron, L., Botella, M., & Lubart, T. (2019). Μαγειρικές τέχνες: Ταλέντο και ανάπτυξή τους. Στο RF Subotnik, P. Olszewski-Kubilius, & FC Worrell (Επιμ.), *Η ψυχολογία των υψηλών επιδόσεων: Ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού σε ταλέντα συγκεκριμένου τομέα* (σελ. 345-359). Αμερικάνικη Ομοσπονδία Ψυχολογίας. <https://doi.org/10.1037/0000120-016>

Παραπομπές εντός κειμένου

Παραδείγματα αναφορών APA 7ης έκδοσης:

Εάν υπάρχουν 1 ή 2 συγγραφείς, την πρώτη και τις διαδοχικές φορές που αναφέρονται, πρέπει να αναφέρονται όλοι οι συγγραφείς.

Εάν υπάρχουν 3 ή περισσότεροι συγγραφείς, το επώνυμο του πρώτου συγγραφέα και "et al." από την πρώτη φορά που αναφέρονται (σε παραπομπές ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΟΛΟΙ ΟΙ ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ).

ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ

Ενώ έχουν φανεί βελτιώσεις στην αερόβια ικανότητα μετά από 8 έως 12 εβδομάδες προπόνησης (Eather et al., 2016; Goins, 2014; Heinrich et al., 2014; Murawska-Cialowicz et al., 2015; Smith et al., 2013), μόνο ο Goins (2014) έλαβε σημαντική βελτιώσεις στην αναερόβια ικανότητα μετά από 6 εβδομάδες του προγράμματος CrossFit.

ΠΑΡΑΘΕΣΕΙΣ

Οι Dí az και Herná ndez (2010), θεωρούν ότι η συνεργατική μάθηση είναι «η παιδαγωγική χρήση μιας μικρής κοινότητας, στην οποία οι μαθητές συνεργάζονται για να αυξήσουν την εκπαίδευσή τους και των άλλων μελών» (σελ. 87).