

# Ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου συμβούλων

Πολιτική προϊόντος του συμβούλου

Παναγιώτης Λαμπρόπουλος

[www.istoselides.gr](http://www.istoselides.gr)

Ο στόχος μας είναι σε ένα κύκλο τριών συναντήσεων, να «παιξουμε» με την ιδέα της ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου για κάθε μία σύμβουλο ξεχωριστά, έτσι θα προσπαθήσουμε να περάσουμε μαζί από όλες τις κύριες φάσεις διαμόρφωσης του σχεδίου.

- Η πρώτη ενότητα (η σημερινή) έχει να κάνει την ανάπτυξη της πολιτικής προϊόντος και ότι αυτή προϋποθέτει.
- Η δεύτερη ενότητα θα έχει να κάνει με την ανάπτυξη του προγράμματος μάρκετινγκ
- Η τρίτη ενότητα θα έχει να κάνει με τον χρηματοοικονομικό σχεδιασμό.

Με δεδομένη την στενότητα του τυπικού χρόνου αυτής της «εκπαίδευσης» θα χρησιμοποιήσουμε πολλούς πίνακες τους οποίους πρέπει να συμπληρώνουμε κατά την διάρκεια της. Σημειώνουμε ότι, έγινε προσπάθεια, έτσι ώστε αυτοί οι πίνακες να ανταποκρίνονται όσο το δυνατό περισσότερο στις ανάγκες της αγοράς που έτσι ή αλλιώς όλοι βρισκόμαστε.

Περιττό βέβαια να σημειώσω, ότι οτιδήποτε πιστεύεται ότι μπορεί να μην «κολλάει» το αλλάζουμε.

## **ΒΗΜΑ 1ο:**

### **ΕΜΕΙΣ ΚΑΙ Η ΑΓΟΡΑ**

Η βασική επιλογή που έχουμε να κάνουμε να αναπτύξουμε το επιχειρησιακό μας σχέδιο είναι σε ποιους θα πουλάμε και τι θα πουλάμε, ενώ αυτό σχηματικά παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

	<b>Υπηρεσίες που έχουμε προσφέρει ήδη</b>	<b>Νέες υπηρεσίες</b>
<b>Φορείς που έχουμε συνεργαστεί</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Νέοι φορείς</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

Προκειμένου να πάρουμε τις αποφάσεις μας, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τους παρακάτω πίνακες:

### **ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ (ΕΙΚΟΝΑ) ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΓΙΑ ΤΟ ΑΤΟΜΟ ΜΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ <sup>1</sup>**

--

### **ΠΙΝΑΚΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ**

<b>ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΣΗΜΕΡΑ ΠΡΟΣΦΕΡΩ<sup>2</sup> (1)</b>	<b>ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΕΧΩ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΕΣΤΩ ΚΑΙ ΜΙΑ ΦΟΡΑ (2)</b>	<b>ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΤΙΣ ΓΝΩΡΙΖΩ ΚΑΛΑ ΑΛΛΑ ΔΕΝ ΤΙΣ ΕΧΩ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ (3)</b>	<b>ΝΕΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΩ η ΜΕ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΝΑ ΜΑΘΩ (4)</b>

<sup>1</sup> Ενδιαφέρει το πως **εγώ** θεωρώ ότι οι άλλοι –οι πελάτες με βλέπουν – τώρα;

<sup>2</sup> Εδώ καλό είναι να μην είμαστε γενικοί (π.χ. εκπαίδευση σε σεμινάρια) αλλά συγκεκριμένοι (τίτλος εισηγήσεων, ώρες, σημειώσεις κ.λ.π) Έτσι αν μπορούμε να κάνουμε πάνω από ένα θέμα, το θεωρούμε άλλη υπηρεσία.

## ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

1. Ονομα:<sup>3</sup>
2. Κατηγορία υπηρεσίας: (1 2 3 4)<sup>4</sup>
3. Περιγραφή της υπηρεσίας<sup>5</sup>

2. Δυνατά σημεία αυτής της υπηρεσίας: <sup>6</sup>

3. Αδύνατα σημεία αυτής της υπηρεσίας: <sup>7</sup>

4. Ποια είναι η διαδικασία αγοράς από τον πελάτη αυτής της υπηρεσίας;<sup>8</sup>

### 4. Παρατηρήσεις

<sup>3</sup> Δώστε ένα όνομα για αυτήν την υπηρεσία

<sup>4</sup> Βγαίνει από τον παραπάνω πίνακα υπηρεσιών

<sup>5</sup> Σύντομη περιγραφή της υπηρεσίας έτσι όπως εγώ την καταλαβαίνω και μέχρι τώρα την δουλεύω

<sup>6</sup> δικά μου

<sup>7</sup> το ίδιο

<sup>8</sup> πότε ο πελάτης αποφασίζει πότε και ποιόν θα αγοράσει;

**Φορείς που έχουμε συνεργαστεί:**

<b>Επωνυμία φορέα<sup>9</sup></b>	<b>Αντικείμενο (α) δραστηριότητας</b>	<b>Μικρή περιγραφή του φορέα <sup>10</sup></b>	<b>Περιεχόμενο και διάρκεια συνεργασίας (έτος)<sup>11</sup></b>	<b>Ενδεχόμενο νέας συνεργασίας (τομείς)<sup>12</sup></b>	<b>Παρατηρήσεις<sup>13</sup></b>
	1. 2. 3. 4. 5.				
	1. 2. 3. 4. 5.				
	1. 2. 3. 4. 5				

<sup>9</sup> Αναγράφουμε τους φορείς ανά χρονολογική σειρά

<sup>10</sup> Εδώ μας ενδιαφέρουν περισσότερο εκείνα τα στοιχεία που ο φορέας έχει ειδικές απαιτήσεις σε σχέση με την συνεργασία, και ακόμα στοιχεία που έχουν να κάνουν με το προφίλ του φορέα, την εικόνα του κ.λ.π.

<sup>11</sup> Εδώ καταγράφουμε τις «υπάρχουσες υπηρεσίες»

<sup>12</sup> Υπάρχοντα και νέα προϊόντα κατά σειρά σπουδαιότητας για μας

<sup>13</sup> Οποδήποτε δεν εντάσσεται στα προηγούμενα και πρέπει να του δώσουμε προσοχή.

**Νέοι φορείς<sup>14</sup>**

<b>Επωνυμία φορέα</b>	<b>Αντικείμενο (α) δραστηριότητας</b>	<b>Μικρή περιγραφή του φορέα <sup>15</sup></b>	<b>Πόσο καλή επαφή έχουμε με τον φορέα;<sup>16</sup></b>	<b>Σε ποιους τομείς θα μπορούσαμε να συνεργαστούμε;<sup>17</sup></b>	<b>Παρατηρήσεις<sup>18</sup></b>
	1. 2. 3. 4. 5.				
	1. 2. 3. 4. 5.				
	1. 2. 3. 4. 5				

<sup>14</sup> Μας ενδιαφέρουν εκείνοι οι φορείς με τους οποίους δεν έχουμε συνεργαστεί εμείς προσωπικά, αλλά μπορούμε «εύκολα» να έρθουμε σε επαφή

<sup>15</sup> Εδώ μας ενδιαφέρουν περισσότερο εκείνα τα στοιχεία που ο φορέας έχει ειδικές απαιτήσεις σε σχέση με την συνεργασία, και ακόμα στοιχεία που έχουν να κάνουν με το προφίλ του φορέα, την εικόνα του κ.λ.π.

<sup>16</sup> 0 καθόλου, 1, έχω στείλει βιογραφικό, 2, έχουμε κάνει συνάντηση, 3 κάποια στιγμή ήταν να συνεργαστούμε 4 συνεργάζεται μαζί τους ένας καλός φίλος 5 . όλα μαζί

<sup>17</sup> Νέα υπηρεσία, παλιά υπηρεσία;

<sup>18</sup> Οτιδήποτε δεν εντάσσεται στα προηγούμενα και πρέπει να του δώσουμε προσοχή.



