

# ΟΔΗΓΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ ΜΕ ΜΙΚΡΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ



Σε αυτό το έγγραφο θα βρείτε ένα σύνολο ερωτήσεων συνέντευξης και έναν οδηγό για τη διεξαγωγή των συνεντεύξεων και την ανάλυση των ευρημάτων.

Το ερωτηματολόγιο για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων χωρίζεται σε πέντε τμήματα:

1. Ερωτήσεις επισκόπησης / Ερωτήσεις Ιδρύματος
2. Χρηματοδότηση / Ερωτήσεις για τις Πωλήσεις
3. Ερωτήσεις για το Μάρκετινγκ
4. Ερωτήσεις για την εκπαίδευση και τη συμβουλευτική
5. Καταληκτικές Ερωτήσεις

Αυτός ο οδηγός θα εστιαστεί στη βασική ιδέα πίσω από κάθε τμήμα και θα αναλύσει εν συντομία το καθένα.

**1. Ερωτήσεις επισκόπησης / Ίδρυμα:** Αυτή η ενότητα προορίζεται να γνωρίσει τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης και τις δραστηριότητές του. Η εστίαση εδώ είναι σε μερικούς από τους βασικούς παράγοντες επιτυχίας για να πάρει την επιχείρηση πηγαίνει και τα είδη της στήριξης που έλαβαν. (ΥΠΑΙΝΙΓΜΟΣ: οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων

αρέσκονται να μιλάνε για την επιχείρησή τους, με αποτέλεσμα να ενθουσιάζονται αρκετά με ότι έχουν επιτύχει!). Κατά την ανάλυση αυτής της ενότητας, η εστίασή σας θα πρέπει να είναι η προσπάθεια να απαριθμήσετε τους βασικούς παράγοντες επιτυχίας, ποιοι και ποιοι τύποι οργανισμών με χρήσιμο τρόπο στην παροχή πληροφοριών στον ιδιοκτήτη κατά την έναρξη και τη λειτουργία της επιχείρησης και ποια ήταν τα εμπόδια και οι δυσκολίες στην έναρξη της επιχείρησης. Στο τέλος όλων των συνεντεύξεων θα βρείτε μια σειρά κοινών απαντήσεων σε αυτούς που έχετε πάρει συνέντευξη σε κάθε έναν από αυτούς τους τομείς – όσο πιο συχνή είναι μια απάντηση, τόσο πιο σημαντικό είναι αυτό που ειπώθηκε.

**2. Χρηματοδότηση / Ερωτήσεις Προσανατολισμένες στις Πωλήσεις:** Αυτή η ενότητα έχει ως στόχο να κατανοήσουν τα είδη χρηματοδότησης που χρησιμοποιήθηκαν για την έναρξη της επιχείρησης και στη συνέχεια να διατηρήσει την επιχείρηση. Κατά την ανάλυση αυτής της ενότητας, θα πρέπει να εστιάσετε στα διάφορα είδη χρηματοδότησης που έχουν χρησιμοποιηθεί από τον ιδιοκτήτη και τον αντίκτυπό της στην επιχείρηση. (ΥΠΑΙΝΙΓΜΟΣ: μερικές φορές μπορεί να ακούσετε οικονομικούς όρους για τους οποίο είστε αβέβαιοι. Μη διστάσετε να ζητήσετε διευκρινίσεις σχετικά με αυτά). Κάθε ερωτώμενος πιθανότατα θα έχει χρησιμοποιήσει διάφορες πηγές χρηματοδότησης που σχετίζονται με αυτή την επιχείρησή της, οπότε μην ανησυχείτε αν δεν

βλέπετε τα είδη των κοινών απαντήσεων που ακούσατε στην πρώτη ενότητα. Στο τέλος όλων των συνεντεύξεων θα είστε σε θέση να πάρετε μια αίσθηση του πόσο σημαντικοί είναι ορισμένοι τύποι ρυθμίσεων χρηματοδότησης για να αρχίσει και να διατηρήσει εκείνους που ρωτήθηκαν.

### 3. Ερωτήσεις Προσανατολισμένες στο Μάρκετινγκ:

Αυτή η ενότητα έχει ως στόχο να κατανοήσει την πελατειακή βάση της επιχείρησης και τους τρόπους με τους οποίους η ίδια η εταιρεία εμπορεύεται και αποφάσισε για το πού να εντοπίσει τις δραστηριότητές της. (ΣΥΜΒΟΥΛΗ: ζητήστε να δείτε κάποιο υλικό μάρκετινγκ / προώθησης για την επιχείρηση και / ή να περιηγηθείτε στην ιστοσελίδα τους πριν ή κατά τη διάρκεια της συνέντευξης με τον ιδιοκτήτη). Στην ανάλυση αυτής της ενότητας,

θα διαπιστώσετε ότι κάθε επιχείρηση πρόκειται να έχει ένα μοναδικό σύνολο πελατών και εργαλείων που έχουν χρησιμοποιηθεί για την αγορά / προώθηση της επιχείρησης. Θα υπάρξει μια εστίαση που γίνεται στην απόφαση για το πού να εντοπίσετε την επιχείρηση και θα πρέπει να προσπαθήσετε να βρείτε κοινά στοιχεία που χρησιμοποιούνται από εκείνους που έχετε πάρει συνέντευξη κατά τη λήψη αυτής της απόφασης.

### 4. Ερωτήσεις κατάρτισης και συμβουλευτικής:

Σκοπός αυτής της ενότητας είναι να κατανοήσει τα διάφορα είδη κατάρτισης και διαβούλευσης που έχουν χρησιμοποιηθεί από την επιχείρηση και τα είδη των οργανισμών που έχουν βοηθήσει στην ανάπτυξη της επιχείρησης και των εργαζομένων της. (ΣΥΜΒΟΥΛΗ: μερικές φορές οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων μπορεί να αισθάνονται «αμηχανία» να παραδεχθούν ότι είχαν άλλους να τους βοηθήσει, ώστε να προσπαθήσουμε να τους βάλει άνετα σε αυτό το τμήμα). Κατά την ανάλυση αυτής της ενότητας, μπορεί να υπάρχουν ορισμένοι από τους ερωτηθέντες σας που απλά “πήγαν μόνοι” και δεν χρησιμοποίησαν καμία εκπαίδευση ή συμβουλές παροχής συμβουλών. μη διστάσετε να τους «προτρέψει» σε τέτοιες καταστάσεις (δηλαδή, “πραγματικά, έχετε κάνει οποιαδήποτε εκπαίδευση που χρειάζεται τον εαυτό σας;”. Αναλύοντας αυτήν την ενότητα προσπαθήστε να αναζητήσετε οργανισμούς με συχνά όνομα που μπορεί να έχουν βοηθήσει τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων σε αυτά τα ζητήματα.

### 5. Καταληκτικά ερωτήματα:

Αυτό το τμήμα έχει ως στόχο να αποκτήσει μια μικρή εικόνα σε μερικά από τα διδάγματα

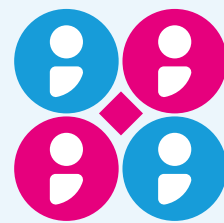


# ELIE2.0

---

που αντλήθηκαν από τον ιδιοκτήτη κατά την έναρξη και τη διατήρηση της επιχείρησής του / της και τι θα ήταν διαφορετικά αν άρχισαν και πάλι. (ΣΥΜΒΟΥΛΗ: όπως και στην ενότητα 1 του ερωτηματολογίου, οι ιδιοκτήτες αγαπούν να μιλάνε για το «μωρό» τους-την επιχείρησή τους, ώστε να ενθουσιαστούν και να μάθουν από τις εμπειρίες τους - όσο περισσότερο μπορείτε να μάθετε τα περισσότερα άλλοι θα μάθουν!). Κατά την ανάλυση αυτής της ενότητας, θα υπάρξει μια μεγάλη ποικιλία προτάσεων που θα υποβληθούν και θα είναι ελεύθεροι να ζητήσουν περισσότερες ιδέες. Προσπαθήστε να αναζητήσετε κοινές ιδέες που εκφράζονται από τους ερωτηθέντες ή να αναζητήσουν κοινά θέματα που έρχονται μέσα σε αυτό που λένε.

# ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΜΕ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:



1) Αυτή είναι η πρώτη σου δουλειά; Πόσο καιρό λειτουργεί; Πόσες επιχειρήσεις έχεις ξεκινήσει μέχρι τώρα; Πόσοι είναι ακόμα σε λειτουργία;

2) Ποια ήταν η ώθηση για την πρώτη σας επιχείρηση (Εκπαίδευση; Εργασιακή εμπειρία; Ευκαιρία;) Ήταν το ίδιο για οποιεσδήποτε άλλες επιχειρήσεις;

3) Συνεργάστηκες με κάποιον σ' αυτή τη δουλειά; Αν ναι, τι εμπειρία είχαν που έκανε την επιχείρηση ισχυρότερη; Αν ισχύει: Για άλλες επιχειρήσεις είχατε έναν εταίρο και τι εμπειρογνωμοσύνη έφεραν; Σε βοηθάει κανείς άλλος να διευθύνεις την επιχείρηση; Συνεργάτη? Μέλος της οικογένειας; Πώς να βοηθήσουν;

4) Ποιες ήταν μερικές από τις βασικές πηγές πληροφοριών ή συμβουλών που έχετε χρησιμοποιήσει (ή χρησιμοποιείτε αυτήν τη στιγμή) για να βοηθήσετε στη λειτουργία της επιχείρησής σας; Κυβέρνηση? Τοπικές ΜΚΟ; Άλλοι επιχειρηματίες (μέντορες);

5) Ποια ήταν τα βασικά εμπόδια για την έναρξη της επιχείρησής σας; Γραφειοκρατία? Ανταγωνισμού? Βρίσκεις τους σωστούς εργάτες; Χρήματα? Συνολικά, πόσο εύκολο θα λέγατε ότι είναι να ξεκινήσετε μια επιχείρηση;

6) Τι είδους υποστήριξη θα πρέπει να αναμένει κανείς από την κυβέρνηση (τοπική, εθνική) κατά την έναρξη μιας επιχείρησης;

## Χρηματοδότηση / Πωλήσεις Προσανατολισμένη Ερωτήσις:

7) Η επιχείρησή σας χρειαζόταν πολλή χρηματοδότηση εκκίνησης; Τι είδους πηγές χρηματοδότησης χρησιμοποιήσατε; Όλα αυτοχρηματοδοτούμενα; Τράπεζες? Κυβερνητικά δάνεια; Κυβερνητικά κίνητρα (ΕΕ; Τοπική;) Επιχειρηματικά κεφάλαια;

8) Τι είδους χρηματοδότηση χρησιμοποιείτε για να διατηρήσετε την επιχείρησή σας; Όλα αυτοχρηματοδοτούμενα; Κυβέρνηση? Τράπεζες?

9) Κάνατε οποιεσδήποτε επιχειρηματικές υποθέσεις και στόχους όταν δημιουργήσατε την αρχική επιχείρησή σας; (π.χ. οικονομικά; Αριθμός πελατών που πρέπει να προσεγγιστούν;) Έφτασες αυτούς τους στόχους; Αν ξεπεραστεί, γιατί; Αν χαμηλωθεί, γιατί;

## Μάρκετινγκ Προσανατολισμένες ερωτήσεις:

10) Ποιοι είναι οι πελάτες σας; Από ποια περιοχή της πόλης / της χώρας προέρχονται; Περίπου ποιο ποσοστό των πελατών σας ζουν στην περιοχή της επιχείρησής σας; Έχετε τακτική βάση πελατών; Πώς εξελίχθηκε η βάση των πελατών σας; Φυσικά (από στόμα σε στόμα); Μάρκετινγκ? Κλπ.

11) α. Χρησιμοποιείτε παραδοσιακά εργαλεία επικοινωνίας για να βοηθήσετε στη λειτουργία της επιχείρησής σας; Εφημερίδα? Φυλλάδια?

β. Χρησιμοποιείτε εργαλεία ψηφιακής επικοινωνίας, όπως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, για τη λειτουργία της επιχείρησής σας; Αν ναι, τι είδους και πώς βοηθούν;

12) Πώς επιλέξατε την τοποθεσία για την επιχείρησή σας; Είναι η τοποθεσία της επιχείρησής σας, σχετική με την επιτυχία της; Σκεφτήκατε άλλες τοποθεσίες και πώς βολευτήκατε σ' αυτή; Πιστεύετε ότι η επιχείρησή σας λειτουργεί σε καλή τοποθεσία;

13) Πώς η φυσική τοποθεσία που ξεκινήσατε την επιχείρησή σας ήταν ένα πλεονέκτημα για εσάς; Μειονέκτημα;

## Ερωτήσεις εκπαίδευσης και παροχής συμβουλών:

14) Χρησιμοποιείτε ή χρησιμοποιήσατε κάποια εκπαίδευση ή παροχή συμβουλών που σχετίζονται με την επιχείρησή σας/ τις επιχειρήσεις σας; Τι είδους συστήματα κατάρτισης ή παροχής συμβουλών έχετε χρησιμοποιήσει; Χρηματοδοτήθηκαν από εσάς ή άλλη οντότητα (κυβέρνηση);

15) Πόσο χρήσιμοι ήταν οι τοπικοί οργανισμοί όπως οι ΜΚΟ / Εμπορικό Επιμελητήριο / Τοπικός δήμος για να σας βοηθήσουν με την επιχείρησή σας; (π.χ., Απόκτηση χρημάτων; Ανακαινίσεις? Να σε υποστηρίξω; Κ.λπ.);

## Καταληκτικά ερωτήματα:

16) Αν άρχιζες πάλι την επιχείρησή σου, τι θα έκανες διαφορετικά; Τι θα έκανες το ίδιο ή περισσότερο;

17) Ποιες τοπικές δράσεις πρέπει να ληφθούν για να ενθαρρυνθούν οι άνθρωποι να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους;