



5^Η ΔΙΑΛΕΞΗ

ΕΠΙΧΙΡΗΡΗΣΙΑΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Διδάσκων:

Ιωάννης Α. Πικραμμένος,
Δρ. Μηχ. ΕΜΠ

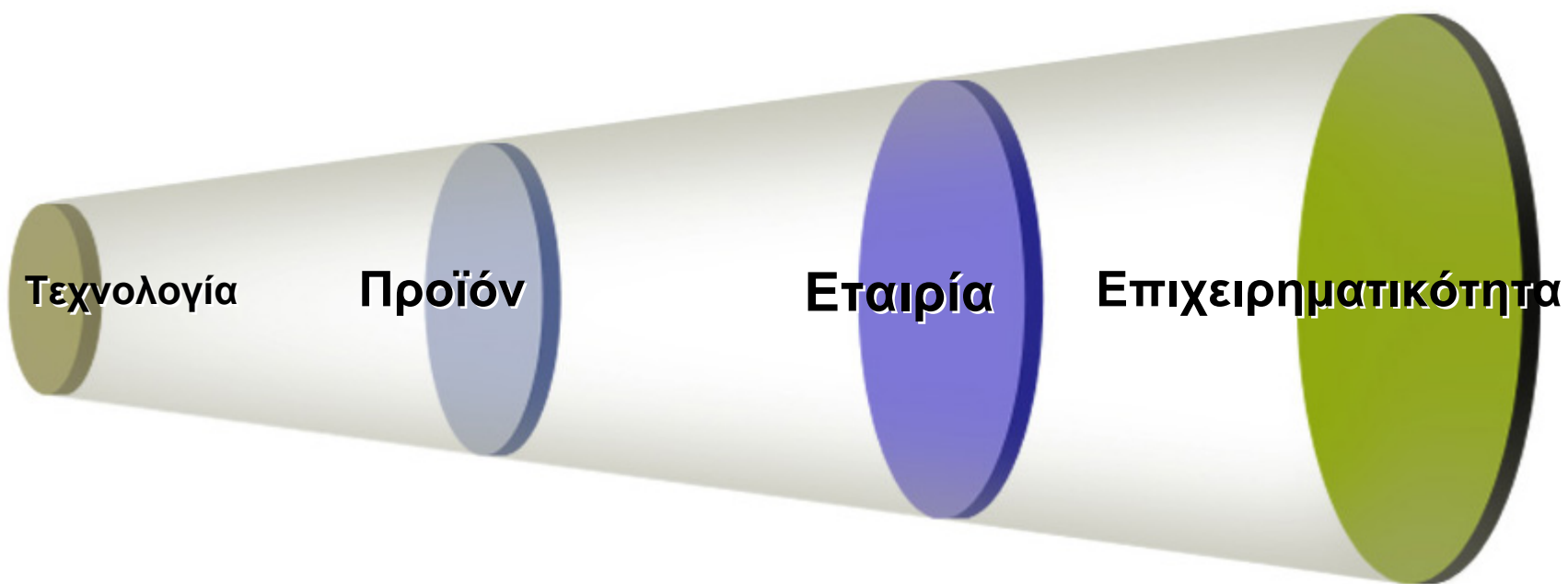


ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ

- Επιχειρηματικό σύστημα είναι όλες οι ενέργειες που απαιτούνται από την εταιρία προκειμένου να παραχθεί το προϊόν που περιγράφεται από το επιχειρηματικό σχέδιο και να διανεμηθεί στους πελάτες.
 - Βοηθά στον εντοπισμό των αναγκών των δραστηριοτήτων-κλειδιών
 - Αναδεικνύει την αναγκαιότητα ανάθεσης αρμοδιοτήτων
- Σκοπιμότητα
 - Παρέχει έναν κοινό τρόπο επικοινωνίας
 - Επιτρέπει συσχετίσεις και υποθέσεις
 - Λειτουργεί σαν οδηγός
 - Εξασφαλίζει την προσήλωση στην ανάπτυξη
 - Αναδεικνύει τα προβλήματα
- Υλοποίηση
 - 2-3 σελίδες

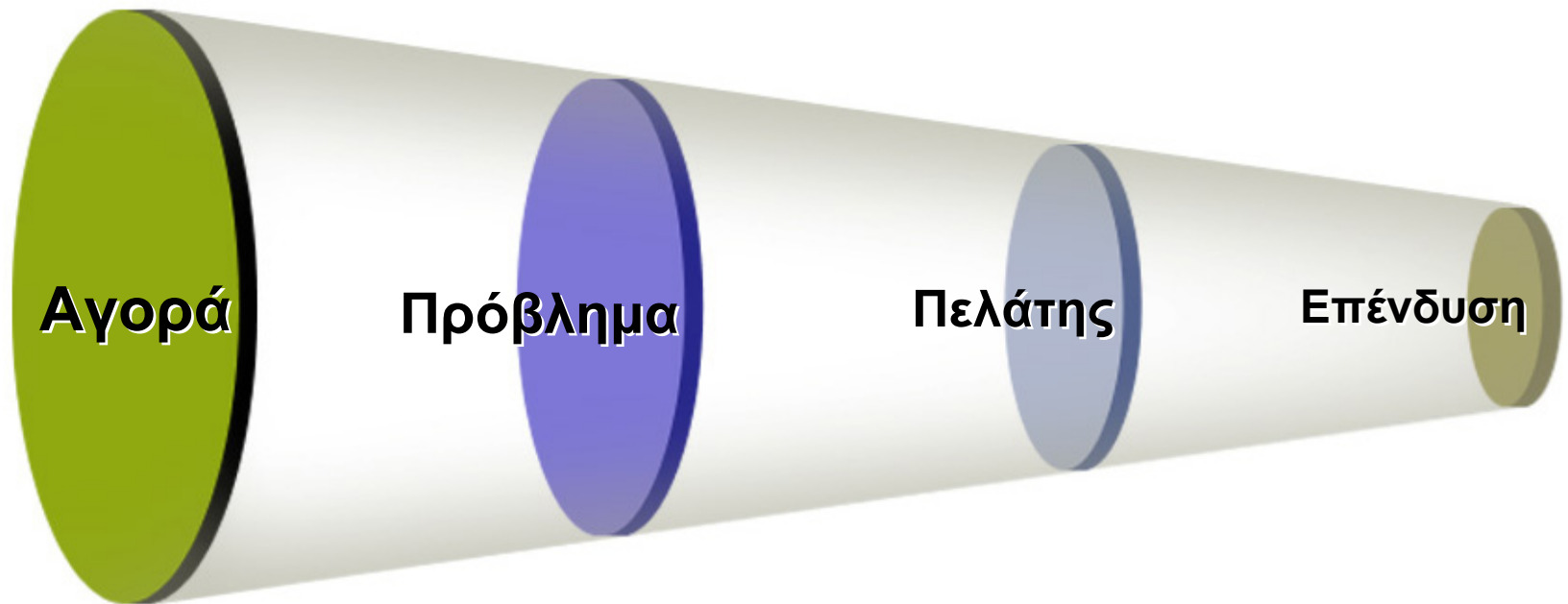


ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ



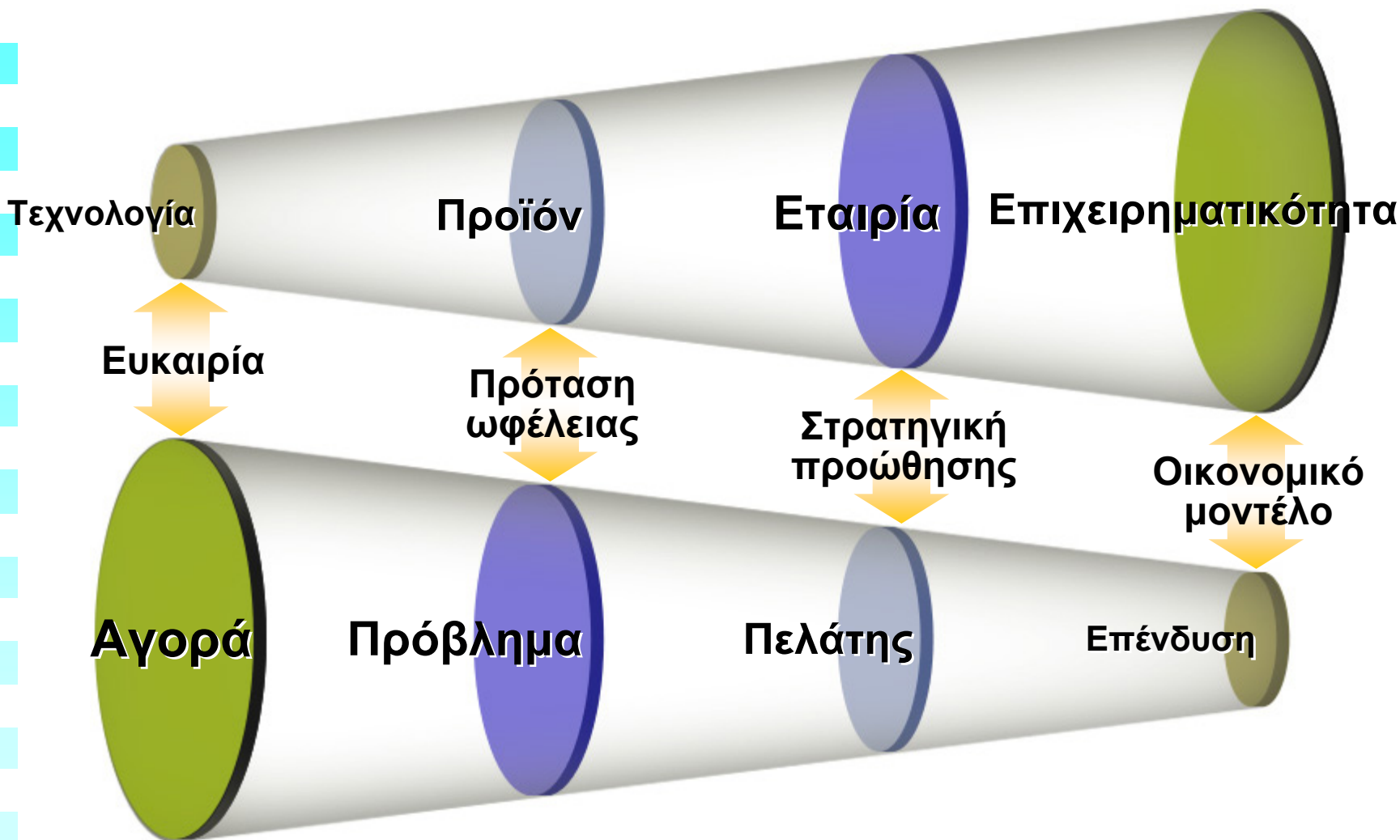


ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ - ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ



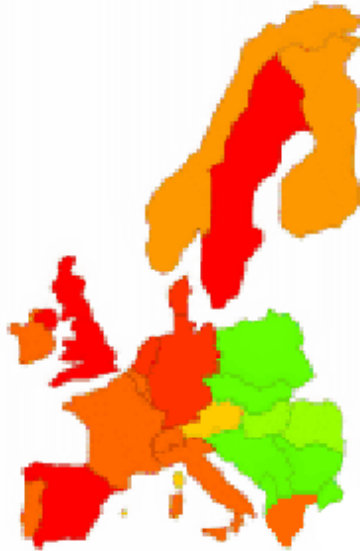


ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ – ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

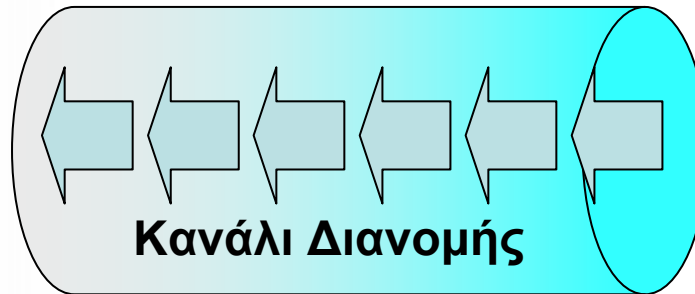




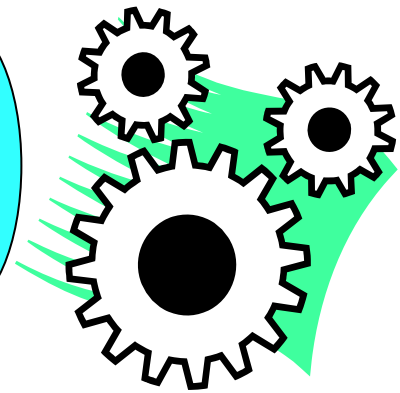
ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ



Πελάτες και Αγορές



Κανάλι Διανομής



Προϊόντα/Υπηρεσίες

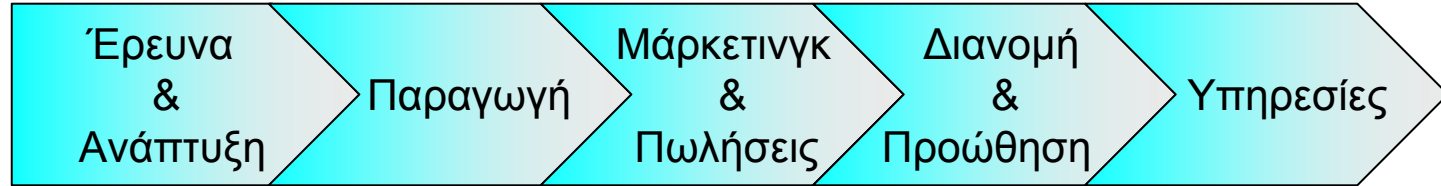


Μηχανισμός Κέρδους

ΔΙΑΛΕΞΗ 5/10

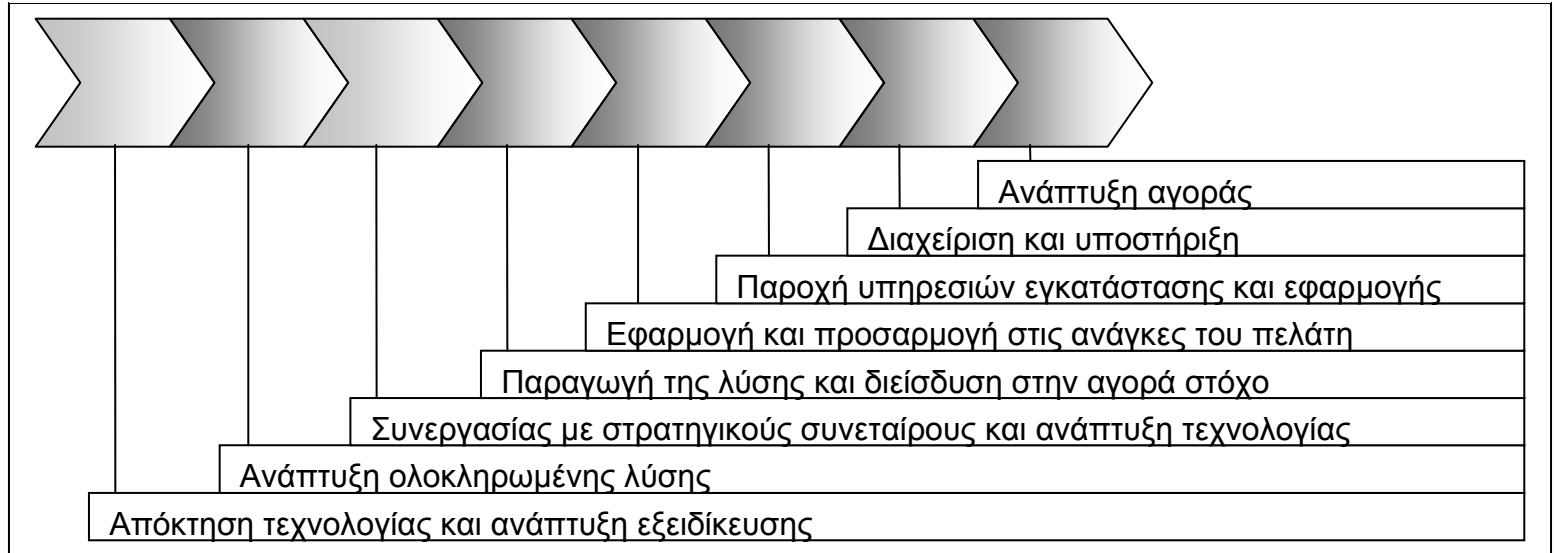


ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ



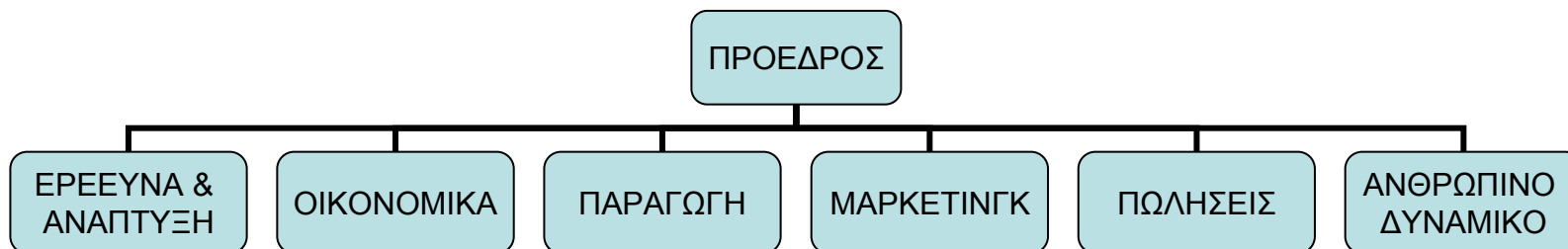
ΤΥΠΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΜΕΝΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ





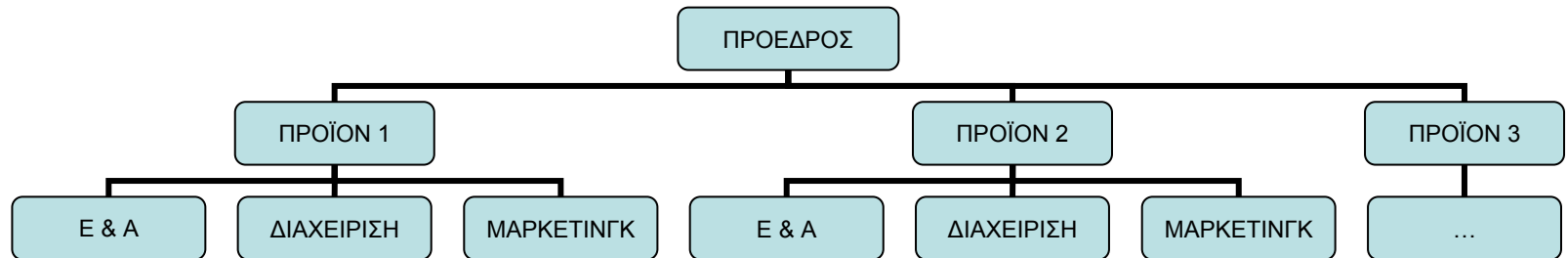
ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ



- Οργανόγραμμα βασισμένο στις λειτουργίες της εταιρίας
 - + Εξειδίκευση μέσω της σαφούς οριοθέτησης των ρόλων
 - + Τυποποίηση διαδικασιών και αποφυγή επανάληψης ενεργειών
 - + Οικονομίες κλίμακας μέσα από την εξειδίκευση
 - Αδυναμία ανάπτυξης στελεχών με πολύπλευρες δεξιότητες
 - Καθυστέρηση στη λήψη αποφάσεων
 - Δυσκολία σε διαδικασίες που απαιτούν συνδυασμό δεξιοτήτων/ λειτουργιών (ανάπτυξη νέων προϊόντων)
- Κατάλληλο για
 - Μικρούς οργανισμούς και νέες επιχειρήσεις
 - Όταν η επιτυχία εξαρτάται από την υπεροχή σε μία λειτουργία (E&A)
 - Όταν υπάρχει σημαντική οικονομία κλίμακας προς εκμετάλλευση



ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

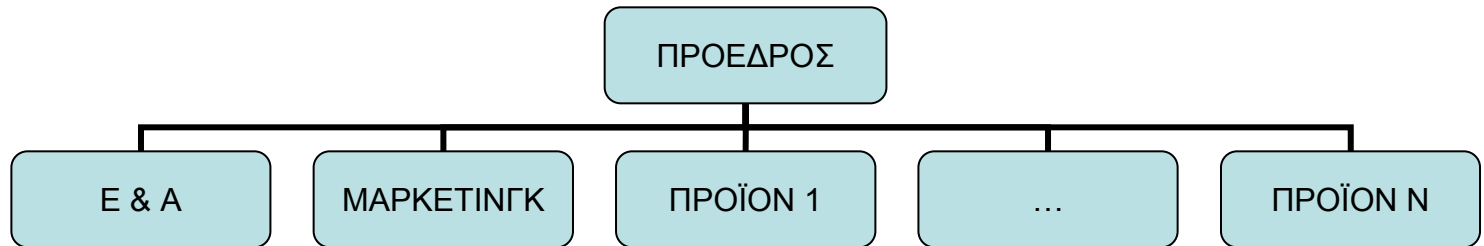


- Οργανόγραμμα βασισμένο στις επιχειρηματικές μονάδες (προϊόν-πελάτης-περιοχή)
 - + Διευκόλυνση λήψης αποφάσεων
 - + Αύξηση διαφάνειας αποτελεσμάτων
 - + Απαιτεί λιγότερο συντονισμό σε επίπεδο διοίκησης
 - Μικρότερο περιθώριο για εκμετάλλευση οικονομιών κλίμακας
 - Δυσκολία στην συνεργασία μεταξύ επιχ. Μονάδων
 - «Περιπτή» επανάληψη προσωπικού, συστημάτων και υποδομών
 - Δυσκολία ανάπτυξης εξειδικευμένων γνώσεων και δεξιοτήτων
- Κατάλληλο για
 - Περιπτώσεις όπου υπάρχει ξεκάθαρος διαχωρισμός (segmentation) μεταξύ προϊόντων, πελατών ή γεωγραφικών περιοχών
 - Όταν μπορεί να επιτευχθεί ένα ικανό μέγεθος πελατών μέσα σε μία γεωγραφική περιοχή



ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

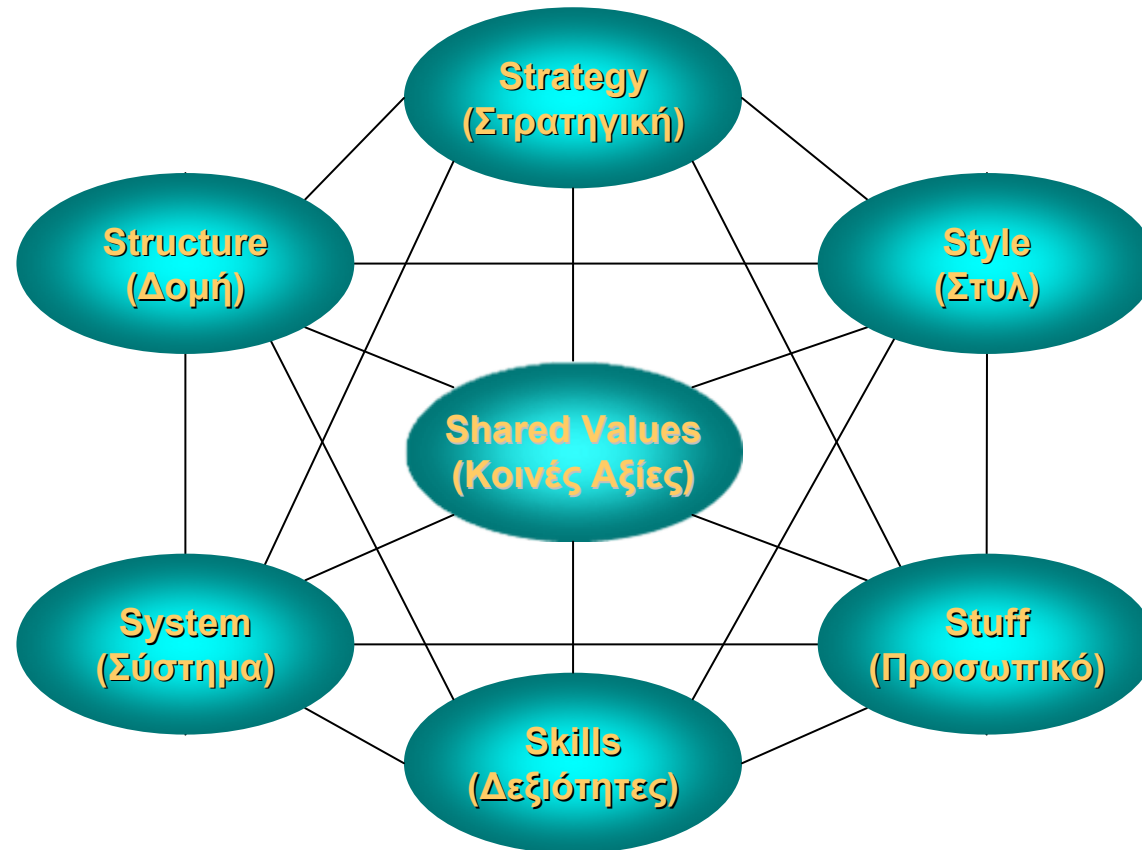
ΥΒΡΙΔΙΚΟ ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ



	Προϊόν 1	Προϊόν 2	Προϊόν 3
Περιοχή 1			
Περιοχή 2			
Περιοχή 3			

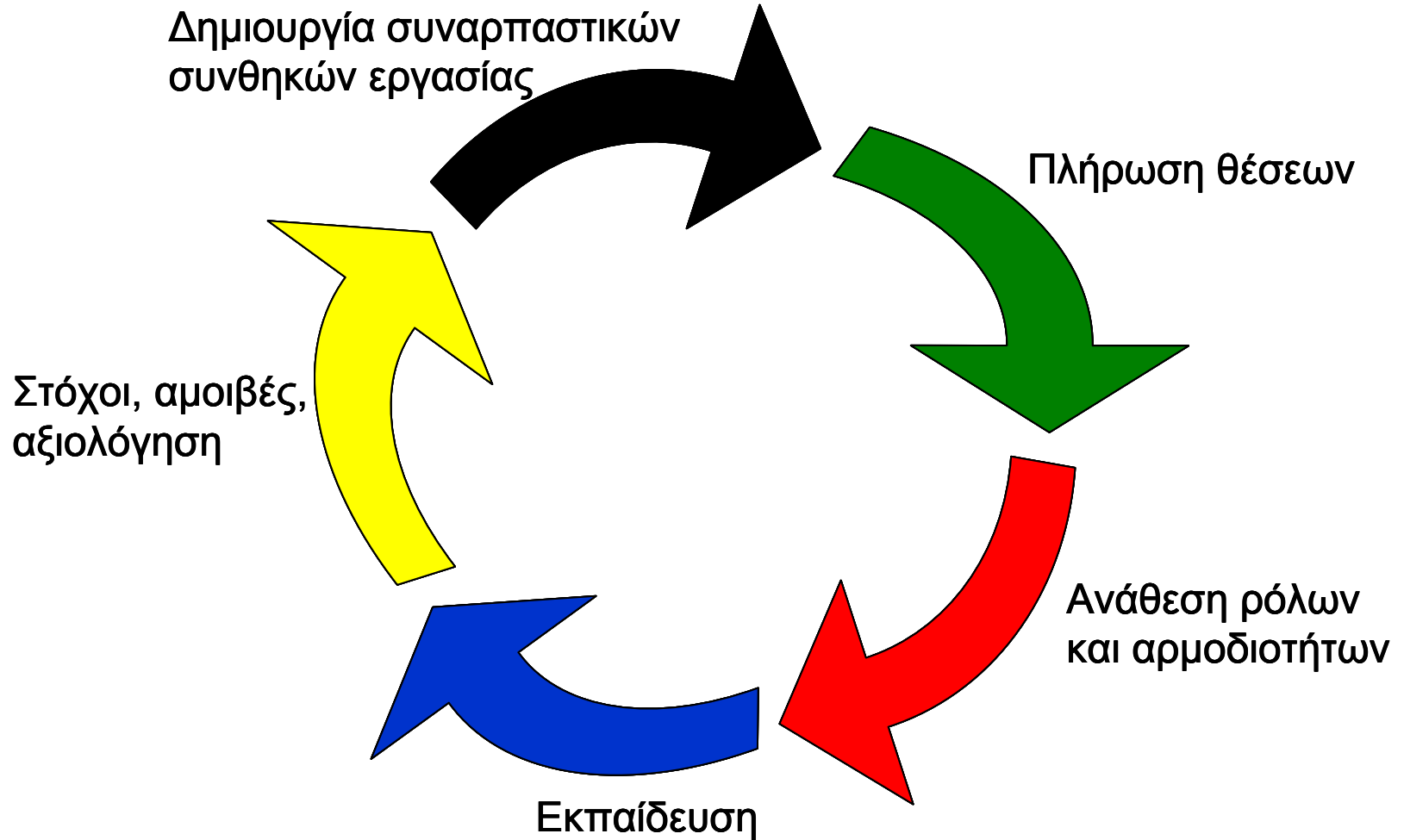


ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΙΚΟΝΑ





ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΟΡΩΝ





ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΩΝ

- Σχεδιασμός ανθρώπινου δυναμικού
 - Η αύξηση εσόδων και πελατών αποτελούν τους κύριους άξονες
 - Απόφαση σχετικά με εσωτερική (insourcing) ή εξωτερική (outsourcing) παραγωγή
- Αξίες
 - Σταθερό σύνολο από αξίες οι οποίες στηρίζουν τον κύκλο εργασιών
- Μισθολόγιο
- Επιλογή τοποθεσίας
 - Νομικό καθεστώς
 - Νόμοι
 - Φορολογία
 - Πολιτικό καθεστώς
 - Εγγύηση κυριότητας
 - Ανεργία
 - Αξία γης
 - Ενοίκια
 - Εγγύτητα στις αγορές προμήθειας και πώλησης
 - Πρόσβαση σε εξειδικευμένο προσωπικό και δεξιότητες
- Κόστος ενοικίασης/αγοράς



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

	Υ1	Υ2	Υ3	Υ4	Υ5
Ανάπτυξη και Συντήρηση	4	6	8	10	13
Πωλήσεις και Μάρκετινγκ	4	7	10	11	12
Λογιστικά και Οικονομικά	4	5	6	9	10
Σύνολο	12	18	24	30	35

- Αναζήτηση εργατικού δυναμικού
 - ΟΑΕΔ
 - Προκήρυξη σε εφημερίδες, έντυπα, ηλεκτρονικές σελίδες
 - Φίλους και γνωστούς

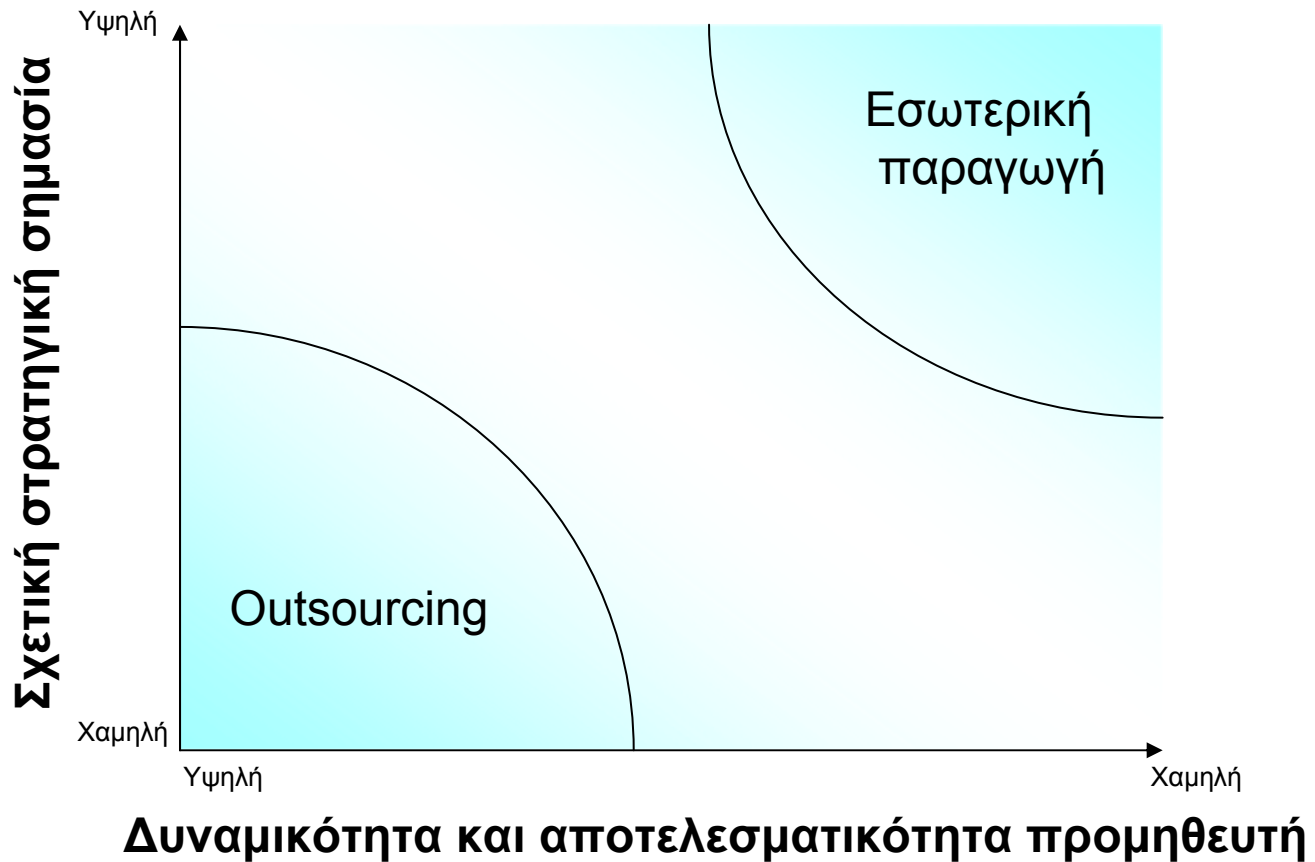


ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

- Απόφαση «φτιάξε ή αγόρασε»
 - Στρατηγική σημασία υπηρεσίας/προϊόντος προς διαπραγμάτευση διαδικασίας παραγωγής
 - Βέλτιστη τακτική προμήθειας
 - Διαθεσιμότητα
- Συνεργασίες
 - Ανάγκη για δικτύωση με άλλες εταιρίες για προμήθεια και διάθεση υπηρεσιών/προϊόντων
 - Χαλαρή συνεργασία
 - Στενή συνεργασία
 - Συνεργατικές τακτικές
 - Κατάσταση “win-win”
 - Ισοστάθμιση μεταξύ επενδύσεως και κινδύνου
 - Διαδικασίες διάλυσης συνεργασίας



ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ





ΕΠΙΧ. ΣΥΣΤΗΜΑ & ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Περιληπτική Αναφορά

Προϊόν ή Υπηρεσία

Ομάδα Διαχείρισης

Αγορά και
Ανταγωνισμός

Μάρκετινγκ και
Πωλήσεις

**Επιχειρηματικό
Σύστ. & Οργάνωση**

Πρόγραμμα
Υλοποίησης

Κίνδυνοι και
Ευκαιρίες

Οικονομικός Σχεδ.
και Χρηματοδότηση

- Ποιοι είναι η προτεινόμενη οργανωτική δομή της επιχείρησης;
- Πως θα επιτρέψει το οργανωτικό σχήμα την επίτευξη των στόχων;
- Ποιες δεξιότητες θα χρειαστούν για και ποιο είναι το σχέδιο προσλήψεων; (πίνακας δυναμικότητας επιχείρησης κατά την εξέλιξη της, δεξιότητες που απαιτούνται για τις τρεις ανώτερες θέσεις σε κάθε τμήμα)
- Ποιο είναι το αντικείμενο της επιχείρησης; (τι θα παραχθεί εσωτερικά και τι με outsourcing)
- Έχουν καθοριστεί οι στρατηγικές συμμαχίες; Πως θα διαφυλαχθούν και πως θα ανανεωθούν;
- Έχουν καθοριστεί οι προμηθευτές-κλειδιά; Πως θα διασφαλιστούν και ανανεωθούν οι προμήθειες;



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- “*The New Venture Adventure*”, U. Looser and B. Schläpfer, McKinsey and Company, Texture 2001.
- “*Smart Wireless, A Business Idea for a Start-Up Venture in RFID and SmartMedia Technological Applications*”, D. Valindras, C. Lagoudakis, N. Loukas, G. Pikrammenos, NTUA 2002.
- “*What’s Your Business Model?*”, Keval Desai, ONSET Ventures.
- Σημειώσεις διαλέξεων «Venture2002», Αθήνα, Ιανουάριος 2002.