

΄Τί πρέπει νά ξέρω βγαίνοντας στην Αγορά Εργασίας΄

Δρ. Δημήτρης Καλλιγιάς

(Πρόεδρος, Σύλλογος Εμπόρων Ξυλείας Αθηνών. Αντιπρόεδρος, Stanford Club of Greece)

Τί χρειάζεται;

- 1.Έξη μηνών εκτιμώμενα λειτουργικά έξοδα.
- 2.Θά απευθυνόμαστε σέ επιχειρήσεις ή σέ καταναλωτές; Όχι καί τά δύο ταυτόχρονα στό ξεκίνημα!..
- 3.Φυσική ή ηλεκτρονική παρουσία(αποφύγετε επίσης καί τά δύο ταυτόχρονα στό ξεκίνημα).
- 4.Αναπτυσσόμενη περιοχή τής Αγοράς.
- 5.Διαδικασία ή καινοτομία; Όχι καί τά δύο ταυτόχρονα! (Απαιτούν διαφορετικές δομές λειτουργίας).
- 6.΄Τροφοδοτούμε΄ μέ εργασία παρά μέ κεφάλαιο, δυσανάλογα υπέρ τής εργασίας.
- 7.Τεράστια προσοχή στήν σύγκριση σταθερών και ανάλογικών εξόδων, θέλουμε τά έξοδά μας νά είναι όσο τό δυνατόν περισσότερο αναλογικά.
- 8.Εταιρική ταυτότητα(Προσωπική, ΙΚΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ...) : Είναι καίριας σημασίας καί σχετίζεται άμεσα μέ τό 7 παραπάνω. (Η ίδια ακριβώς λειτουργία κάτω από διαφορετική εταιρική ταυτότητα επιφέρει διαφορετικά κόστη!..).
- 9.Θέλουμε όσο τό δυνατόν στοχευμένη καί χαμηλού κόστους διαφήμιση.
- 10.Ενώσω μπορεί νά αναπτυχθούμε μέσω μονοψωνιακών ή ολιγοψωνιακών σχέσεων θά πρέπει νά αποδεσμευτούμε όσο τό δυνατόν γρηγορότερα καί νά επιδιώξουμε ο τζίρος μας νά έρχεται από πολλούς πελάτες.
11. Δύο μηνών τζίρος κεφάλαιο κίνησης.
12. Έδρα: Κινητή ή Σταθερή(Τοποποθεσία, περιοχή, χωρητικότητα, μορφή, διάταξη..)
13. Προσοχή στό μέγεθος! Στήν αρχή αυτοκαθορίζεται σέ μεγάλο βαθμό, γρήγορα όμως χρειάζεται προσδιορισμός καί μέριμνα γιά τό βέλτιστο μέγεθος λειτουργίας.
14. Η Αγορά επί τού πρακτέου δέν είναι γραμμική αλλά ούτε καί συνεχής ως πρός τίς τροχιές βιώσιμης λειτουργίας τών επιχειρήσεων!...
15. Οι εν λόγω τροχιές σχηματίζουν τρεις κύριες ομάδες(ζώνες): τών ηγετών τής φθίνιας, τής διαφοροποίησης καί τού εστιασμού. Θά πρέπει νά προσέχουμε στό ξεκίνημα ώστε οι δραστηριότητες μας νά ανήκουν σέ μία καί μόνο από αυτές τίς ομάδες, μέ προσωπική σύσταση γιά τίς δύο τελευταίες..