Τίτλος Έργου

Όνομα Προϊόντος

Αναφορά για το Έργο Σχεδιασμού του μαθήματος ΗΜΥ 100

Όνομα Μέλους Ομάδας

Όνομα Μέλους Ομάδας

Όνομα Μέλους Ομάδας

Όνομα Μέλους Ομάδας

Όνομα Μέλους Ομάδας

**Μάιος xx, 20xx**

**Πανεπιστήμιο Κύπρου**

**Συνοπτική Περίληψη**

*Σε μια σελίδα ή και λιγότερο, συνοψίστε τους κύριους λόγους για τους οποίους προτείνετε το έργο και την έκταση του έργου που η ομάδα σας προτεθείτε να συμπληρώσει. Τα μέρη αυτής της περίληψης βρίσκονται συνήθως, σε κάποια μορφή, και στο κείμενο που ακολουθεί. Ο σκοπός της συνοπτικής περίληψης είναι να δώσει στον αναγνώστη μια επισκόπηση του ποια είναι η ανάγκη για αυτό το έργο και ποιος τρόπος προτείνεται για να αντιμετωπιστεί αυτή η ανάγκη. Λόγω της θέσης του αλλά και του μεγέθους του αυτό το μέρος της πρότασης το διαβάζουν με προσοχή όλοι! Γι’ αυτό το λόγο πρέπει να το γράψετε με ιδιαίτερη προσοχή και να βεβαιωθείτε ότι είναι γραμμένοι σωστά.*

**Πίνακας Περιεχομένων**

[1. Ορισμός του Προβλήματος 4](#_Toc16011978)

[1.1. Ανεκπλήρωτη ανάγκη ή επιθυμία 4](#_Toc16011979)

[1.2. Κοινό-Στόχος και Αντίκτυπος 4](#_Toc16011980)

[2. Υπάρχουσα Γνώση 4](#_Toc16011981)

[3. Προτεινόμενη Λύση – Σκοπός και Στόχοι του Έργου 4](#_Toc16011982)

[3.1. Σκοπός του Έργου 4](#_Toc16011983)

[3.2. Στόχοι του Έργου 4](#_Toc16011984)

[3.3. Καθορισμός Σχεδιαστικού Πλαισίου 5](#_Toc16011985)

[3.4. Επιλογή Σχεδιαστικού Πλαισίου 5](#_Toc16011986)

[4. Προγραμματισμός Εργασίας 5](#_Toc16011987)

[4.1. Παραδοτέα 6](#_Toc16011988)

[4.2. Επικοινωνία και Συντονισμός με τον Χρηματοδότη 6](#_Toc16011989)

[5. Διαχείριση του Έργου 6](#_Toc16011990)

[5.1. Παρακολούθηση και Αξιολόγηση του Έργου 6](#_Toc16011991)

[6. Προσωπικό του Έργου (συνεργάτες και υπεργολάβοι) 7](#_Toc16011992)

[6.1. Προσόντα της Ομάδας 7](#_Toc16011993)

[6.2. Συνεργάτες 7](#_Toc16011994)

[6.3. Υπεργολαβίες 7](#_Toc16011995)

[6.4. Οργανόγραμμα 7](#_Toc16011996)

[7. Επιχειρηματικό Μοντέλο 7](#_Toc16011997)

[7.1. Προσφορά Αξίας και Πελάτες 8](#_Toc16011998)

[7.1. Επιχειρηματικό Μοντέλο 9](#_Toc16011999)

[7.2. Βιωσιμότητα 11](#_Toc16012000)

[7.3. Σχέδιο Προϋπολογισμού & Χρηματοδότησης 11](#_Toc16012001)

[8. Διάχυση Πληροφοριών 11](#_Toc16012002)

[9. Βιβλιογραφία 12](#_Toc16012003)

[Παράρτημα A 13](#_Toc16012004)

[Βιογραφικά των Μελών της Ομάδας 13](#_Toc16012005)

**Τίτλος Έργου – Όνομα Προϊόντος**

# Ορισμός του Προβλήματος

## Ανεκπλήρωτη ανάγκη ή επιθυμία

*Εδώ θα γράψετε μερικές παραγράφους που εξηγούν πώς προσδιορίσατε την ανάγκη ή την επιθυμία του πελάτη ή πώς θα προσδιορίσετε αργότερα (ως μέρος του έργου) τις ανάγκες του πελάτη.*

* *Ποιο είναι το πρόβλημα ή το πρόβλημα που θα λύσει ή θα αντιμετωπίσει το προϊόν σας;*
* *Γιατί είναι σημαντικό αυτό το πρόβλημα, η ανάγκη ή το ερώτημα;*

## Κοινό-Στόχος και Αντίκτυπος

*Εδώ θα παραθέσετε μερικές παραγράφους που εξηγούν ποιοι είναι οι πελάτες σας και πώς η προτεινόμενη λύση θα τους επηρεάσει ή θα επηρεάσει τη ζωή τους ή γιατί θα ήταν επιθυμητή η αγορά της. (Σε συντομία. Περισσότερες λεπτομέρειες για το Κοινό-Στόχο θα μπουν στο Μέρος 5)*

* *Ποιους ή τι επηρεάζει αυτό το πρόβλημα ή ποιοι έχουν αυτή την επιθυμία; Ποιοι εμπλέκονται; [κοινό-στόχος]*
* *Ποια θα είναι η σημασία ή ο αντίκτυπος της επίλυσης αυτού του προβλήματος ή της αντιμετώπισης αυτού του ζητήματος;*
* *Έχουν συμμετάσχει οι ενδιαφερόμενοι στον καθορισμό του προβλήματος;*

# Υπάρχουσα Γνώση

*Σε αυτή την ενότητα, θα περιγράψετε τις υπάρχουσες γνώσεις και τις τεχνολογίες αιχμής. Θα εκτελέσετε λεπτομερή ανασκόπηση βιβλιογραφίας και θα συμπεριλάβετε όλες τις αναφορές*

* *Ποια είναι η κατάσταση της γνώσης σχετικά με το πρόβλημα ή την ερώτηση; Τι ξέρουμε για το θέμα;*
* *Τι έχει γίνει πριν για να λυθεί αυτό το πρόβλημα ή να απαντηθεί αυτή η ερώτηση; Τι πέτυχε και τι απέτυχε; Και γιατί;*
* *Ποια είναι τα σημαντικά κενά στη γνώση σχετικά με αυτό το ζήτημα σήμερα; Το έργο σας θα καλύψει ενδεχομένως αυτά τα κενά; Πως;*
* *Ποιοι είναι οι κύριοι περιορισμοί και τα εμπόδια για την επίλυση αυτού του προβλήματος ή της απάντησης σε αυτή την ερώτηση;*
* *Ποιες προκαταρκτικές εργασίες ή πιλοτικές μελέτες έχουν διεξαχθεί; Ποια αποτελέσματα έχουν επιτευχθεί;*
* *Ποια άτομα και ποιοι οργανισμοί είναι οι βασικοί πρωταγωνιστές που ασχολούνται με αυτό το πρόβλημα;*

# Προτεινόμενη Λύση – Σκοπός και Στόχοι του Έργου

## Σκοπός του Έργου

* *Ποιος είναι ο απώτερος σκοπός του έργου;*

## Στόχοι του Έργου

*Εδώ θα πρέπει να παραθέσετε τι προτίθεστε να σχεδιάσετε. Συνήθως το σχέδιο έχει δύο ως τέσσερεις στόχους. Μπορείτε να τους παραθέσετε σε μια λίστα, ως ακολούθως:*

1. *Πρώτος σχεδιαστικός στόχος,*
2. *δεύτερος σχεδιαστικός στόχος, και*
3. *τρίτος σχεδιαστικός στόχος.*

*Ο λόγος που μια λίστα είναι χρήσιμη εδώ, είναι γιατί οι αναγνώστες της αναφοράς συχνά επιστρέφουν σε αυτό το τμήμα της για να επαναξιολογήσουν τους στόχους. Έχοντας τους σε μια λίστα είναι πιο εύκολο να τους βρουν. Αν οι σχεδιαστικοί στόχοι σας είναι πολύπλοκοι και εξαρτώνται από διάφορες παραμέτρους, μπορείτε να τους παραθέσετε και σε μορφή πινάκων, τους οποίους να αναφέρεται στο κείμενο ονομαστικά, δηλ. Πίνακας 1 …, Πίνακας 2 …, κλπ.*

*Το κείμενο σε αυτό το τμήμα της αναφοράς πρέπει να εξηγεί λεπτομερώς τι εννοείται με τον κάθε στόχο. Αυτή η περιγραφή πρέπει να περιλαμβάνει όχι μόνο το τι σκοπεύετε να κάνετε αλλά και μια επεξήγηση για το τι δεν προτίθεστε να κάνετε (με άλλα λόγια τι θα μπορούσε κάποιος, λανθασμένα, να νομίζει ότι θα κάνετε). Αν θέλετε μπορείτε να αφιερώσετε μια-δυο παραγράφους για κάθε στόχο. Χρησιμοποιήστε την ίδια δομή για όλους τους στόχους καθώς και σε για όλα τα τμήματα της αναφοράς.*

*Αν καθορίσατε το πρόβλημα σωστά, τότε όλοι οι σχεδιαστικοί στόχοι θα έχουν νόημα για τον αναγνώστη της αναφοράς. Αποφύγετε να διαιρέσετε το πρόβλημα σε πάνω από τέσσερεις στόχους μια και οι αναγνώστες πολλές φορές δεν διαβάζουν καν τις μακροσκελείς λίστες. Για να αποφύγετε τους πολλούς στόχους μπορείτε να ομαδοποιήσετε μερικούς.*

*Επιπρόσθετα, μπορεί να θέλετε να επισημάνετε περαιτέρω τι θα αλλάξει ή τι θα γίνει ως αποτέλεσμα αυτού του έργου. Αυτοί οι Στόχοι Αποτελέσματος εξηγούν καλύτερα το σκεπτικό πίσω από τους σχεδιαστικούς στόχους. Μπορείτε, επίσης, να τους απαριθμήσετε σε μια λίστα ως*

1. *Στόχος Αποτελέσματος 1*
2. *Στόχος Αποτελέσματος 2*
3. *Στόχος Αποτελέσματος 3*

*Αν χρειάζεται, μπορείτε να αφιερώσετε μια-δυο παραγράφους για το αποσαφηνίσετε περεταίρω αυτούς τους στόχους.*

## Καθορισμός Σχεδιαστικού Πλαισίου

*Εδώ θα συμπεριλάβετε τις παραγράφους που θα εξηγούν πως καθορίσατε τις πιθανές προσεγγίσεις, δηλαδή τα σχεδιαστικά σας πλαίσια. Θα πρέπει καθορίσετε όλα τα μέρη του σχεδιασμού. Σε αυτό το τμήμα της αναφοράς θα ήταν καλό να περιγράψετε τουλάχιστον τρία σχεδιαστικά πλαίσια και, για το καθένα να περιγράψετε*

* *Ποιο είναι το θεωρητικό υπόβαθρο ή προσέγγιση;*
* *Γιατί αυτή η προσέγγιση είναι καλή/η καλύτερη (πιο αποτελεσματική, αποδοτική, φθηνή, δίκαιη) για να λύση το πρόβλημα;*
* *Πως η προτεινόμενη προσέγγιση βασίζεται σε γνώση που έχετε αποκομίσει;*

## Επιλογή Σχεδιαστικού Πλαισίου

*Εδώ θα εξηγήσετε ποιο σχεδιαστικό πλαίσιο επιλέξατε και γιατί. Ποιες άλλες προσεγγίσεις θα μπορούσατε να ακολουθήσετε για να λύσετε το πρόβλημα; Γιατί τις απορρίψατε; Ποια είναι τα συγκριτικά αλλά και σημαντικά προτερήματα της δικής σας προσέγγισης; Here you would place paragraphs that explain how you selected the design concept.*

*Επιπρόσθετα, θα πρέπει να προσδιορίσετε ποιο(α) εναλλακτικό(α) σχεδιαστικό(α) πλαίσιο(α) θα εφαρμόσετε αν το πρώτο δεν πετύχει (Σχέδιο Έκτακτης Ανάγκης).*

# Προγραμματισμός Εργασίας

*Αυτό το τμήμα καθορίζει πως προγραμματίζετε να εκτελέσετε την προτεινόμενη εργασία. Πρέπει να ακολουθεί μια λογική σειρά. Καλό θα ήταν να έχετε μια μεταβατική παράγραφο ανάμεσα στον προγραμματισμό και τα παραδοτέα. Αυτή η παράγραφος, πρέπει να περιλαμβάνει και να επεξηγεί και το σχεδιάγραμμα Gantt. Ένα παράδειγμα τέτοιου σχεδιαγράμματος είναι η Εικόνα 1 του προτύπου αναφοράς. Σε αυτό το τμήμα θα πρέπει να απαντάτε τις πιο κάτω ερωτήσεις*

* *Ποιες δραστηριότητες θα εκτελέσετε για να πετύχετε το σκοπό και στους στόχους του έργου;*
* *Ποιες δραστηριότητες θα διεξαγάγετε συγκεκριμένα για τον κάθε στόχο; Κάθε δραστηριότητα θα πρέπει ν σχετίζετε με τα αποτελέσματα ενός ή περισσοτέρων από τους προκαθορισμένους στόχους.*
* *Ποια είναι τα αναμενόμενα αποτελέσματα και παραδοτέα κάθε δραστηριότητας; Πως η δραστηριότητα καταλήγει στο(α) αποτέλεσμα(τα);*
* *Ποιες μέθοδοι ή τρόποι θα χρησιμοποιηθούν για να εκτελέσετε τις δραστηριότητες; Ποια είναι η λογική της επιλογής τους;*
* *Καθορίστε μια χρονική ακολουθία για τη εκτέλεση. Πότε θα λάβουν χώρα οι δραστηριότητες; Διαιρέστε τη χρονική ακολουθία σε μήνες ή τρίμηνα ανάλογα με τη χρηματοδότηση και τη διάρκεια. Όλες οι δραστηριότητες πρέπει να συμπεριλαμβάνονται στη χρονική ακολουθία.*



***Εικόνα 1:*** *Σχεδιάγραμμα Gantt του έργου. Οι οριζόντιες λωρίδες δείχνουν τις δραστηριότητες που θα εκτελεστούν.*

## Παραδοτέα

*Εδώ, σε μία ή περισσότερες παραγράφους, θα περιγράψετε τα παραδοτέα που θα παραδώσετε στο τέλος του έργου.*

## Επικοινωνία και Συντονισμός με τον Χρηματοδότη

*Εδώ, σε μία ή περισσότερες παραγράφους, θα περιγράψετε πως και πότε θα επικοινωνείτε και θα συντονίζετε το έργο με τον χρηματοδότη.*

# Διαχείριση του Έργου

*Εδώ θα εξηγήσετε τους μηχανισμούς που θα διασφαλίζουν την ομαλή διαχείριση του έργου σας.*

* *Πως θα διαχειρίζεστε και θα διοικείτε το έργο μέσα στην εταιρεία σας;*
* *Ποιος θα είναι ο διαχειριστής του έργου ή ο κύριος ερευνητής και ποια είναι τα προσόντα του σε σχέση με αυτό τον ρόλο;*
* *Πως θα συντονίζει το προσωπικό, τους συνεργάτες και τους υπεργολάβους;*
* *Πως θα επιβλέπει άλλο προσωπικό το οποίο θα αναφέρει σε κάποιον άλλος αντί του διαχειριστή;*
* *Ποια θα είναι η ροή της χρηματοδότησης;*
* *Ποιος θα κάνει τις αγορές; Ποια μέθοδος πλειοδότησης θα ακολουθηθεί και γιατί;*

## Παρακολούθηση και Αξιολόγηση του Έργου

*Εδώ θα εξηγήσετε πως η πρόοδος και η επιτυχία του έργου θα παρακολουθούνται και θα αξιολογούνται.*

* *Ποιοι είναι οι κύριοι δείκτες προόδου, αντικτύπου, και επιτυχίας του έργου;*
* *Πως αυτοί οι δείκτες θα παρακολουθούνται και μετρούνται;*
* *Χρειάζεται να γίνει μια αρχική επισκόπηση;*
* *Ποια είναι κάποια κύρια σημεία καμπής (Ορόσημα) του έργου (αποφάσεις να προχωρήσει ή να μην προχωρήσεις μια δραστηριότητα);*
* *Ποια είναι πιθανά εμπόδια στην επιτυχία του έργου και πότε μπορεί να παρουσιαστούν;*
* *Ποιες μέθοδοι ή τεχνικές μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ξεπεραστούν αυτά τα πιθανά εμπόδια;*
* *Πως οι πληροφορίες από την παρακολούθηση και αξιολόγηση του έργου θα χρησιμοποιηθούν για να αναθεωρήσουν και να επαναπροσδιορίσουν μεθόδους και διαδικασίες; Ποιο είναι το χρονοδιάγραμμα της αναθεώρησης;*

*Ποια δεδομένα από το έργο θα ζητήσετε και θα κρατήσετε; Για πόσο καιρό; Τι θα κάνετε με αυτά τα δεδομένα; Ποιες εγκρίσεις χρειάζεστε;*

# Προσωπικό του Έργου (συνεργάτες και υπεργολάβοι)

## Προσόντα της Ομάδας

*Εδώ θα γράψετε μια παράγραφο που παρουσιάζει τα προσόντα της ομάδας, ως σύνολο, και αναφέρεται στα βιογραφικά που βρίσκονται στο Παράρτημα. Ακολούθως, θα πρέπει επίσης να γράψετε μια παράγραφο για το κάθε μέλος της ομάδας ξεχωριστά.*

* *Ποιοι είναι οι βασικοί συντελεστές που εμπλέκονται στο έργο; Ποιος θα ασκεί κάθε δραστηριότητα;*
* *Θα χρειαστεί να προσλάβετε καινούργιο προσωπικό ειδικά για αυτό το έργο;*
* *Ποιος είναι ο ρόλος και οι ευθύνες κάθε ατόμου και τα προσόντα του που αφορούν στο έργο; Τι θα κάνουν; Ποιες δεξιότητες χρειάζονται;*
* *Αναπτύξτε βιογραφικά για το βασικό προσωπικό προσαρμοσμένα στους ρόλους τους σε αυτό το έργο και στην μορφή που απαιτείται από τον χορηγό.*

## Συνεργάτες

*Εδώ θα περιγράψετε άλλους βασικούς συνεργάτες των οποίων η τεχνογνωσία είναι απαραίτητη για την ολοκλήρωση του έργου.*

* *Με ποιους οργανισμούς θα συνεργαστείτε / συντονιστείτε; Τι περιμένετε από κάθε εταίρο σας να κάνει / συμβάλει; Αναφέρατε το επίσημο όνομα όλων των εταίρων και την ιστορική και τρέχουσα σχέση στο πλαίσιο αυτού του έργου.*
* *Ποιος είναι ο ρόλος και οι ευθύνες κάθε οργανισμού-εταίρου και τα προσόντα που έχουν σχέση με το έργο;*
* *Γιατί επιλέξατε αυτούς τους οργανισμούς για να συμμετάσχουν στο έργο;*
* *Ποιες είναι οι ικανότητες και οι γνώσεις που προσφέρουν στο έργο;*
* *Ποια είναι τα βασικά τους προσόντα και εμπειρίες για αυτό το έργο;*
* *Πώς θα αυξήσουν την πιθανότητα ότι το έργο ικανοποιεί τους στόχους του και έχει αντίκτυπο;*
* *Θα υπογράψετε μνημόνια συνεργασίας και δεσμευτικές επιστολές;*

## Υπεργολαβίες

*Εδώ μπορείτε να εξηγήσετε εάν θα πρέπει να αναζητηθούν υπηρεσίες που δεν παρέχονται από τους συνεργάτες και οι οποίες είναι απαραίτητες για την ολοκλήρωση του έργου.*

*Θα χρειαστεί να αναθέσετε σε υπεργολαβίες σημαντικά τμήματα του έργου; Αν ναι, περιγράψτε τι θα χρειαστεί να ανατεθεί σε υπεργολαβία και τις δεξιότητες και την απαιτούμενη εμπειρία.*

## Οργανόγραμμα

*Συμπεριλάβετε ένα οργανόγραμμα του έργου.*

# Επιχειρηματικό Μοντέλο

*Γράψτε μια περίληψη του επιχειρηματικού μοντέλου σας εδώ. Ένα επιχειρησιακό μοντέλο περιγράφει το σκεπτικό του τρόπου με τον οποίο ένας οργανισμός δημιουργεί, αποδίδει και συλλαμβάνει αξία σε οικονομικά, κοινωνικά, πολιτιστικά ή άλλα πλαίσια. Η διαδικασία της σύνταξης και της τροποποίησης επιχειρηματικού μοντέλου ονομάζεται επίσης καινοτομία επιχειρηματικού μοντέλου και αποτελεί μέρος της επιχειρησιακής στρατηγικής. Στη θεωρία και την πρακτική, ο όρος επιχειρηματικό μοντέλο χρησιμοποιείται για ένα ευρύ φάσμα άτυπων και επίσημων περιγραφών που αντιπροσωπεύουν βασικές πτυχές μιας επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένου του σκοπού, της επιχειρηματικής διαδικασίας, των πελατών-στόχων, των προσφορών, των στρατηγικών, των υποδομών, των οργανωτικών δομών, των προμηθειών, των εμπορικών πρακτικών και των επιχειρησιακών διαδικασιών και πολιτικών.*

## 7.1. Προσφορά Αξίας και Πελάτες

*Εδώ θα γράψετε μερικές παραγράφους που εξηγούν ποιοι είναι οι ωφελούμενοι/πελάτες σας και πώς η προτεινόμενη λύση θα τους ωφελήσει ή θα έχει αντίκτυπο στη ζωή τους ή γιατί θα ήταν επιθυμητή η αγορά τους.*

*Το προϊόν/υπηρεσία παρέχει αξία μέσω διαφόρων στοιχείων, όπως η μοντερνικότητα, οι επιδόσεις, η προσαρμοστικότητα, η "εκτέλεση της δουλειάς", ο σχεδιασμός, η μάρκα / υπόληψη, η τιμή, η μείωση του κόστους, η μείωση του κινδύνου, η προσβασιμότητα και η ευκολία / χρηστικότητα. Η προσφορά αξίας μπορεί να είναι:*

* *Ποσοτική - τιμή και αποτελεσματικότητα*
* *Ποιοτική - Συνολική εμπειρία και αποτελέσματα πελατών*

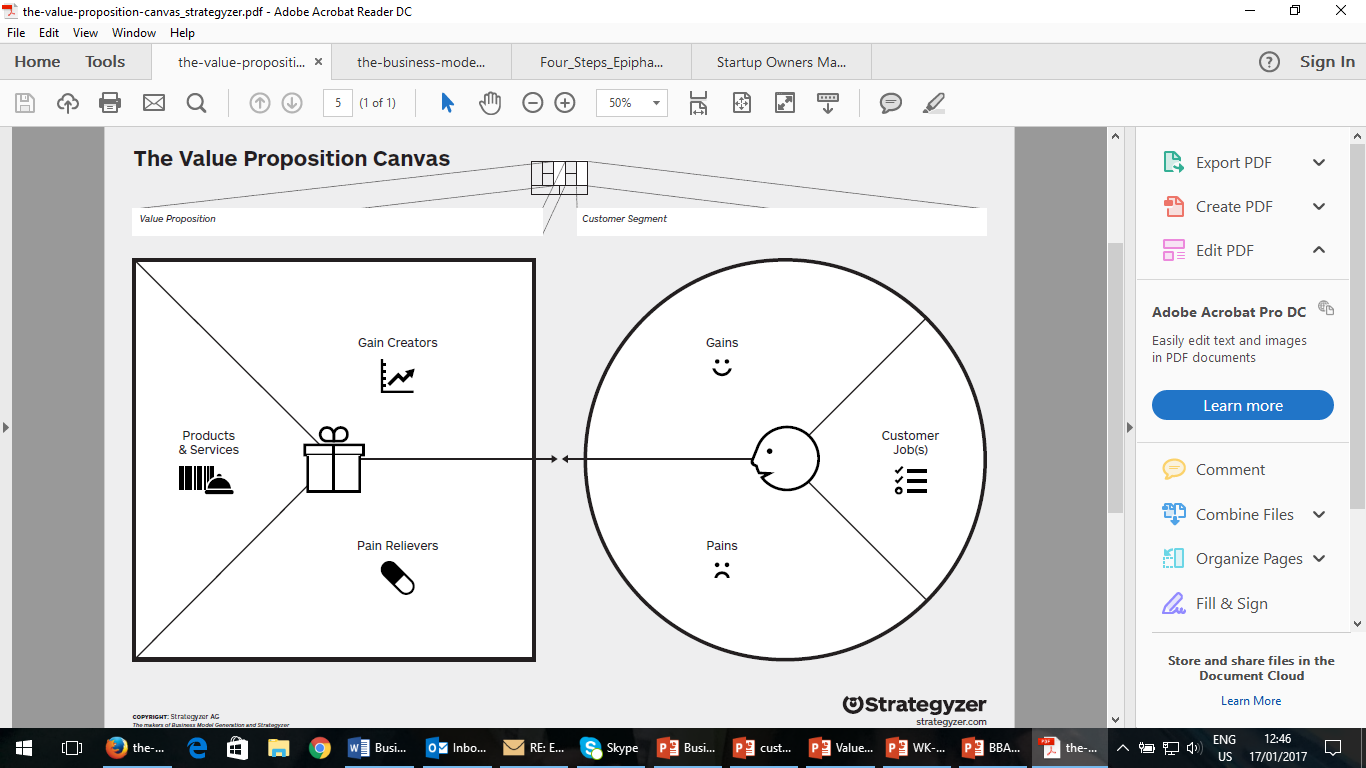
*Διάφορα σύνολα πελατών μπορούν να ταξινομηθούν ανάλογα με τις διαφορετικές ανάγκες και χαρακτηριστικά τους για να διασφαλιστεί η κατάλληλη εφαρμογή της εταιρικής στρατηγικής και έτσι να ικανοποιηθούν οι επιλεγμένες ομάδες πελατών. Επιλέξτε ποιο από τα παρακάτω διαφορετικά είδη αγορών είναι πιο κατάλληλο για το προϊόν σας:*

* *Μαζική αγορά: Δεν υπάρχει συγκεκριμένη κατάτμηση για μια εταιρεία που στοχεύει τη μαζική αγορά, καθώς ο οργανισμός προσβλέπει σε ένα ευρύ φάσμα πιθανών πελατών. π.χ. Αυτοκίνητο*
* *Εξειδικευμένη αγορά: Διαχωρισμός των πελατών βάσει εξειδικευμένων αναγκών και χαρακτηριστικών. π.χ. Rolex*
* *Τμηματική αγορά: Μια εταιρεία εφαρμόζει πρόσθετο διαχωρισμό σε ένα υπάρχον μερίδιο των πελατών. Στην τμηματική κατάσταση, η επιχείρηση μπορεί να διαχωρίσει περαιτέρω τους πελάτες της με βάση το φύλο, την ηλικία ή / και το εισόδημα.*
* *Διαφοροποιημένη Αγορά: Μια επιχείρηση εξυπηρετεί πολλά τμήματα πελατών με διαφορετικές ανάγκες και χαρακτηριστικά.*
* *Πολύπλευρη Πλατφόρμα / Αγορά: Για μια ομαλή καθημερινή επιχειρηματική λειτουργία, ορισμένες εταιρείες εξυπηρετούν τμήματα πελατών που εξαρτώνται μεταξύ τους. Μια εταιρεία πιστωτικών καρτών παρέχει υπηρεσίες σε κατόχους πιστωτικών καρτών, ενώ ταυτόχρονα εξυπηρετεί και τους εμπόρους που αποδέχονται αυτές τις πιστωτικές κάρτες.*

*Σκεφτείτε*

* *Ποιοι θα επωφεληθούν από το έργο και πώς θα ωφεληθούν; Βρείτε δημογραφικά στοιχεία και αριθμούς.*
* *Γιατί το προϊόν αυτό έχει περισσότερα οφέλη τώρα από άλλα προϊόντα που θα μπορούσαν να χρηματοδοτηθούν;*
* *Αντιμετωπίζει το προϊόν ένα πρόβλημα όπως προσδιορίζεται και καθορίζεται από τις ομάδες που υποτίθεται ότι θα επωφεληθούν από το έργο;*
* *Πώς θα εμπλακούν και πώς θα συμμετάσχουν στο έργο οι πελάτες ή οι ομάδες-στόχοι;*
* *Βοήθησαν οι πελάτες να εντοπιστεί το πρόβλημα, να σχεδιαστεί το προϊόν και να λύθεί το πρόβλημα;*
* *Πώς θα αλλάξει και θα βελτιώσει (δημιουργία ικανοτήτων) τον οργανισμό σας η υλοποίηση αυτού του έργου;*

*Χρησιμοποιήστε τον καμβά προσφοράς αξίας (Value Proposition Canvas) για να συνοψίσετε τα πιο πάνω.*

**

## Επιχειρηματικό Μοντέλο

*Περιγράψτε συνοπτικά το επιχειρηματικό μοντέλο σας προσδιορίζοντας τα δομικά στοιχεία των δραστηριοτήτων του. Περιγράψτε οτιδήποτε ισχύει για τα ακόλουθα:*

*Υποδομή*

* *Βασικές Δραστηριότητες: Οι σημαντικότερες δραστηριότητες στην προσφορά της προτεινόμενης αξίας της εταιρείας.*
* *Βασικοί πόροι: Οι πόροι που είναι απαραίτητοι για τη προσφορά αξίας για τον πελάτη. Θεωρούνται περιουσιακά στοιχεία μιας εταιρείας που είναι απαραίτητα για τη συντήρηση και την υποστήριξη της επιχείρησης. Αυτοί οι πόροι θα μπορούσαν να είναι ανθρώπινοι, οικονομικοί, φυσικοί και πνευματικοί.*
* *Βασικοί συνεργάτες / Δίκτυο: Προκειμένου να βελτιστοποιήσουν τις λειτουργίες και να μειώσουν τους κινδύνους ενός επιχειρηματικού μοντέλου, οι οργανισμοί συνήθως καλλιεργούν σχέσεις αγοραστή-προμηθευτή, ώστε να μπορούν να επικεντρωθούν στην κύρια δραστηριότητά τους. Συμπληρωματικές επιχειρηματικές συμμαχίες μπορούν επίσης να εξεταστούν μέσω κοινών επιχειρήσεων ή στρατηγικών συνεργασιών μεταξύ ανταγωνιστών ή μη ανταγωνιστών.*

*Προσφορά*

* *Προσφορά αξίας: Η συλλογή προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει μια επιχείρηση για να καλύψει τις ανάγκες των πελατών της. Δείτε την προηγούμενη ενότητα*

*Πελάτες*

* *Τμήματα πελατών: Για να δημιουργηθεί ένα αποτελεσματικό επιχειρηματικό μοντέλο, μια επιχείρηση πρέπει να προσδιορίσει ποιους πελάτες προσπαθεί να εξυπηρετήσει. Δείτε την προηγούμενη ενότητα.*
* *Κανάλια: Μια επιχείρηση μπορεί να προσφέρει την πρόταση αξίας στους πελάτες της μέσω διαφόρων καναλιών. Τα αποτελεσματικά κανάλια θα διανέμουν την προσφορά αξίας μιας επιχείρησης με τρόπους που είναι γρήγοροι, αποδοτικοί και οικονομικοί. Ένας οργάνισμός μπορεί να προσεγγίσει τους πελάτες του μέσω των δικών του καναλιών (καταστημάτων, ιστοσελίδων, κλπ), των διαύλων συνεργατών (διανομείς) ή συνδυασμού και των δύο.*
* *Σχέσεις με τους Πελάτες: Για να εξασφαλιστεί η επιβίωση και η επιτυχία οποιασδήποτε επιχείρησης, η επιχείρηση πρέπει να προσδιορίσει τον τύπο σχέσης που επιθυμεί να δημιουργήσει με τους πελάτες της. Οι διάφορες μορφές σχέσεων με τους πελάτες περιλαμβάνουν:*
  + *Προσωπική βοήθεια: Βοήθεια υπό μορφή αλληλεπίδρασης μεταξύ υπαλλήλων και πελατών. Κατά τη διάρκεια των πωλήσεων ή / και μετά την πώληση.*
  + *Ειδική Προσωπική Βοήθεια: Η πιο προσωπική και άμεση προσωπική βοήθεια στην οποία έχει ανατεθεί ένας αντιπρόσωπος πωλήσεων για να χειριστεί όλες τις ανάγκες και τις ερωτήσεις ενός ειδικού συνόλου πελατών.*
  + *Αυτοεξυπηρέτηση (Self Service): Ο τύπος σχέσης που μεταφράζεται από την έμμεση αλληλεπίδραση μεταξύ της εταιρείας και των πελατών. Εδώ, ένας οργανισμός παρέχει τα εργαλεία που απαιτούνται για να μπορούν οι πελάτες να εξυπηρετούνται εύκολα και αποτελεσματικά από μόνοι τους.*
  + *Αυτοματοποιημένες Υπηρεσίες: Ένα σύστημα παρόμοιο με αυτό της αυτοεξυπηρέτησης, αλλά πιο εξατομικευμένο, καθώς έχει τη δυνατότητα να εντοπίσει μεμονωμένους πελάτες και τις προτιμήσεις τους. Ένα παράδειγμα αυτού θα ήταν η Amazon.com να κάνει προτάσεις βιβλίων με βάση τα χαρακτηριστικά προηγούμενων αγορών βιβλίων.*
  + *Κοινότητες/Φόρουμ: Η δημιουργία μιας κοινότητας/φόρουμ επιτρέπει άμεσες αλληλεπιδράσεις μεταξύ διαφορετικών πελατών και της εταιρείας. Η κοινοτική πλατφόρμα παράγει ένα σενάριο όπου η γνώση μπορεί να μοιραστεί και να επιλυθούν τα προβλήματα μεταξύ διαφορετικών πελατών.*
  + *Συνδημιουργία: Δημιουργείται μια προσωπική σχέση μέσω της άμεσης συμβολής του πελάτη στο τελικό αποτέλεσμα των προϊόντων / υπηρεσιών της εταιρείας.*

*Οικονομικά*

* *Δομή κόστους: Περιγράφονται οι σημαντικότερες οικονομικές συνέπειες υπό διαφορετικά επιχειρηματικά μοντέλα.*
  + *Τύποι επιχειρηματικών δομών:*
  + *Με γνώμονα το κόστος - Αυτό το επιχειρηματικό μοντέλο επικεντρώνεται στην ελαχιστοποίηση όλων των δαπανών και την αποφυγή μη απαραίτητων ωφελημάτων. π.χ. Αεροπορικές εταιρείες χαμηλού κόστους*
  + *Με γνώμονα την αξία - Αυτό το επιχειρηματικό μοντέλο επικεντρώνεται στη δημιουργία αξίας για προϊόντα και υπηρεσίες και ανησυχεί λιγότερο για το κόστος. π.χ. Louis Vuitton, Rolex*
  + *Χαρακτηριστικά των δομών κόστους:*
    - *Σταθερά έξοδα - Οι δαπάνες παραμένουν αμετάβλητες μεταξύ διαφορετικών εφαρμογών. π.χ. μισθοί, ενοίκια*
    - *Μεταβλητό κόστος - Το κόστος ποικίλλει ανάλογα με την ποσότητα παραγωγής αγαθών ή υπηρεσιών.*
    - *Οικονομίες κλίμακας - Οι δαπάνες μειώνονται καθώς παραγγέλλεται ή παράγεται μεγαλύτερη ποσότητα αγαθών.*
    - *Οικονομίες πεδίου - Οι δαπάνες μειώνονται με την ενσωμάτωση άλλων επιχειρήσεων που έχουν άμεση σχέση με το αρχικό προϊόν.*
* *Ροές εσόδων: Ο τρόπος με τον οποίο μια εταιρεία παράγει έσοδα από κάθε ομάδα πελατών. Διάφοροι τρόποι δημιουργίας ροής εσόδων περιλαμβάνουν:*
  + *Πώληση περιουσιακών στοιχείων - (ο συνηθέστερος τύπος) Πώληση δικαιωμάτων ιδιοκτησίας σε φυσικό αγαθό. π.χ. εταιρείες λιανικής*
  + *Χρέωση χρήσης - Χρήματα που παράγονται από τη χρήση συγκεκριμένης υπηρεσίας. π.χ. UPS*
  + *Τέλη συνδρομής - Έσοδα που προκύπτουν από την πώληση πρόσβασης σε μια συνεχή υπηρεσία. π.χ. Netflix*
  + *Χορηγήσεις / Μίσθωση / Μίσθωση - Δίνοντας αποκλειστικό δικαίωμα σε ένα περιουσιακό στοιχείο για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. π.χ. Μίσθωση αυτοκινήτου*
  + *Αδειοδότηση - Έσοδα από χρέωση για χρήση προστατευόμενης πνευματικής ιδιοκτησίας.*
  + *Τέλη χρηματιστηριακών συναλλαγών - Έσοδα που παράγονται από μια ενδιάμεση υπηρεσία μεταξύ 2 μερών. π.χ. Μεσίτης που πωλεί σπίτι για προμήθεια*
  + *Διαφήμιση - Έσοδα που προκύπτουν από την καταβολή τελών για τη διαφήμιση προϊόντων.*

*Χρησιμοποιήστε τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου (Business Model Canvas) για να συνοψίσετε τα παραπάνω.*



## Βιωσιμότητα

* *Εάν είναι σκόπιμο, πώς θα συνεχιστούν οι δραστηριότητες ή οι επιπτώσεις του έργου όταν λήξει η εξωτερική χρηματοδότηση;*
* *Πώς ενσωματώνεται η βιωσιμότητα στο σχεδιασμό του έργου; Ποιες τεχνικές θα χρησιμοποιηθούν στην υλοποίηση του έργου για να εξασφαλιστεί η βιωσιμότητα των επιπτώσεων και των δραστηριοτήτων;*

## Σχέδιο Προϋπολογισμού & Χρηματοδότησης

*Εδώ θα τοποθετήσετε μια ή περισσότερες παραγράφους που εξηγούν τον προϋπολογισμό του έργου.*

* *Κάθε δραστηριότητα στο σχέδιο εργασίας σας θα έχει το αντίστοιχο κόστος (είτε σε μετρητά είτε σε είδος αντίστοιχα, μέρος του αιτήματος επιχορήγησης ή από άλλη πηγή).*
* *Προσδιορίστε άλλους οργανισμούς που μπορούν / θα συνεισφέρουν οικονομικά σε αυτό το έργο (σε είδος ή μετρητά).*
* *Τι θα παρέχουν; Για ποιον σκοπό;*

*Συμπεριλάβετε ένα πίνακα για τον εξοπλισμό.*

**Πίνακας 1:** Απαιτούμενα στοιχεία και πόροι για αρχικό σχεδιασμό

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Στοιχείο** | **Προμηθευτής** | **Αρ. Καταλόγου** | **Ποσότητα** | **Τιμή** | **Ολικό** |
| Vacuum Pump | McMaster Carr | IJ-60825 | 1 | $183.47 | **$188.72** |
| Flow Pump | Northern Tool | CJX-689 | 1 | $139.99 | **$156.62** |
| 23/32" Plywood 4'x8' | Lowe's Hardware | none | 1 | $24.95 | **$24.95** |
| 4" Ondine Rainmaker | Smartbargain.com | 129808 | 1 | $19.99 | **$37.86** |
| Acrylic Tubing 5' (OD 8") | McMaster Carr | 8486K626 | 1 | $236.70 | **$250.95** |
| "8" Flange (13" OD) | McMaster Carr | KD-ERW | 1 | $44.24 | **$44.24** |
|  |  |  |  | **Ολικό** | **$703.34** |

# Διάχυση Πληροφοριών

* *Ποια γνώση/πληροφορία μπορεί να παράγει το προτεινόμενο έργο;*
* *Ποιοι είναι οι πιθανοί ενδιαφερόμενοι για αυτή τη γνώση/πληροφορία; Ποιος τη χρειάζεται ή την έχει ανάγκη;*
* *Πως θα γίνει η διάχυση της γνώσης/πληροφορίας κατά τη διάρκεια και μετά το έργο;*
* *Πως οι διάφορες μέθοδοι διάχυσης θα καλύπτουν τις ανάγκες πληροφόρησης διαφορετικών ακροατηρίων;*

# Βιβλιογραφία

*Όλη η βιβλιογραφία που αναφέρεται ή ανασκοπείται στην αναφορά σας πρέπει να συμπεριληφθεί εδώ, σε μια πρέπουσα και ομοιόμορφη δομή. Π.χ.*

1. Houghton, Richard A., and George M. Woodwell, “Global Climatic Change,” Scientific American, vol. 260, no. 4 (April 1989), pp. 39–40.
2. Fox, R.W., and A.T. McDonald, Introduction to Fluid Mechanics (New York: John Wiley & Sons, 1978), pp. 242–245.
3. Varian Corporation, "Smithsonian Researchers Use High-Tech Digital Imaging Device to Study Collections," http://www.varian.com/ (Palo Alto, CA: Varian Corporation, 13 February 2002).

# Παράρτημα A

## Βιογραφικά των Μελών της Ομάδας

*Εδώ θα πρέπει να συμπεριλάβετε βιογραφικά των μελών της Ομάδας που να δικαιολογούν τη συμμετοχή και τον ρόλο τους στο συγκεκριμένο έργο.*