

Η επιχειρηματικότητα μπορεί να βρει λύσεις

Την ίδια στιγμή που όλο το πολιτικό μας σύστημα εξακολουθεί να βρίσκεται σε άλλο πλανήτη, όλοι εμείς που σε πείσμα κάθε λογικής συνεχίζουμε να κάνουμε τους ήρωες και να επιχειρούμε σε ένα περιβάλλον εχθρικό προς την επιχειρηματικότητα, αναρωτιόμαστε «Τι θα κάνουμε;» και «πώς θα επιβιώσουμε;»



► ΤΟΥ | ΓΙΑΝΝΗ ΕΜΠΕΟΓΛΟΥ

«Μειώστε τα έξοδα, αυξήστε τα έσοδα». Απλή δοκιμασμένη συνταγή. Με μοναδική διαφορά ότι δεν μιλάμε για ένα κράτος που τα έξοδά του αφορούν στιδήποτε άλλο εκτός από τους λόγους ύπαρξής του και ταυτόχρονα έχει έναν μηχανισμό είσπραξης που μπάζει από παντού.

Και αν ακόμη καταφέρουμε να μειώσουμε τα έξοδα, πώς θα μπορούσαμε να αυξήσουμε τα έσοδα. Είπα να αυξήσουμε; Αν καταφέρουμε να περιορίσουμε τη μείωση σε χαμηλά επίπεδα θα είναι άθλος! Πώς θα μπορούσαμε να επενδύσουμε όταν δεν έχουμε τη δυνατότητα να βρούμε χρηματοδότηση;

Ας ξεκινήσουμε από την αρχή: Πρώτα απ' όλα πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ότι ο κόσμος που ζέραμε πριν από την κρίση δεν θα ξανάρθει. Οχι στο ορατό ή στο απώτερο μέλλον. Δεν θα ξανάρθει. Ποτέ. Ακόμη και μετά την όποια συμφωνία με τους πιστωτές και τους εταίρους μας. Πάνε οι Καγιέν ... (και δεν μας πς πήρε ο Ολι Ρεν).

Πριν από μερικά χρόνια, το Pittsburgh των ΗΠΑ - η πάλαι ποτέ πρωτεύουσα του χάλυβα που μετατράπηκε σε πόλη φάντασμα όταν η βιομηχανία χάλυβα «μετακόμισε» στην Ανω Ανατολή - φιλοξένησε τη σύνοδο των G20 και όλα τα τελευταία χρόνια ήταν σταθερά στις περιοχές με τους μεγαλύτερους ρυθμούς ανάπτυξης στις ΗΠΑ. Σύμφωνα με τον δήμαρχο της πόλης, ο κυριότερος παράγοντας αυτής της επιτυχίας ήταν ότι οι προσπάθειες ανασυγκρότησης βασίστηκαν στην ομόφωνη διαπίστωση ότι η βιομηχανία χάλυβα έφυγε και δεν πρόκειται να ξαναγυρίσει.

Όπως το Pittsburgh χέχασε τον χάλυβα και προχώρησε σε άλλο δρόμο, πρέπει και εμείς να ερεθούμε ξανά τον εαυτό μας και τα προϊόντα

μας ή τις υπηρεσίες μας. Η σχέση τιμής-ποιότητας που προσφέραμε στο παρελθόν και ήταν αποδεκτή από την αγορά σήμερα, προσελκύει λιγότερους πελάτες και αύριο θα προσελκύει ακόμη λιγότερους. Παράδειγμα προς μίμηση τα εστιατόρια «La Pasteria» που άλλαξαν τη σχέση τιμής-ποιότητας με τα menu που προσφέρουν αλλά και με την προσθήκη της επιλογής των ζυμαρικών ως πρώτου πιάτου με μικρότερη ποσότητα και τιμή.

ΤΑ ΚΑΛΑ ΝΕΑ

Πώς όμως θα αλλάξουμε σχέση τιμής-ποιότητας όταν δεν μπορούμε να την επικοινωνήσουμε στους πελάτες μας; Τα έσοδα μειώνονται, πού θα βρούμε λεφτά για διαφήμιση; Εδώ αρχίζουν τα καλά νέα. Υπάρχουν πολλά μέσα φθηνής (ή φθηνότερης) επικοινωνίας και όλο και περισσότεροι επαγγελματίες του μάρκετινγκ προσανατολίζονται στο να μας προσφέρουν εφικτές λύσεις. Και βέβαια το ίντερνετ μας προσφέρει τη δυνατότητα δωρεάν προβολής και δωρεάν δικτύωσης.

Ταυτόχρονα, όπως όλοι θα έχετε παρατηρήσει, υπάρχει σαφής μείωση του κακού ανταγωνισμού. Υπάρχει κατά συνέπεια σημαντικό περιθώριο να κερδίσουμε μερίδιο αγοράς.

Και υπάρχει και άλλη μία ευκαιρία. Η ευκαιρία στρατηγικών συνεργασιών. Όπως «ματώνουμε» εμείς, έτσι «ματώνει» και ο διπλάνος μας. Και τώρα πια είμαστε όλοι πιο δεκτικοί σε μία συνεργασία, συμπράξη ή συγχώνευση - όπως θέλετε πείτε την - που μπορεί να προσφέρει συνεργιακά οφέλη και στους δύο και να οδηγήσει στη δημιουργία μιας ισχυρής επιχείρησης.

Τι μπορούμε λοιπόν να κά-

νομε μέσα σε αυτήν την κρίση; Να αφήσουμε πίσω μας το παρελθόν, να εφεύρουμε ξανά τον εαυτό μας και να προσφέρουμε καινούργια σχέση τιμής-ποιότητας, να

χρησιμοποιήσουμε τις δυνατότητες φθηνής επικοινωνίας και να εκμεταλλευτούμε τις ευκαιρίες που δημιουργεί η κρίση μέσω στρατηγικών συνεργασιών.

Λεφτά ΔΕΝ υπάρχουν. Λύσεις όμως μπορούν να βρεθούν.

Ο κ. **Γιάννης Εμπεόγλου** είναι πιστοποιημένος μεσολα-

βητής επιχειρήσεων (CBI) από το International Business Brokers Association (IBBA) και ιδρυτής της εταιρείας Synapsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων ΕΠΕ

Θέλεις **εργασιακή ασφάλεια;**
Η επιχείρησή σου που εργάζεσαι έχει **συρρικνωθεί;**
Μήπως ψάχνεις για κάτι **μόνιμο και σίγουρο;**



Έλα στο **μεγαλύτερο**
Εκπαιδευτικό Όμιλο
Ξένων Γλωσσών
και **Πληροφορικής!**

22 λόγοι για να επιλέξετε Franchise ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ

1. Ισχυρό brand name
2. Ταχύτητα απόσβεση επένδυσης κεφαλαίου
3. Μικρό κόστος επένδυσης και μεγάλη κερδοφορία
4. Χαμηλά λειτουργικά έξοδα (ενοίκιο, μισθοδοσία)
5. Εξασφάλιση ρευστότητας μέσω σταθερών και επαναληπτικών εσόδων (χρόνος παραμονής των πελατών από 4 - 7 χρόνια)
6. Περισσότερος ελεύθερος χρόνος, καλύτερη ποιότητα ζωής (χρόνος λειτουργίας 10 μήνες χωρίς Σαββατοκύριακα και σχολικές αργίες)
7. Συστηματική Βοήθεια για ανάπτυξη της επιχείρησής σας
8. Ευέλικτη οργανωτική δομή με στόχο την άρτια υποστήριξη προς τους συνεργάτες μας (αφιερωμένοι Business Managers)
9. Χρηματοοικονομικές συμβουλές από εξειδικευμένους συνεργάτες
10. Υψηλής ποιότητας εκπαιδευτικά σεμινάρια σε εσάς και στο προσωπικό σας από καθηγητές πανεπιστημίου, managers και ανταγωνισμένους εισηγητές
11. Ακαδημαϊκή και Διοικητική υποστήριξη από Managers της ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ
12. Ανταγωνιστική διαφήμιση πανελληνίας εμβέλειας και προβολής
13. Αποτελεσματικές ενέργειες Local School Marketing
14. Καθιέρωση στην τοπική αγορά ως leader στην περιοχή σας
15. Συνεργασίες με δυνατούς προμηθευτές για μεγαλύτερη οικονομία κλίμακας
16. Αποκλειστικό ηχογικό MIS ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ
17. Εργαλεία οικονομικής διαχείρισης (τιμηματοποίησης, ρευστότητας, κερδοφορίας)
18. Στρατηγικός σχεδιασμός (PEST ANALYSIS, SWOT ANALYSIS, χαρτογραφίσεις)
19. Τεχνικές πωλήσεων
20. E-shop
21. Εγχειρίδια Λειτουργίας (Ακαδημαϊκά, Εμπορικά, Marketing, Franchise)
22. Δυνατότητα κατασκευής με το κλειδί στο χέρι

Βραβεία Franchise



ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ

Λεωφ. Βουλιαγμένης 70, Βούλα 166 73
Τηλ: +30 210 963 6100 Fax: +30 210 962 0313 | E-mail: franchise@eurognosi.com | www.eurognosi.com

www.facebook.com/eurognosifranchise | <http://franchise.eurognosi.com>

Ο ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΞΕΝΩΝ ΓΛΩΣΣΩΝ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ