

# Εκτός Εργασίας; Τέλος ή Αρχή;

Παναγιώτης Γ. Ρουσόπουλος

Γενικός Διευθυντής The Franchise Co  
Διευθύνων Σύμβουλος Dale Carnegie Hellas

THE  
FRANCHISE  
CO.

|



DALE CARNEGIE®  
TRAINING

*People. Performance. Profits.*

# Εκτός Εργασίας; Τέλος ή Αρχή;

---



# Τι επιλογές έχω;

---



**«Για να μείνουν τα πράγματα  
όπως είναι,  
τα πράγματα πρέπει να  
αλλάξουν»**

Giuseppe di Lampedusa,  
«The Leopard», 1956

"Η απόλυση μου αυτή, ήταν η μεγαλύτερη ευκαιρία, είναι το καλύτερο πράγμα που μου έχει συμβεί μέχρι τώρα".

---



# Μεταβατική Φάση

---

- ▶ Διαχείριση του Χρόνου
- ▶ Διαχείριση του διαθέσιμου Κεφαλαίου
- ▶ Διαχείριση Δικτύων
- ▶ Διαχείριση Άυλων Πόρων

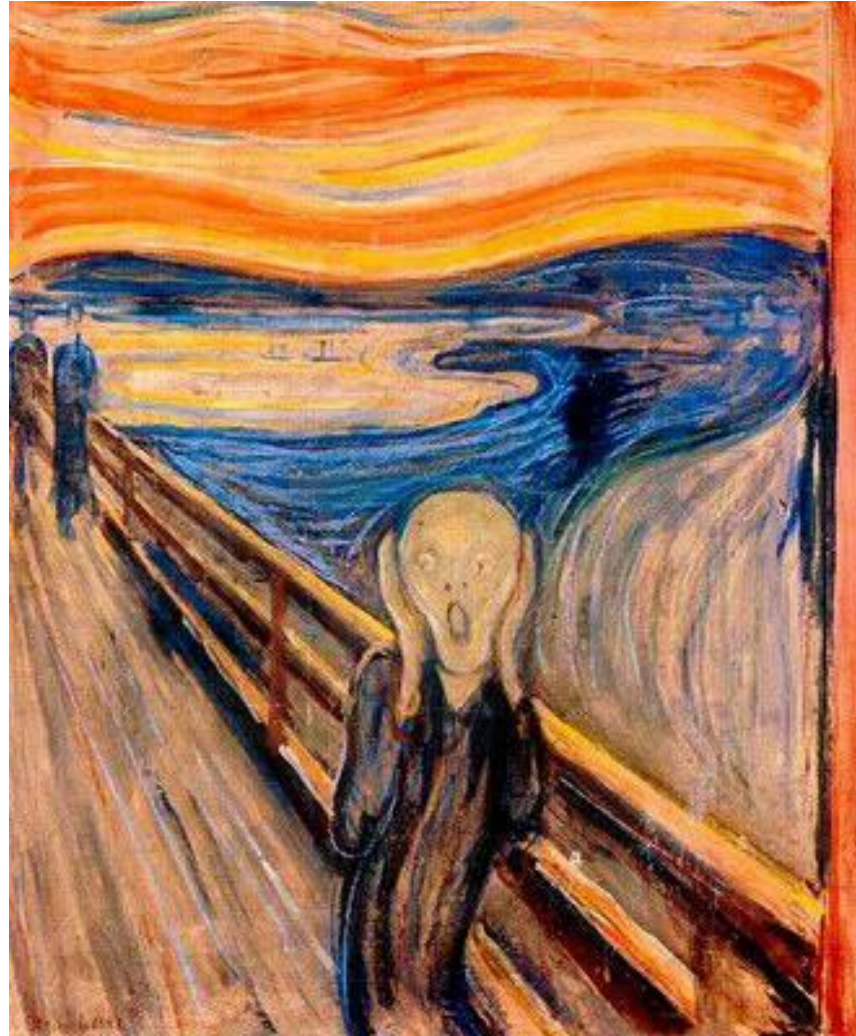
# Θέματα προς διερεύνηση

---

- ▶ Τον καλύτερο τρόπο διαχείρισης και αξιοποίησης της αποζημίωσης
- ▶ Την αξιολόγηση των δεξιοτήτων και γνώσεων σας και με ποιους όρους και προϋποθέσεις μπορούν να αποκτήσετε τα απαραίτητα προσόντα στην διοίκηση μιας επιχείρησης
- ▶ Την επιλογή της άριστης εναλλακτικής λύσης
- ▶ Τα πλεονεκτήματα των επιχειρηματικών μοντέλων που είναι κρίσιμα για εσάς
- ▶ Τη επένδυση στην ανάπτυξη επιχειρηματικής κουλτούρας
- ▶ Την αποφυγή λαθών, που οφείλονται σε αποφάσεις που λαμβάνονται κάτω από πίεση και άγχος

Ο πανικός είναι ο χειρότερος σύμβουλος.

---





## **ΧΩΡΙΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΜΕ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΛΗΞΗΣ**

Η επιλογή της δημιουργίας επιχείρησης δεν είναι μια λύση ανάγκης

**Η Αλλαγή Πραγματοποιείται σε όλη την  
Δομή του Συστήματος και όχι Εντός του  
Υπάρχοντος Συστήματος**



# Επιλογή: Μια σύνθετη διαδικασία

---

## Κρίσιμοι Παράγοντες

- ▶ τον στρατηγικό ισολογισμό και την επιχειρηματική θέση της επιχείρησης (ανταγωνιστική θέση, αποδοτικότητα, χρηματοοικονομική διάρθρωση κλπ)
- ▶ τις προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιούνται (φάση ωρίμανσης της αγοράς σε σχέση με το δική τους θέση),
- ▶ την ταχύτητα προσαρμογής και τις κινήσεις που πραγματοποίησε τους τελευταίους μήνες για να αντιμετωπίσει τις συνέπειες της κρίσης αλλά και
- ▶ την θέση που θα έχουν οι ανταγωνιστές (εγχώριοι ή και διεθνείς ) την στιγμή εξόδου από την κρίση.

# Δίκτυα Franchise και Κρίση

---

- ▶ **Ευελιξία**
- ▶ **Αποκεντρωμένη λειτουργία**
- ▶ **Δίψα για Αλλαγή**
- ▶ **Καινοτόμος**
- ▶ **Με ανοικτούς ορίζοντες στη διεθνή αγορά**
- ▶ **Ανατρεπτική**
- ▶ **Αυθεντική, όχι απλά γενναιόδωρη**

# Βέλτιστες Πρακτικές Δικτύων

---

1. Αναπροσάρμοσαν την εμπορική πολιτική τους με αιχμή την παροχή αξίας, την δίκαιη τιμή, την συνολική αγοραστική εμπειρία, τη προσωπική εξυπηρέτηση, την κοινωνική ευθύνη, την τοπική ενεργοποίηση.
2. Σχεδίασαν και εφάρμοσαν έγκαιρα προγράμματα έκτακτης ανάγκης για να αποφύγουν με ταχύτητα και ευελιξία απρόσμενους κινδύνους.
3. Περιέκοψαν δραστηριότητες που περιόριζαν το μερίδιο αγοράς και ενίσχυσαν την κύρια επιχειρηματική τους δραστηριότητα.
4. Οικοδόμησαν ισχυρούς δεσμούς με Franchisees, υπαλλήλους, προμηθευτές, συνεργάτες και πελάτες.
5. Προχώρησαν σε αναδιάρθρωση των δικτύων (και εξαγορές) που αύξησαν α) το μερίδιο αγοράς τους με ιδιαίτερα συμφέροντες όρους και β) την συσπείρωση του δικτύου.

# 8 ΚΑΛΟΙ ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΤΕ Σ' ΕΝΑ FRANCHISE

---

1. Είστε σε θέση να ορίζετε τα βήματά σας. Επίσης, πρέπει να είστε προετοιμασμένος να αποδεχτείτε το ρίσκο της αυτοαπασχόλησης του επιχειρηματία.
2. Θέλετε να κάνετε κάτι διαφορετικό. Το franchise σας δίνει τη δυνατότητα να εργαστείτε σε ένα διαφορετικό χώρο εργασίας, ή να δουλέψετε με τον (την) σύντροφό σας ή τα παιδιά σας.
3. Θέλετε να αξιοποιήσετε τις ικανότητές σας σε νέους στόχους. Οι περισσότεροι franchisors αναζητούν ικανότητες και επιδεξιότητες και όχι εμπειρία σε κάποιο συγκεκριμένο τομέα.
4. Θέλετε να αναπτύξετε καινούργιες ικανότητες. Τα οργανωμένα συστήματα franchise προσφέρουν πλήρη και συνεχή εκπαίδευση, έτσι ώστε να καταστεί δυνατή η αποτελεσματική και αποδοτική λειτουργία της επιχείρησής σας. Με δεδομένο ότι καθένας έχει την ικανότητα και την οξυδέρκεια για μάθηση, ένας τραπεζικός υπάλληλος μπορεί να γίνει ένας άριστος retailer ή ένα στέλεχος πολυεθνικής ή ένα πολύ καλός multiunit στεγνοκαθαριστής.

## 8 ΚΑΛΟΙ ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΤΕ Σ' ΕΝΑ FRANCHISE

---

5. Θέλετε να επενδύσετε σε μία επιχείρηση, σ' ένα κλάδο που σας ενδιαφέρει. Μπορεί το χόμπι σας να το δείτε και ως εργασία.
6. Θέλετε να χρησιμοποιήσετε την αποζημίωση της απόλυσής σας για να κάνετε κάτι που δεν θα μπορούσατε διαφορετικά να καταφέρετε. Ξεκινήστε την νέα επιχείρηση, χωρίς όμως να διακινδυνεύσετε όλο το κεφάλαιο για το οποίο δουλέψατε όλη σας τη ζωή.
7. Θέλετε να δημιουργήσετε κάτι για το μέλλον -για εσάς ή την οικογένειά σας. Το franchising προσφέρει ένα ευρύ πεδίο ευκαιριών, κατάλληλο για δύο άτομα ή οικογενειακή επιχείρηση.
8. Θέλετε να μειώσετε στο ελάχιστο τους κινδύνους. Το franchising είναι ένας χαμηλού ρίσκου τρόπος να κάνετε επιχείρηση σε σχέση με το να αρχίσετε από το μηδέν ή από το να αγοράσετε μία υπάρχουσα μικρή επιχείρηση.

## 8 ΚΑΚΟΙ ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΤΕ Σ' ΕΝΑ FRANCHISE

---

1. Φοβάστε ότι θα απολυθείτε. Ο φόβος και το άγχος είναι κακός σύμβουλος για να δημιουργήσετε μια δική σας επιχείρηση. Μπορεί να σας δώσει μια διέξοδο, να σας αποδεσμεύσει από την υπάρχουσα δουλειά σας και την ανασφάλεια, αλλά θα χρειαστείτε έναν θετικό λόγο, εάν θέλετε να απολαύσετε επιτυχία της επιχείρησης σας.
2. Φοβάστε την αλλαγή που θα δημιουργήσει η απόλυσή σας και οι ενδεχόμενες συχνές αλλαγές εργασίας. Εάν έχετε τη δική σας επιχείρηση, σκεφθείτε ότι θα πρέπει συνεχώς να ψάχνετε για νέες ιδέες και νέες μεθόδους. Οι franchisors θα ερευνούν νέα συστήματα και θα προσδοκούν να πάρετε θετικές πρωτοβουλίες με ενθουσιασμό. Η αλλαγή για τις επιχειρήσεις είναι η συνήθης κατάσταση.
3. Φοβάστε ότι είστε μεγάλος σε ηλικία για να εργαστείτε σε μια νέα θέση. Αντιμετωπίζετε το Franchising ως έσχατη λύση ανάγκης
4. Μην δημιουργείτε μια επιχείρηση για να αποδείξετε ότι δεν αξίζατε την απόλυση.



## 8 ΚΑΚΟΙ ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΤΕ Σ' ΕΝΑ FRANCHISE

---

5. Θέλετε να είστε εσείς το αφεντικό. Το να είστε το αφεντικό σημαίνει να αναλαμβάνετε ευθύνες για εσάς και για τους άλλους - όχι να δίνετε στους άλλους να κάνουν την δουλειά.
6. Θέλετε να πηγαίνουν όλα ήρεμα. Εάν αγοράσετε την δική σας επιχείρηση, θα δουλέψετε τόσο σκληρά όσο ποτέ άλλοτε ως εργαζόμενος -τουλάχιστον στην αρχή.
7. Κάποιος σας προσφέρει μία υπέροχη ευκαιρία. Εάν πραγματικά θέλετε να είστε αυτοαπασχολούμενος, σιγουρευτείτε ότι εσείς διαλέγετε αυτό που θέλετε να κάνετε -μην αφήσετε κάποιον να σας πουλήσει κάτι.
8. Θέλετε να κάνετε κάτι για να βγάλετε χρήματα γρήγορα. Οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις δεν προσφέρουν εισόδημα τουλάχιστον για τους πρώτους μήνες.



**«Για να μείνουν τα πράγματα  
όπως είναι,  
τα πράγματα πρέπει να  
αλλάξουν»**

Giuseppe di Lampedusa,  
«The Leopard», 1956



# Εκτός Εργασίας; Τέλος ή Αρχή;

Παναγιώτης Γ. Ρουσόπουλος

Γενικός Διευθυντής The Franchise Co  
Διευθύνων Σύμβουλος Dale Carnegie Hellas

THE  
FRANCHISE  
CO.



DALE CARNEGIE®  
TRAINING

*People. Performance. Profits.*