



Become a Successful
Entrepreneur



Erasmus+

Προϊόντα – Υπηρεσίες

Η επιλογή προϊόντων ή υπηρεσιών προς πώληση είναι εξίσου σημαντικός με άλλους παράγοντες που μπορεί να συμβάλει τα μέγιστα στην επιτυχημένη ή αποτυχημένη πορεία μιας επιχείρησης. Γι αυτό η επιλογή τους πρέπει να γίνει με υπομονή, σύνεση και αφού ληφθούν υπόψη κάποιοι επιχειρησιακοί παράγοντες.

Οι παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι:

Τομέας

Ο τομέας στον οποίο θα αναπτυχθεί η επιχειρηματική σας δραστηριότητα και μέσα στον οποίο θα προωθήσετε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας για πώληση πρέπει να είναι τέτοιος που να τον γνωρίζεται ικανοποιητικά.

Νομικά αποδεκτά

Τόσο ο τομέας όσο και τα προϊόντα και οι υπηρεσίες με τα οποία θα ασχοληθείτε πρέπει να είναι νομικά αποδεκτά και να συνάδουν με όλους τους κανονισμούς και υποχρεώσεις χρήσης και εμπορίας.

Γνώσεις, εμπειρίες, ικανότητες, κλίση

Στη διαδικασία επιλογής για το ποια προϊόντα ή υπηρεσίες θα επιλέξετε να εμπορευτείτε πρέπει να ληφθεί υπόψη το επίπεδο των γνώσεων που έχετε αναφορικά με αυτά κι αν είναι δυνατό να υπάρχει και σχετική εμπειρία. Οι ικανότητες και η παρορμητική κλίση σας προς αυτά είναι επίσης σημαντικοί παράγοντες. Αν αγαπάτε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που προσφέρετε η ψυχολογική σας διάθεση και προσωπική σύνδεση μαζί τους είναι τέτοια που εκφράζονται με ενθουσιασμό και επηρεάζει θετικά τους πελάτες σας.

Να σας αρέσει

Τόσο ο τομέας με τον οποίο θα επιλέξετε να ασχοληθείτε επαγγελματικά όσο και τα προϊόντας ή οι υπηρεσίες που θα εμπορευθείτε πρέπει να αρέσουν πρώτα και πάνω από όλα σε εσάς τους ίδιους. Κάθε νέο ξεκίνημα αλλά και στη συνέχεια μια νέας επιχείρησης απαιτείται αφοσίωση και θυσίες. Αν αγαπάτε αυτό που κάνετε, σας ενθουσιάζει και το θεωρείται ως χόμπι θα σας δώσει τη ψυχική και σωματική δύναμη να υπερβείτε τις δυσκολίες που θα συναντάται και να συνεχίζετε απτόητοι το έργο σας προς την επίτευξη των επιχειρησιακών και εμπορικών σας στόχων.

Contact

P.O Box 25483, Nicosia
1310 Nicosia, Cyprus

Tel: +357 99 646922
Fax: +357 22 459639

Email 1: info@baseproject.eu
Email 2: mcipr1@cytanet.com.cy

www.baseproject.eu



Ανταγωνιστικότητα

Η ανταγωνιστικότητα και οι πιθανότητες επιτυχίας για διείσδυση σε μια αγορά παίζουν καθοριστικό ρόλο στην επιλογή τομέα ενασχόλησης και στο ποια προϊόντα ή υπηρεσίες θα επιλεγούν για προώθηση. Πρέπει να υπάρχουν καλές πιθανότητες διείσδυσης στην αγορά ώστε να εξασφαλιστεί μερίδιο με βάση το αρχικό στρατηγικό πλάνο. Στοιχεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι:

- Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές και το μερίδιο που έχει ο καθένας στην αγορά.
- Η δυναμικότητα αύξησης των μεριδίων αγοράς ή πιθανή άντληση μεριδίων από ανταγωνιστές και ποιους.
- Οι δυνατότητες και αδυναμίες της επιχείρησής σας σε σχέση με τη συγκεκριμένη αγορά.
- Πόσο σημαντικό είναι το κοινό που έχετε στοχεύσει στους ανταγωνιστές.
- Ποια πιθανά εμπόδια θα συναντήσετε στη διείσδυση στη συγκεκριμένη αγορά σε σχέση με τους ανταγωνιστές.
- Τα σημεία και «παράθυρα ευκαιριών» διείσδυσης στη συγκεκριμένη αγορά.
- Αν υπάρχουν έμμεσοι ανταγωνιστές ή παράγοντες που θα επηρεάσουν την προσπάθεια διείσδυσης στην αγορά.
- Παράγοντες που πιθανόν να δυσκολέψουν τη διείσδυση στην αγορά, όπως νομοθεσίες και κανονισμοί, τεχνολογία, ψηλό κόστος επένδυσης, τεχνογνωσία, ικανότητες ή δεξιότητες προσωπικού, εξοπλισμός κ.α.

Ζήτηση

Μελετήστε την αγορά στην οποία θέλετε να διεισδύσετε, το μέγεθος της σήμερα και τις πιθανότητες εξέλιξης της στο μέλλον. Υπάρχει κορεσμός ή αναμένεται ότι θα επέλθει σύντομα; Αντέχει την εισδοχή κι άλλων ανταγωνιστών; Μετρήστε και λάβετε υπόψη τα δημογραφικά, οικονομικά και άλλα χαρακτηριστικά της και προσδιορίστε τη ζήτηση στο παρόν και στο μέλλον. Λάβετε επίσης υπόψη τις τάσεις που υπάρχουν κι αυτές που διαφαίνονται για τα επόμενα χρόνια. Καθορίστε το μερίδιο σας στην αγορά, το πόσους καταναλωτές μπορείτε να αντλήσετε, και αναγνωρίστε τα άτομα ή ομάδες ατόμων ως στόχο για να εξασφαλίσετε το δικό σας μερίδιο. Λάβετε υπόψη την αναμενόμενη διεύρυνση ή συρρίκνωσή τους. Ψάξτε να βρείτε αν υπάρχουν στατιστικές και αναλύσεις στις οποίες μπορείτε να ανατρέξετε και να αντλήσετε σημαντικές πληροφορίες.

Προμηθευτές

Η ικανοποιητική και απρόσκοπτη προμήθεια των προϊόντων, πρώτων υλών, ανταλλακτικών και άλλων χρειωδών για την ομαλή λειτουργία της εμπορίας των προϊόντων ή υπηρεσιών σας είναι ακόμα ένας βασικός συντελεστής στην επιτυχία ή αποτυχία μιας νέας επιχείρησης. Εντοπίστε και αξιολογήστε τους προμηθευτές των συγκεκριμένων ειδών που έχετε ανάγκη και μελετάτε τον επαγγελματισμό, την

Contact

P.O Box 25483, Nicosia
1310 Nicosia, Cyprus

Tel: +357 99 646922
Fax: +357 22 459639

Email 1: info@baseproject.eu
Email 2: mcipr1@cytanet.com.cy

www.baseproject.eu



Become a Successful
Entrepreneur



Erasmus+

αξιοπιστία, τις τιμές και άλλες χρεώσεις τους προτού επιλέξετε. Έχετε επίσης υπόψη την εμπλοκή πνευματικών δικαιωμάτων σε προϊόντα και υπηρεσίες ή κανονισμούς και διαδικασίες εμπορίας τους και ξεκαθαρίστε το θέμα με τους προμηθευτές σας.

Κερδοφορία,

Αφού λάβετε υπόψη την τιμολογιακή πολιτική, τα κόστη λειτουργίας της επιχείρησης, πιθανές εκπτώσεις στην τιμή, υποχρέωση διατήρησης αποθεμάτων, απώλειες και παραμονή αδιάθετων προϊόντων, αποσβέσεις, αποπληρωμή δανείων και άλλες τραπεζικές χρεώσεις και χαράξετε τη γραμμή πάνω από την οποία ξεκινά το κέρδος σας από τις πωλήσεις, αποφασίστε την τιμή πώλησης. Κάνετε μια άσκηση γραφείου, χωρίζοντας το επιχειρησιακό έτος σε έξι δίμηνα και υπολογίστε ανά δίμηνο το ύψος των πωλήσεων και το καθαρό κέρδος που απομένει μετά τις αφαιρέσεις. Προσθέστε το κέρδος των έξι διμήνων και αποφασίστε αν η ετήσια κερδοφορία στον συγκεκριμένο τομέα, προϊόντα ή υπηρεσίες που επιλέξατε είναι ικανοποιητική. Δεν υπάρχει λόγος να εμπλακείτε σε ένα τομέα, προϊόντα ή υπηρεσίες αν δεν σας αποφέρουν ικανοποιητικά κέρδη.

Μάρκετινγκ και προώθηση

Προβληματιστείτε και βρείτε τους τρόπους που θα εφαρμόσετε τις στρατηγικές σας για το μάρκετινγκ και την προώθηση των προϊόντων ή υπηρεσιών σας. Το μάρκετινγκ και η προώθηση είναι η διαδικασία για να δημιουργήσετε πελάτες και οι καταναλωτές είναι οι αιμοδότες της επιχείρησης σας. Βεβαιωθείτε ότι ο τομέας που επιλέξατε, τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες προσφέρονται για εφαρμογή επιτυχημένων στρατηγικών μάρκετινγκ και προώθησης μέσα στα πλαίσια των ικανοτήτων και οικονομικών σας μεγεθών. Η στρατηγική σας στους τομείς αυτούς πρέπει να είναι εξειδικευμένη στη δική σας επιχείρηση και συνεχόμενη. Οι τακτικές σας πρέπει να έχουν λογική σειρά και συχνότητα και να αποσκοπούν στην επιτυχία των στόχων που έχετε θέσει.

Διαδικασία πώλησης

Αφού προηγηθεί η ετοιμασία των τακτικών κινήσεων για την εφαρμογή των στρατηγικών μάρκετινγκ και προώθησης είναι η σειρά για να αποφασίσετε για τη διαδικασία πώλησης. Τον τρόπο δηλαδή με τον οποίο θα πωλείτε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας. Δεν υπάρχει λόγος να διατηρείτε μια επιχείρηση αν δεν πραγματοποιεί πωλήσεις. Οι διαδικασίες πώλησης προσφέρουν σήμερα πολλές επιλογές. Ανάλογα με το είδος των προϊόντων ή υπηρεσιών, έχουμε την ευχέρεια να επιλέξουμε να πωλούμε από τους δικούς μας χώρους με τους δικούς μας πωλητές, μέσω ανεξάρτητων εξωτερικών πωλητών, μέσω αντιπροσώπων, μέσω διαδικτύου, λιανικά, χοντρικά κλπ.

Contact

P.O Box 25483, Nicosia
1310 Nicosia, Cyprus

Tel: +357 99 646922
Fax: +357 22 459639

Email 1: info@baseproject.eu
Email 2: mcipr1@cytanet.com.cy

www.baseproject.eu



Become a Successful
Entrepreneur



Erasmus+

Η διαδικασία παρουσίασης και πώλησης των προϊόντων ή υπηρεσιών σας προς τον καταναλωτή πρέπει να είναι όσο το δυνατό πιο εύκολη κι ευχάριστη εμπειρία. Μην ξεχάστε να συμπεριλάβετε στη διαδικασία πώλησης και ενέργειες μεγιστοποίησης οφέλους ή αύξησης των πωλήσεων. Προσπαθήστε να ανανεώνεται, να απλοποιείτε και να εμπλουτίζετε συνεχώς τη διαδικασία πώλησης. Έχετε υπόψη σας πως οι πιστοί και επαναλαμβανόμενοι πελάτες είναι κατά το πλείστον προτιμότεροι από τους καινούριους. Δημιουργείτε καλές σχέσεις με τους πελάτες σας και δώστε αυτό και με τον τρόπο που νομίζετε θα ικανοποιήσει τις ανάγκες τους.

Τελική απόφαση

Τέλος, για να πάρετε την τελική απόφαση να προχωρήσετε, αξιολογήστε τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που σκοπεύετε να εμπορευθείτε, από πλευράς καταναλωτών και ρωτήστε τον εαυτό σας γιατί κάποιος να τα προτιμήσει. Αν οι απαντήσεις που θα δώσετε σας ικανοποιούν, προχωρήστε.



Institute of Public Relations Cyprus

Μιχάλης Κωνσταντίνου

Αρχιεκπαιδευτής

Contact

P.O Box 25483, Nicosia
1310 Nicosia, Cyprus

Tel: +357 99 646922
Fax: +357 22 459639

Email 1: info@baseproject.eu
Email 2: mcipr1@cytanet.com.cy

www.baseproject.eu



PARTNERS
UNIVERSITY
OF THESSALY

