

ΒΙΩΣΙΜΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

Η επιχειρηματικότητα που βασίζεται σε μια βιώσιμη προοπτική δεν είναι πάντα συνώνυμη με τη βιώσιμη επιχείρηση.

Κατά την ανάπτυξη ενός μοντέλου βιώσιμης επιχειρηματικότητας, είναι απαραίτητο να παρέχονται μια σειρά από χαρακτηριστικά και να πληρούνται συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

Αλλά, επιπλέον, όπως σε κάθε άλλη επιχείρηση με τη φιλοδοξία να αναπτυχθεί και να είναι βιώσιμη, πρέπει να έχει ένα σχέδιο εξυγίανσης και ανάπτυξης.

Υπό αυτή την έννοια, θα μελετήσουμε την περίπτωση ενός εγχειρήματος που σχετίζεται με τον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας.

Αποτελείται από μια επιχείρηση που στοχεύει στην επέκταση της ωφέλιμης ζωής των ενδυμάτων, από εποχιακά υπολείμματα μεγάλων εμπορικών αλυσίδων, προσφέροντας στον καταναλωτή ένα προϊόν με προσανατολισμό τη βιωσιμότητα.

Αποτελείται από μια επιχείρηση που στοχεύει στην επέκταση της ωφέλιμης διάρκειας ζωής των ενδυμάτων, από περισευούμενα εποχιακά ρούχα μεγάλων εμπορικών αλυσίδων, προσφέροντας στον καταναλωτή ένα προϊόν με προσανατολισμό στη βιωσιμότητα.

Για αυτό, τόσο η διαχείριση όσο και το σημείο πώλησης πληρούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις.

Κατά την ανάλυση του κύκλου παραγωγής μπορούμε να παρατηρήσουμε πώς ένα από τα πιθανά κρίσιμα σημεία στη διαχείριση είναι ο παράγοντας της κερδοφορίας των πραγματοποιούμενων αγορών. Είναι απαραίτητο να αξιοποιήσουμε στο έπακρο τον αριθμό των ενδυμάτων που αγοράσαμε.

Τότε είναι απαραίτητο να καθιερωθεί ένας επαρκής ποιοτικός έλεγχος που να εγγυάται, στο μέτρο του δυνατού, ότι το υψηλότερο ποσοστό του προϊόντος που αγοράζεται, μετά από ελάχιστες παρεμβάσεις και κατά συνέπεια ελάχιστη χρήση πόρων, είναι σε θέση να αποτελεί μέρος της προσφοράς στο σημείο πώλησης.

Αναμφίβολα, αυτό θα απαιτήσει μια ισχυρή προσήλωση στην επιλογή του προϊόντος που θα αποκτηθεί και δεδομένης της φύσης του εγχειρήματος, είναι δύσκολο να επιτευχθεί ένα απόλυτο επίπεδο επιτυχίας.

Για αυτόν τον λόγο χρειάζεται να σκεφτούμε ότι πρόκειται να απορρίψουμε διάφορα προϊόντα κατά τα διάφορα στάδια της διαχείρισής μας.



Απορρίψεις κατά τα στάδια της διαχείρισης

Για να αποφευχθεί να υποτεθεί πως αυτές οι απορρίψεις οδηγούν στη μείωση της κερδοφορίας της επιχείρησής μας, είναι απαραίτητο να αναπτύξουμε μία στρατηγική που να μας επιτρέπει να έχουμε οικονομική απόδοση.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση έχουμε δημιουργήσει μια συμμαχία που βασίζεται στη συνέργεια στόχων, με έναν επιχειρηματία από τον κλάδο των επίπλων κήπου, έναν επιχειρηματία που εξιδεικεύεται στα ρούχα και στην τακτοποίησή τους καθώς και έναν νέο σχεδιαστή.

Το πρώτο είναι αφιερωμένο στην αποκατάσταση χρησιμοποιημένων ξύλινων παλετών και στη μετατροπή τους σε έπιπλα κήπου. Το δεύτερο αποτελείται από ένα μικρό εργαστήριο δημιουργίας και τακτοποίησης ρούχων. Το τρίτο αναζητά ενεργά εργασία.

Δόθηκε η ευκαιρία να ενώσουμε τις δυνάμεις μας και να παρουσιάσουμε στην αγορά ένα προϊόν που αποτελείται από έπιπλα κήπου, αλλά περιλαμβάνει έπιπλα και για το σπίτι, ακόμη και διακοσμητικά στοιχεία για επιχειρήσεις και γραφεία, σχεδιασμένα με πρωτότυπο τρόπο σύμφωνα με τις τάσεις της αγοράς, προσαρμοσμένα στις ανάγκες του πελάτη και περιλαμβάνει τη χρήση παλετών ξύλου που αποκτήθηκε, μετασχηματίστηκε και διακοσμήθηκε με υφάσματα από τις απορρίψεις μας, κομμένο και ραμμένο, προσφέροντας ένα 100% βιώσιμο προϊόν με σημαντική προστιθέμενη αξία.

Ο απώτερος στόχος είναι να δημιουργήσουμε μια συμμαχία μεταξύ βιώσιμων επιχειρηματιών που θα μας επιτρέπει να κεφαλαιοποιήσουμε τις αδυναμίες μας.

