

1η θέση
στην κατηγορία:
Κοινωνική
Επιχειρηματικότητα

“ΠρασινίΖΩ”



Φοιτητές:

Κύρκα Κρυσταηλιά
Μετοικίδου Χριστίνα
Ταζέ Χρύσα

Τμήμα: Βιολογίας



Η Εταιρία:

Η ΠρασινίΖΩ Ο.Ε. είναι μια επιχείρηση που στηρίζει την λειτουργία της στο περιβάλλον και στόχο έχει την δημιουργία εστιών πρασίνου στο κέντρο της πόλης, οι οποίες θα αποτελούν ανάσες δροσιάς και αναψυχής για τους κατοίκους. Παράλληλα, η ΠρασινίΖΩ στηρίζεται στη μαζική παραγωγή και πώληση των βιολογικών λαχανικών της στο ευρύ κοινό ακολουθώντας ως πολιτική πώλησης την ηγεσία κόστους. Επιπλέον, διασκεδάζει και εκπαιδεύει άτομα οποιασδήποτε ηλικίας στην καλλιέργεια και μαγειρική βιολογικών λαχανικών παραδίδοντας μαθήματα στο λαχανόκηπο που διαθέτει με αντίτιμο την πληρωμή ενός εισιτηρίου.



Ανάγκες που ικανοποιεί:

- ➔ Αγορά υψηλής ποιότητας βιολογικών προϊόντων, σε τιμές χαμηλότερες από τις συνήθεις της αγοράς.
- ➔ Επίσκεψη σε ένα χώρο αναψυχής στο κέντρο της πόλης, που αποτελεί εστία πρασίνου και ανάσα δροσιάς.
- ➔ Συμμετοχή σε εκπαιδευτικά μαθήματα τεχνικών καλλιέργειας και μαγειρικής λαχανικών με απλά μέσα
- ➔ Λήψη γεύματος από αγνά υλικά.



Βιωσιμότητα της ιδέας:

- ➔ Η ΠρασινίΖΩ διαθέτει δικά της χωράφια
- ➔ Μοναδικότητα εταιρίας στον ελληνικό χώρο
- ➔ Είναι κοινωνική επιχείρηση
- ➔ Απευθύνεται σε ευρύ κοινό
- ➔ Δυνατότητα επέκτασης σε Ελλάδα και Βαλκάνια λόγω πλεονεκτικής θέσης και επιχορηγήσεων
- ➔ Ευρωπαϊκά πρότυπα επιχείρησης που έχουν πρόσθετες επιχορηγήσεις και περαιτέρω υποστήριξη



Καινοτόμα στοιχεία επιχείρησης:

Η καινοτομία της ΠρασινίΖΩ στηρίζεται στο περιβαλλοντικό και κοινωνικό προφίλ της. Βασικό στοιχείο της είναι το πάρκο βιολογικών λαχανικών στο κέντρο της πόλης, το οποίο αποτελεί χώρο αναψυχής και ψυχαγωγίας για τους κατοίκους του πολύβουου αστικού κέντρου, ενώ παράλληλα δίνει την δυνατότητα περιβαλλοντικής εκπαίδευσης στους επισκέπτες. Η δυνατότητα εκπαίδευσης των επισκεπτών σε τεχνικές καλλιέργειας και μαγειρικής βιολογικών λαχανικών σε συνδυασμό με την παροχή θέσεων απασχόλησης ατόμων που επιθυμούν την επανένταξή τους στην κοινωνία, καθώς και στην προσφορά δωρεάν γευμάτων σε απόρους.

2η θέση
στην κατηγορία:
Κοινωνική
Επιχειρηματικότητα

“Petrucciani Orchestra”



Φοιτητές:

Βασιλειάδου Ελένη
Μπουτσούκη Σοφία
Σεβρικόζη Άννα

Τμήμα: Οικονομικών Σπουδών



Αποστολή - όραμα:

- ➔ Αφύπνιση και ευαισθητοποίηση των ανθρώπων μέσα από τη μαγεία της ορχηστρικής μουσικής.
- ➔ Ένταξη ατόμων με ειδικές ανάγκες στο κοινωνικό σύνολο
- ➔ Εξάλειψη κοινωνικών στερεοτύπων και προκαταλήψεων
- ➔ Έμπνευση και παρακίνηση των κατοίκων της Θεσσαλονίκης διαμέσου της ορχηστρικής κλασικής μουσικής.



Ανάγκες που ικανοποιεί:

Κοινωνικοποίηση και παράλληλη οικονομική ενίσχυση των ατόμων με ειδικές ανάγκες μέσω της συμμετοχής τους στην ορχήστρα



Βιωσιμότητα της ιδέας:

- ➔ Μοναδικότητα αυτού του είδους ορχήστρας στη μουσική σκηνή της Ελλάδας
- ➔ Προσιτές τιμές εισιτηρίων των συναυλιών της Petrucciani Orchestra
- ➔ Χαμηλή φορολόγηση λόγω θεσμικού πλαισίου
- ➔ Crowd funding
- ➔ Επιδοτούμενο πρόγραμμα ΕΣΠΑ
- ➔ Χρηματική αμοιβή από το 30% των κερδών και οικονομική επανατροφοδότηση 70% των κερδών.



Καινοτόμα στοιχεία επιχείρησης:

- ➔ Μοναδικότητα αυτού του είδους Κοιν.Σ.Επ στην Ελλάδα
- ➔ Προσφορά θέσεων εργασίας στην ορχήστρα σε άτομα με ειδικές ανάγκες
- ➔ Παροχή δημιουργικής απασχόλησης σε άτομα με ειδικές ανάγκες μέσω της εκμάθησης μουσικών οργάνων
- ➔ Ψυχολογική και εργοθεραπευτική υποστήριξη των μελών της ορχήστρας

3η θέση
στην κατηγορία:
Κοινωνική
Επιχειρηματικότητα

“Hand by Hand”



Φοιτητές:

Βαμβακάρης Μιχαήλ
Οικονόμου Βασίλειος
Οικονόμου Παρασκευή

Τμήμα: Οικονομικών Σπουδών



Αποστολή - όραμα:

Επιδίωξή μας είναι να εμπνεύσουμε τους πολίτες να αναπτύξουν το αίσθημα του «μοιράζομαι» και να αντιληφθούν τη χρησιμότητα των μεταχειρισμένων αντικειμένων.
Σύνθημά μας: «Ότι είναι άχρηστο για 'σένα ίσως είναι χρήσιμο για κάποιον άλλο!».



Βραχυπρόθεσμος στόχος:

Βιωσιμότητα της επιχείρησης με επίτευξη ισοσκελισμένων ισολογισμών και θετικών αποτελεσμάτων χρήσης



Μακροπρόθεσμοι στόχοι:

- ➔ Καθιέρωση στην αγορά (πιστοί πελάτες)
- ➔ Υιοθέτηση της νοοτροπίας από την κοινωνία (να πείσει τους πολίτες να προσφέρουν στην κοινωνία ότι δεν χρησιμοποιούν ή δεν το χρειάζονται)
- ➔ Βελτίωση της προσφερόμενης εμπειρίας (παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών)
- ➔ Επέκταση σε νέες υπηρεσίες



Καινοτόμα στοιχεία επιχείρησης:

- ➔ Εξασφάλιση οικονομικού οφέλους για τους συμμετέχοντες:
 - Εξεύρεση αγαθών με χαμηλό κόστος μέσω ενοικίασης & αγοράς μεταχειρισμένων προϊόντων
 - Εξασφάλιση εισοδήματος μέσω της διάθεσης των προϊόντων
- ➔ Πρωτοποριακή διαδικτυακή πλατφόρμα
- ➔ Ασφάλεια των ηλεκτρονικών συναλλαγών

3η θέση
στην κατηγορία:
Κοινωνική
Επιχειρηματικότητα

“Ονειρική Απόδραση”



Φοιτητές:

Ανδρονίκου Αγγελική
Εβίδου Χρυσή
Καμπερίδου Δέσποινα

Τμήμα: Γεωπονίας



Αποστολή - όραμα:

Όραμα της επιχείρησης αποτελεί η ένταξη των ευπαθών ομάδων στον κλάδο της εργασίας. Προσφέροντας τις υπηρεσίες τους, όχι μόνο να απαρτίζουν τα εργατικά μέλη της επιχείρησης, αλλά ταυτόχρονα οι ίδιοι έχουν δικαίωμα επί των κερδών. Πιο συγκεκριμένα, γίνεται λόγος για μια επιχείρηση, η οποία :

- Αποκαθιστά κοινωνικά τα κακοποιημένα άτομα (θύματα ενδοοικογενειακής βίας) και τα ενσωματώνει στην κοινωνία.
- Εξασφαλίζει τις βιοποριστικές ανάγκες των μελών της, καθώς επίσης τα κατοχυρώνει οικονομικά.
- Αποδεικνύει πως πάντα υπάρχει ελπίδα για ένα καλύτερο αύριο.
- Προσφέρει τις υπηρεσίες της για κάθε έναν που επιθυμεί να τις απολαύσει (ειδικά διαμορφωμένοι χώροι εστίασης για τα άτομα με ειδικές ανάγκες).



Ανάγκες που ικανοποιεί:

- Θωρακίζει μια ισότιμη σχέση μεταξύ των εργαζόμενων – εταίρων.
- Ενισχύει οικονομικά την αγορά μέσω της προώθησης των τοπικών προϊόντων.
- Παρέχει μια μεγάλη ποικιλία δραστηριοτήτων για ψυχική και σωματική γαλήνη (ενασχόληση με την φύση).
- Αποτελεί ένα εναλλακτικό τρόπο διακοπών.



Βιωσιμότητα της ιδέας:

- Χρηματοδότηση από το ΕΣΠΑ (Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς).
- Ιδιόκτητος ο χώρος εστίασης του ξενώνα.
- Η επιχείρηση «Ονειρική Απόδραση» αποτελεί ένα διαφοροποιημένο, μη-κορεσμένο κομμάτι της αγοράς.
- Εξασφαλίζεται η οικονομική βιωσιμότητα της επιχείρησης, καθώς και τα κέρδη , σύμφωνα με το τριετές οικονομικό πλάνο, αυξάνονται.



Οικονομική ανάλυση	Κέρδος της επιχείρησης
1ου έτους	218.460 €
2ου έτους	241.751 €
3ου έτους	272.739 €

Καινοτόμα στοιχεία επιχείρησης:

- Η επιχείρηση έχει την εταιρική μορφή μιας Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρία (Ι.Κ.Ε.), που αποτελεί μια νέα εταιρική μορφή στην Ελλάδα.
- Οι παροχές που προσφέρει ο ξενώνας είναι προσβάσιμες και στα άτομα με ειδικές ανάγκες.
- Ευελιξία των πελατών σε σχέση με αυτά που προσφέρει η επιχείρηση – εστίαση, εστιατόριο, αγορά των τοπικών προϊόντων, ενασχόληση στις ποικίλες δραστηριότητες (συμμετοχή στον μπαξέ, στο ψήσιμο του ψωμιού).

“e-lawgistiki for koinsep”



Φοιτητές:

Κωνσταντοπούλου Μαρίνα Λουίζα
Λιάπη Ζωή

Τμήμα: Οικονομικών Σπουδών



Αποστολή - όραμα:

- Παροχή οικονομικών, νομικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών αποκλειστικά σε ΚοινΣΕπ
- Γεφύρωση χάσματος ανάμεσα στις ΚοινΣΕπ και τους δημόσιους φορείς
- Εξάπλωση του θεσμού των ΚοινΣΕπ και αρωγή στην ίδρυση και τη λειτουργία τους



Ανάγκες που ικανοποιεί:

Κάλυψη λογιστικών-νομικών-συμβουλευτικών αναγκών των ΚοινΣΕπ από τη στιγμή της ίδρυσής τους μέχρι και τη λήξη τους και προώθηση της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας



Βιωσιμότητα της ιδέας:

- Χαμηλές τιμές
- Μοναδικότητα προσφερόμενης υπηρεσίας
- Δυνατότητα εργασίας και από κοντά αλλά κυρίως μέσω internet
- Προσωπική στενή επικοινωνία με τους πελάτες της
- Μικρό κεφάλαιο έναρξης



Καινοτόμα στοιχεία επιχείρησης:

Η e-lawgistiki for koinsep είναι μια επιχείρηση που παρέχει υπηρεσίες αποκλειστικά σε ΚοινΣΕπ με σκοπό να υποστηρίξει και να αναδείξει το έργο τους λύνοντας διάφορα προβλήματα νομικής και οικονομικής φύσεως. Λόγω της νεαρής ηλικίας του θεσμού των ΚοινΣΕπ το νομοθετικό πλαίσιο μέσα στο οποίο λειτουργούν είναι ασαφές. Εδώ έρχεται το συμβουλευτικό νομικό και οικονομικό αυτό γραφείο να μεσολαβήσει και να βρει λύσεις.

- Μοναδικότητα: δεν υπάρχει στην Ελλάδα μία επιχείρηση παροχής λογιστικών υπηρεσιών αποκλειστικά για ΚοινΣΕπ
- Εμπειρία πάνω στον τομέα των ΚοινΣΕπ λόγω ενασχόλησης μόνο με αυτό το είδος επιχείρησης
- Λειτουργία κυρίως μέσω διαδικτύου
- Αξιοποίηση μιας στρατηγικής διαφοροποίησης συνδυασμένης με χαμηλές τιμές
- Ευελιξία επιχείρησης (μέγεθος και τρόπος λειτουργίας)