

ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

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 παρέχεται μια σειρά από χαρακτηριστικά και να πληρούνται συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

Όμως, επιπλέον, όπως σε κάθε άλλη επιχείρηση που φιλοδοξεί να αναπτυχθεί και να είναι βιώσιμη, πρέπει να διαθέτει σχέδιο εξυγίανσης και ανάπτυξης.

Με αυτή την έννοια, θα μελετήσουμε την περίπτωση μιας επιχείρησης που σχετίζεται με τον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας.

Πρόκειται για ένα κατάστημα μεταποίησης ραμμένων ρούχων και για ραφείο που βρίσκονται σε μία αστική γειτονιά της μεσαίας τάξης. Δεν υπάρχουν υπάλληλοι παρά η κόρη και ο σύζυγος της ιδιοκτήτριας που τη βοηθούν στο εργαστήριο αναλαμβάνοντας διοικητικά καθήκοντα σε μη εργάσιμες ώρες.

Ως βασικές πληροφορίες, γνωρίζουμε ότι η επιχειρηματίας ήταν μέλος του προσωπικού μιας μεγάλης εταιρείας κλωστοϋφαντουργίας με διευθυντική ευθύνη και έχει μεγάλη εργασιακή εμπειρία σε δουλειές που σχετίζονται με την μεταποίηση/διόρθωση και την αλλαγή ενδυμάτων.

Ωστόσο, η εκπαίδευση και η επιχειρηματική της εμπειρία είναι πρακτικά ανύπαρκτες.

Αυτή τη στιγμή βρίσκεται αντιμέτωπη με την απόφαση να συνεχίσει την επιχείρηση. Τα έσοδα από τη λειτουργία της επιχείρησης μετά βίας καλύπτουν την απόσβεση της πρώτης επένδυσης. 1

Παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την αποτυχία

Θα αναλύσουμε τώρα ορισμένους παράγοντες που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα και μπορεί να επηρεάσουν αυτήν την αποτυχία.

ΠΙΘΑΝΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

Στην περίπτωση μας, πρέπει να εκμεταλλευτούμε τον διαφοροποιητικό χαρακτήρα που μας παρέχει η προοπτική της βιωσιμότητας. Για να γίνει αυτό, θα πρέπει επίσης να εξετάσουμε το κοινό-στόχο μας και να μάθουμε αν υπάρχει πιθανότητα δέσμευσης στην έννοια της για βιωσιμότητας. Σε αυτήν την έρευνα, μια περιήγηση στις εγκαταστάσεις της γειτονιάς μπορεί να μας βοηθήσει με την παρατήρηση του αριθμού των εγκαταστάσεων που μπορεί να έχουν κάποια σχέση με τους στόχους της βιωσιμότητας και η συζήτηση με τους ιδιοκτήτες τους μπορεί να μας βοηθήσει να μάθουμε τις εντυπώσεις τους και ακόμη και να προτείνουμε πολιτικές εμπορικής συνέργειας.

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

Πριν αποφασίσετε για την τοποθεσία του εγχειρήματος, συνιστάται να επισκεφθείτε την περιοχή-στόχο. Θα πρέπει να μελετηθεί ο αριθμός και η τοποθεσία των επιχειρήσεων που μπορεί να είναι είτε ανταγωνιστές είτε πιθανοί συνεργάτες. Σε περιοχές με μεγάλη πυκνότητα εγκαταστάσεων ίδιων δραστηριοτήτων, είναι σημαντικό να εντοπίζουμε ευκαιρίες με τη μορφή υπηρεσιών που μας διαφοροποιούν από τον ανταγωνισμό.

ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ

Είναι σημαντικό να διατηρηθεί ο χαρακτήρας μιας βιώσιμης επιχείρησης. Συνιστάται ιδιαίτερα να έχουμε ένα εγχειρίδιο καλών πρακτικών που θα μας επιτρέψει να εγγυηθούμε τον χαρακτήρα μας ως βιώσιμη επιχείρηση και αφορά τόσο τη διαχείριση της επιχείρησης όσο και τις σχέσεις μας με το άμεσο οικοσύστημά μας. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η σωστή βιωσιμότητα χρειάζεται να κατευθύνεται προς τις τρεις συναφείς πτυχές: την περιβαλλοντική, την κοινωνική και την οικονομική.



-Στην εν λόγω περίπτωση, έχουν προταθεί τα ακόλουθα μέτρα για την εδραίωση της επιχείρησης:

"THE CORRECT SUSTAINABILITY SHOULD BE ADDRESSED TO THE ENVIRONMENT, SOCIETY AND THE ECONOMY"

"Η ΣΩΣΤΗ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΚΑΙ ΝΑ ΑΦΟΡΑ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ, ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ"

Αρχικά, η σύνταξη ενός εγχειριδίου καλών πρακτικών βιωσιμότητας, προσαρμογής της διαχείρισης της επιχείρησης σε αυτές τις πρακτικές, η διάδοση του χαρακτήρα της ως βιώσιμη κλωστοϋφαντουργία στη γειτονιά και η διαχείριση από άτομο με μεγάλη εμπειρία στον κλάδο.

Η εδραίωση συνεργασιών και η ανταλλαγή/το μίθρασμα εμπειριών με ένα τοπικό κατάστημα που ασχολείται αποκλειστικά με την πώληση βιώσιμων προϊόντων διατροφής.

Η δημιουργία πιθανής εμπορικής συνεργασίας με ένα τοπικό κατάστημα που ασχολείται αποκλειστικά με την πώληση μεταχειρισμένων υφασμάτων, με την έννοια, της προσφοράς υπηρεσίας επιδιόρθωσης που σχετίζεται με την πώληση.

Με αυτό τον τρόπο το κατάστημα με τα μεταχειρισμένα προϊόντα, θα επωφεληθεί από πιθανή αύξηση στις πωλήσεις παρέχοντας υπηρεσίες επιδιόρθωσης και το κατάστημά μας, θα έχει διπλό όφελος. Από τη μία πλευρά, η αύξηση του αριθμού των παραγγελιών και από την άλλη πλευρά, η διαφήμιση του καταστήματος ως επιχείρηση που υλοποιεί βιώσιμες δραστηριότητες και παρέχει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, μπορεί να προσελκύσει πελάτες τόσο για το βιώσιμο χαρακτήρα του όσο και για τις υψηλής ποιότητας υπηρεσίες.

