



**iStart**  
**Μεθοδολογία για τις Διακρατικές**  
**Ακαδημίες**

**Εργασία 4.1**



## Πίνακας Περιεχομένων

1. Εισαγωγή .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2. Εκπαιδευτική Προσέγγιση.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3. Περιεχόμενο (Πρόγραμμα Σπουδών).....	5
4. Προσεγγίσεις (Μέθοδοι Διδασκαλίας) .....	9
5. Παράγοντες Διευκόλυνσης (Μέντορες).....	11
6. Πόροι & Οργάνωση Ακαδημίας .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
7. Διαδικασία Υποβολής Αιτήσεων για την Ακαδημία.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
8. Διαγωνισμός Επιχειρηματικότητας (pitching) .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
9. Αξιολόγηση Ακαδημίας & Επακόλουθες Διαδικασίες .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## 1. Εισαγωγή

Σκοπός της παρούσας έκθεσης είναι να παράσχει τη μεθοδολογία της Διακρατικής Ακαδημίας Pitching για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα που εντάσσεται στο γενικό πλαίσιο για ανοιχτή καινοτομία και συν-δημιουργία του έργου iStart. Με άλλα λόγια, παρέχεται ένας κοινός χάρτης εφαρμογής για τις ακαδημίες και τους διαγωνισμούς ψηφιακής επιχειρηματικότητας, εξασφαλίζοντας ότι πληρούνται όλοι οι στόχοι των ακαδημιών και των διαγωνισμών.

Δηλαδή, οι στόχοι αυτών των ακαδημιών είναι:

- 1) Να εμπλακούν τα ενδιαφερόμενα μέρη από την τετραπλή έλικα (τόσο από το iSTART, όσο και από τον τοπικό διοργανωτή της ακαδημίας).
- 2) Να δοκιμαστούν οι ενότητες σπουδών ψηφιακής επιχειρηματικότητας (DEP) και να προσφερθούν στους συμμετέχοντες οι δεξιότητες που θα τους επιτρέψουν να ξεκινήσουν μια ψηφιακή επιχειρηματική δραστηριότητα.
- 3) Η συμμετοχή φοιτητών (από το iSTART και από τον τοπικό διοργανωτή) σε έναν διαγωνισμό ψηφιακής επιχειρηματικότητας (που θα δημιουργηθεί στο πλαίσιο του Παραδοτέου 2 – Εργαστήρια Εκπαιδευτών)
- 4) Να συγκεντρωθούν σχόλια (και να προκύψει συν-δημιουργία από αυτά) από τα ενδιαφερόμενα πρόσωπα της τετραπλής έλικας που θα είναι παρόντα κατά τη διάρκεια των ακαδημιών. Αυτά τα σχόλια θα βελτιώσουν σημαντικά το πρόγραμμα σπουδών και θα χρησιμεύσουν ως βασική συμβολή για τον διαγωνισμό των μαθητών / ιδεών pitching με καινοτόμες ψηφιακές λύσεις (από τη διαμόρφωση των ιδεών έως την πραγματική εκτόξευση και επένδυση στην αγορά).
- 5) Να εξασφαλιστεί η πιθανή χρηματοδότηση (από τους συμμετέχοντες επενδυτές) για την καταλληλότερη ιδέα που θα παρουσιαστεί από τους συμμετέχοντες και θα συν-δημιουργηθεί κατά τη διάρκεια των 5 ημερών της ακαδημίας από τους εκπροσώπους της τετραπλής έλικας που θα παρευρίσκονται στην εκδήλωση.
- 6) Να δοκιμάσουν το εικονικό περιβάλλον εκμάθησης και τη διαδικτυακή συν-δημιουργία (σε μικρά εργαστήρια για την παραγωγή σχολίων από τους εκπροσώπους της τετραπλής έλικας), προκειμένου να παράσχουν σχόλια σχετικά με την ενίσχυση / ανάπτυξη των εργαλείων και για να προκαλέσουν ενθουσιασμό μεταξύ των συμμετεχόντων για να συνεχίσουν να χρησιμοποιούν την Πλατφόρμα Εικονικής Μάθησης (VLE) –κατά τη διάρκεια των ακαδημιών καθώς και μετά τον κύκλο ζωής του έργου. Βασικά, το VLE θα επιτρέψει στους συμμετέχοντες να αναπτύξουν διαδικτυακά μια ιδέα ψηφιακού επιχειρηματικού πνεύματος και να την υποβάλουν σε μια διαδικτυακή, ανοιχτή συν-δημιουργία με τους διάφορους φορείς της τετραπλής έλικας (crowdsourcing & ανοιχτή καινοτομία) προκειμένου να διαμορφώσουν την ιδέα στις ανάγκες κάθε ενδιαφερόμενου.

Θα οργανωθούν συνολικά τέσσερις ακαδημίες σε διάφορες τοποθεσίες (Θεσσαλονίκη, Κοΐμπρα, Κόμο και Σμύρνη). Η διοργάνωση των ακαδημιών σε διαφορετικές τοποθεσίες θα πραγματοποιηθεί για να επωφεληθούν από διαφορετικές δεξιότητες / τεχνογνωσία που θα ενισχύσουν το πρόγραμμα σπουδών Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας (DEP), ενώ θα καλύψουν και τα τοπικά κενά δεξιοτήτων. Κατά τη διάρκεια των ακαδημιών

θα διεξαχθούν διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας (pitching) μεταξύ των συμμετεχόντων και η επιλογή των νικητήριων ομάδων θα γίνει με βάση προκαθορισμένα κριτήρια που θα ανταμείψουν τις πιο καινοτόμες και υποσχόμενες ιδέες για τις επιχειρήσεις.

Θα διεξαχθούν επίσης διαδικασίες αξιολόγησης και παρακολούθησης, προκειμένου να ενισχυθεί περαιτέρω η επιχειρηματική προσπάθεια των συμμετεχόντων και να προωθηθούν οι βέλτιστες πρακτικές στο ακαδημαϊκό πρόγραμμα σπουδών, αλλά και για να αξιοποιηθεί η συν-δημιουργία τετραπλής έλικας μέσω της διδασκαλίας/δοκιμής του προγράμματος σπουδών για την Πλατφόρμα Εικονικής Μάθησης (VLE) και για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα (DEP), αλλά και για να εισαχθούν οι βέλτιστες πρακτικές στο ακαδημαϊκό πρόγραμμα σπουδών. Τα αποτελέσματα της συν-δημιουργίας κατά τη διάρκεια κάθε ακαδημίας θα χρησιμοποιηθούν για την ενίσχυση του προγράμματος σπουδών VLE και DEP.

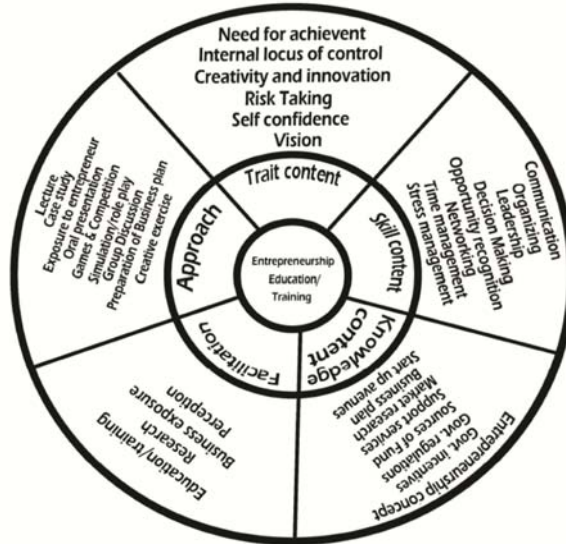
## 2. Εκπαιδευτική Προσέγγιση

Η εκπαίδευση στον τομέα της επιχειρηματικότητας έχει λάβει μεγάλη προσοχή τα τελευταία χρόνια και υπήρξε μια μετάβαση από τις παραδοσιακές προσεγγίσεις της διδακτικής δραστηριότητας και της επιχειρηματικότητας που επικεντρωνόταν σε στοιχεία όπως το παρελθόν, η κριτική ανάλυση και η παθητική κατανόηση, προς προσεγγίσεις που εστιάζουν περισσότερο στα χαρακτηριστικά και τις δεξιότητες. Αντίθετα, οι σύγχρονες επιχειρηματικές προσεγγίσεις επικεντρώνονται στο μέλλον, τη δημιουργικότητα, την διορατικότητα, την ενεργό κατανόηση, τη συναισθηματική εμπλοκή, τον χειρισμό των γεγονότων, την προσωπική επικοινωνία και επιρροή, το πρόβλημα ή την ευκαιρία (Kirby, 2004).

Για τους παραπάνω λόγους, η εκπαιδευτική προσέγγιση των ακαδημιών iSTART θα βασιστεί στις αρχές ενός πρόσφατου μοντέλου κατάρτισης για την επιχειρηματικότητα που πρότειναν οι Azim & Al-Kahtani (2015). Οι Azim & Al-Kahtani (2015) συνειδητοποιούν τους περιορισμούς των παραδοσιακών εκπαιδευτικών μεθόδων και υποδεικνύουν ότι ως πρωταρχικός στόχος κάθε προγράμματος επιχειρηματικότητας είναι να προετοιμαστούν οι συμμετέχοντες για τη δημιουργία και τη λειτουργία ενός καινοτόμου εγχειρήματος, ο σχεδιασμός του προγράμματος θα πρέπει να αντανακλά αυτό. Με βάση την εκτεταμένη έρευνα της βιβλιογραφίας για την Εκπαίδευση και την Κατάρτιση στην Επιχειρηματικότητα, έχουν εξετάσει ένα Πρότυπο Εκπαίδευσης Επιχειρηματικότητας βάσει τριών βασικών εισροών:

1. Περιεχόμενο (τι πρέπει να διδαχθεί;)
2. Προσεγγίσεις (πώς πρέπει να διδαχθεί;) και
3. Διευκόλυνση (Ποιος πρέπει να διδάξει;)

Το περιεχόμενο του προγράμματος χωρίζεται περαιτέρω σε τρία κύρια στοιχεία των χαρακτηριστικών, δεξιοτήτων και γνώσεων. Έτσι, το μοντέλο έχει την ακόλουθη μορφή:



**Γράφημα 1:** Μοντέλο Εκπαίδευσης / Κατάρτισης Επιχειρηματικότητας (Azim & Al-Kahtani, 2015, p. 119)

Με βάση τα παραπάνω, αναπτύχθηκε μια μεθοδολογία για τις ακαδημίες του iSTART, χωρισμένη σε τρεις κύριους πυλώνες όπως εξηγείται στις ακόλουθες ενότητες: Περιεχόμενο (Πρόγραμμα Σπουδών), Προσέγγιση (Μέθοδοι Διδασκαλίας) και Παράγοντες Διευκόλυνσης (Μέντορες)

### 3. Περιεχόμενο (Πρόγραμμα Σπουδών)

Προκειμένου να αναπτυχθούν τα προγράμματα σπουδών των ακαδημιών, μαζί με την έρευνα της βιβλιογραφίας, ελήφθησαν υπόψη τα αποτελέσματα της ανάλυσης αναγκών κατάρτισης του iSTART. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ανάλυσης αναγκών κατάρτισης (TNA), ένας μεγάλος αριθμός δεξιοτήτων έχουν προσδιοριστεί ως ουσιώδης για την επιχειρηματικότητα, οι οποίες μπορούν να ομαδοποιηθούν σε τρεις κύριες κατηγορίες.

Το πρώτο σύνολο δεξιοτήτων περιλαμβάνει το κλείσιμο του χάσματος ανάμεσα σε μια ενδιαφέρουσα ιδέα και την εμπορική επιτυχία. Ως εκ τούτου, οι μελλοντικοί επιχειρηματίες πρέπει να εκπαιδεύονται σε δεξιότητες αναγνώρισης ευκαιριών (κατανόηση των αναγκών της αγοράς) καθώς και σε δεξιότητες επικύρωσης της αγοράς (να επικοινωνούν αποτελεσματικά μια ιδέα στην αγορά, να ξέρουν πώς να παρουσιάσουν την ιδέα τους).

Το δεύτερο σύνολο δεξιοτήτων αφορά την ομαδική εργασία και τη δημιουργία ομάδων. Έτσι, οι δυνητικοί επιχειρηματίες πρέπει να συνειδητοποιήσουν τη σημασία της συμπληρωματικότητας των δεξιοτήτων σε ένα πλαίσιο ομάδας και πόσο σημαντική είναι η αυτογνωσία (δηλαδή οι προσωπικές δεξιότητες, τα δυνατά σημεία, οι αδυναμίες κ.λπ.) στη διαδικασία οικοδόμησης μιας ομάδας.

Το τελευταίο σύνολο δεξιοτήτων αναφέρεται στην ευελιξία. Είναι σημαντικό οι δυνητικοί επιχειρηματίες να αντιλαμβάνονται γρήγορα τις τεχνολογικές και τις τάσεις της αγοράς και να τις προσαρμόζουν στις εμπορικές λύσεις και προσφορές. Είναι επίσης σημαντικό να εκπαιδεύονται στην ανάπτυξη εναλλακτικών σεναρίων.

Λαμβάνοντας υπόψη όλα τα παραπάνω, η γνώση που θα παράσχουν οι ακαδημίες θα περιλαμβάνει, εκτός από τις τεχνικές γνώσεις που βασίζονται στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε κλάδου, τις γνώσεις διαχείρισης των επιχειρήσεων που εφαρμόζονται στις επιχειρηματικές δραστηριότητες (με ιδιαίτερη έμφαση στις ανάγκες της αγοράς και την επικύρωση της ιδέας), καθώς και κατάρτιση για κάποιες πιο «ήπιες» δεξιότητες, όπως η δημιουργία ομάδων και η ομαδική εργασία, οι δεξιότητες παρουσίασης, η λήψη αποφάσεων και η ευελιξία (π.χ. πώς να «περιστρέφονται» αποτελεσματικά).

Όσον αφορά τις τεχνικές γνώσεις, κάθε μία από τις ακαδημίες iSTART θα έχει διαφορετική τεχνολογική προσέγγιση. Αυτό επιτρέπει την παροχή μιας πολύ πιο προσαρμοσμένης εκπαίδευσης στα χαρακτηριστικά της βιομηχανίας, λαμβάνοντας υπόψη συγκεκριμένους παράγοντες του τομέα στην ανάπτυξη επιχειρηματικών εννοιών και προδιαγραφών πελατών. Επιπλέον, θα δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στην παροχή στους συμμετέχοντες μιας σαφούς επισκόπησης των βασικών προκλήσεων της βιομηχανίας. Κατά συνέπεια, αυτή η τεχνολογική και βιομηχανική γνώση θα ποικίλει από ακαδημία σε ακαδημία.

Από διοικητική άποψη, ο κύριος στόχος του προγράμματος είναι να μάθουν οι συμμετέχοντες σχετικά με διαφορετικούς λειτουργικούς τομείς διαχείρισης με έναν λιτό και αποτελεσματικό τρόπο. Υπό αυτή την έννοια, οι ακαδημίες iSTART θα ενσωματώσουν τον λιτό σχεδιασμό (lean planning) ως βασική προσέγγιση. Έτσι, τα περιεχόμενα που παρέχονται στις ακαδημίες iSTART θα παράσχουν στους εκπροσώπους τα θεμέλια της επιχειρηματικής διαχείρισης μέσω της οπτικής της διαδικασίας "χτίζω-μετρώ-μαθαίνω", δίνοντας έμφαση στην σαφή επικοινωνία με τους πελάτες για την ανάπτυξη και δοκιμή προϊόντων και ιδεών.

Το οργανωτικό πλαίσιο αυτής της προσέγγισης συνεχούς μάθησης θα παραδοθεί μέσω του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και της Πρότασης Αξίας του Καμβά. Αυτά τα εργαλεία θα παράσχουν το πλαίσιο μέσα από το οποίο θα ενσωματωθούν οι βασικές έννοιες Μάρκετινγκ, Οικονομικών, Λογιστικών, και Στρατηγικής που εφαρμόζονται στα χαρακτηριστικά του συγκεκριμένου τομέα. Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα θα σχεδιαστεί για να καθοδηγήσει τους συμμετέχοντες μέσω της διαδικασίας άπαχου εκκίνησης (lean startup process) (από την ιδέα, στην επικύρωση, στην περιστροφή/επεξεργασία και στην παρουσίαση). Ένα προτεινόμενο πρόγραμμα για τις πέντε ημέρες των ακαδημιών είναι το εξής:

### Ημέρα 1η

Κατά τη διάρκεια της πρώτης ημέρας, μια σύντομη εισαγωγή σχετικά με το σκοπό, το χρονοδιάγραμμα και τις διαδικασίες της ακαδημίας, και το ποιος είναι ποιος θα είναι χρήσιμη για τους συμμετέχοντες. Προτείνεται ότι τα πρώτα θέματα που θα συζητηθούν κατά τη διάρκεια αυτής της πρώτης ημέρας περιλαμβάνουν:

#### Λιτό Επιχειρηματικό μοντέλο (Lean business model)

Κατά τη διάρκεια αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες μπορούν να αναπτύξουν μια καλύτερη κατανόηση της λιτής μεθόδου (lean method) και των βασικών εννοιών της, και να καταλάβουν ότι η νεοσύστατη εταιρία δεν είναι μια μικρή έκδοση μιας μεγάλης εταιρείας. Προτείνεται ότι το επίκεντρο αυτής της ενότητας θα είναι να



κατανοήσουν οι συμμετέχοντες πώς να δημιουργήσουν περισσότερη αξία για πελάτες με λιγότερους πόρους, να κατανοήσουν την έννοια και την προστιθέμενη αξία της δημιουργίας επιχειρηματικού μοντέλου και να κατανοήσουν τη σημασία του επιχειρηματικού σχεδιασμού.

#### *Παρουσίαση ιδεών & Σχηματισμός Ομάδων*

Είναι σημαντικό ότι κατά τη διάρκεια της πρώτης ημέρας οι ομάδες θα διαμορφωθούν οργανικά υπό την καθοδήγηση των επαγγελματιών μεντόρων της ακαδημίας και ότι τεκμηριώνονται οι αρχικές ιδέες. Θέματα όπως το τι χρειάζεται για την επιτυχή διεξαγωγή μιας ομάδας εκκίνησης και το πώς να ευθυγραμμιστούν τα μεμονωμένα μέλη με τις αποκλίνουσες προοπτικές και συμφέροντά τους θα μπορούσαν επίσης να συζητηθούν κατά τη διάρκεια αυτής της ενότητας.

#### *Επιχειρηματικός καμβάς & Δευτερογενής Έρευνα*

Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει την κατανόηση του επιχειρηματικού καμβά και των σχολίων πελατών. Στόχος του είναι να διευκολύνει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν όλα τα μέρη του επιχειρηματικού καμβά, να είναι σε θέση να σχεδιάσουν σαφείς καμβάδες επιχειρηματικών μοντέλων και γενικά να προσδιορίσουν τον τρόπο με τον οποίο μια οργάνωση δημιουργεί, παραδίδει και συλλαμβάνει αξία.

### **Ημέρα 2<sup>η</sup>**

Μετά από τις ιδέες και τον σχηματισμό ομάδας, και ακολουθώντας τη λιτή προσέγγιση (lean approach), είναι σημαντικό οι συμμετέχοντες να δοκιμάσουν τις ιδέες τους και να λάβουν σχόλια το συντομότερο δυνατόν. Ως εκ τούτου, συνιστάται να επικεντρωθεί η δεύτερη ημέρα της ακαδημίας στην επικύρωση της ιδέας και του επιχειρηματικού μοντέλου:

#### *Επικύρωση ιδεών / επιχειρηματικού μοντέλου*

Αυτή η ενότητα θα πρέπει να διευκολύνει τους σπουδαστές στην κατανόηση των εννοιών και της σημασίας της επικύρωσης της ιδέας, μαζί με τα συναφή εργαλεία επικύρωσης της αγοράς. Είναι σημαντικό οι συμμετέχοντες να κατανοήσουν καλύτερα τον τρόπο με τον οποίο θα καθορίσουν την υπόθεσή τους σχετικά με οποιαδήποτε ανησυχία, καταγγελία ή πρόβλημα που η ιδέα / η επιχείρησή τους θα βοηθούσε στην επίλυση και στη δοκιμή. Προκειμένου να διευκολυνθεί η διαδικασία επικύρωσης, συνιστάται μια προσέγγιση εντός των δρόμων, όπου οι συμμετέχοντες βγαίνουν, παίρνουν συνεντεύξεις και λαμβάνουν πληροφορίες από τους πιθανούς πελάτες της ιδέας / του προϊόντος / της επιχείρησής τους. Αυτά τα σχόλια θα τους βοηθήσουν να προσδιορίσουν πού να επικεντρωθεί η προσοχή τους.

### **Ημέρα 3<sup>η</sup>**

Η τρίτη ημέρα της ακαδημίας μπορούσε να επικεντρωθεί στην ανάλυση της αγοράς και του ανταγωνισμού καθώς και στην δοκιμή σύγκρουσης ιδεών και την περιστροφή/επεξεργασία ως εξής:

*Ανάλυση αγοράς / προϊόντος / ανταγωνισμού*

Οι συμμετέχοντες μπορούν να εισαχθούν στον τρόπο ανάλυσης ενός κλάδου, τομέα ή εξειδικευμένης αγοράς για τον προσδιορισμό της ταυτότητας, του μεγέθους, του μεριδίου αγοράς, των ρυθμών ανάπτυξης και της δυναμικής ανταγωνισμού όλων των επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται στην εν λόγω αγορά. Οι συμμετέχοντες μπορούν επίσης να εισαγάγουν τον τρόπο με τον οποίο οι νεοσύστατες επιχειρήσεις διαφοροποιούνται από τους ανταγωνιστές τους (δηλαδή τι κάνει τις προσφορές μιας νεοσύστατης επιχείρησης διαφορετικές, ταχύτερες, φθηνότερες και / ή καλύτερες από τους ανταγωνιστές τους).

#### *Δοκιμή σύγκρουσης ιδεών και περιστροφή / επεξεργασία*

Ο κύριος στόχος αυτής της ενότητας είναι ότι οι συμμετέχοντες να μπορούν να κατανοήσουν την έννοια της περιστροφής/επεξεργασίας ιδεών στην επιχειρηματικότητα και να αποκτήσουν τη γνώση ότι η αλλαγή κατεύθυνσης είναι μια πιθανότητα. Επίσης, είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσουν πώς να μάθουν να φαίνονται με αντικειμενικότητα στο προϊόν / υπηρεσία, πώς να μαθαίνουν από τα σχόλια της αγοράς και γιατί η εμμονή/ισχυρή επιμονή δεν είναι πάντα μια καλή ιδέα.

#### **Ημέρα 4η**

Προτείνεται ότι η τέταρτη ημέρα επικεντρώνεται σε άλλες σημαντικές πτυχές των νεοσύστατων επιχειρήσεων όπως η κατάρτιση προϋπολογισμού και η πρόβλεψη και η άντληση κεφαλαίων. Επίσης, είναι σημαντικό να προετοιμαστούν οι συμμετέχοντες για τον διαγωνισμό pitching (παρουσίασης ιδεών σε επενδυτές) συζητώντας για το πώς να παρουσιάσουν.

#### *Προϋπολογισμός & Προβλέψεις*

Οι συμμετέχοντες πρέπει να συνειδητοποιήσουν τη σημασία των προϋπολογισμών και των προβλέψεων ως σημαντικό δείκτη της βιωσιμότητάς τους. Μπορούν να καθοδηγήσουν τα βασικά βήματα προετοιμασίας ρεαλιστικών προϋπολογισμών και να εισαχθούν στις οικονομικές καταστάσεις και στην ερμηνεία τους.

#### *Αύξηση κεφαλαίου*

Η ετοιμότητα των επενδύσεων και η άντληση κεφαλαίων είναι επίσης πολύ σημαντική για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις. Ως εκ τούτου, θα ήταν πολύ χρήσιμο οι συμμετέχοντες να γνωρίζουν πώς να συγκεντρώνουν τα χρήματα ως εταιρεία πρώιμης φάσης και πώς να έχουν πρόσβαση στη βασική διαθέσιμη διαδικασία συγκέντρωσης κεφαλαίων (συλλογική χρηματοδότηση, επιχειρηματικά κεφάλαια, άγγελοι).

#### *Δεξιότητες παρουσίασης & Συμβουλές για τοποθέτηση*

Οι συμμετέχοντες θα λάβουν χρήσιμες συμβουλές σχετικά με το πώς να βελτιώσουν τα pitches τους, , δηλαδή την ομιλία που αναφέρεται στην προσπάθεια ενός επιχειρηματία να πείσει έναν επιχειρηματία που έχει το χρηματικό κεφάλαιο και που θέλει να επενδύσει σε μια επιχειρηματική ιδέα. Αυτές οι συμβουλές μπορούν να επικεντρωθούν στη δομή της παρουσίασης, στη σύνθεση πληροφοριών, στην δημόσια ομιλία και στις δεξιότητες της γλώσσας του σώματος. Ένα μεγάλο μέρος της ημέρας θα πρέπει να αφιερωθεί στη δοκιμή των pitches (παρουσιάσεων των ιδεών σε επενδυτές) με τη βοήθεια του μέντορα (μέσω μιας ενιαίας ομάδας, με κοινό άλλων συμμετεχόντων, με τη διάρκεια των παρουσιάσεων-pitches, με χρόνος ερωτήσεων & απαντήσεων κλπ.).



## Ημέρα 5η

### Διαγωνισμός Pitching (παρουσίαση ιδεών σε επενδυτές)

Με βάση το σχηματισμό της ομάδας και τα προϊόντα / επιχειρηματικές ιδέες που θα δημιουργηθούν σε κάθε ακαδημία, κάθε ομάδα θα σχεδιάσει ένα pitch (παρουσίαση) της επίδειξης / ιδέας και θα την παρουσιάσει κατά τη διάρκεια της τελευταίας ημέρας κάθε ακαδημίας μπροστά από μια κριτική επιτροπή με εκπροσώπους από την τετραπλή έλικα. Η επιλογή θα γίνει με βάση προκαθορισμένα κριτήρια που θα ανταμείψουν τις πιο καινοτόμες και ελπιδοφόρες επιχειρηματικές ιδέες.

## 4. Προσεγγίσεις (Μέθοδοι Διδασκαλίας):

Παραδοσιακά, η εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα βασιζόταν σε διαλέξεις. Αυτή η μέθοδος της διδασκαλίας μπορεί να είναι αρκετή εάν ο στόχος είναι να αφήσουμε τους συμμετέχοντες να μάθουν για την επιχειρηματικότητα. Ωστόσο, αν ο στόχος είναι να γίνουν οι συμμετέχοντες πιο επιχειρηματικοί ή να προετοιμαστούν οι συμμετέχοντες για την έναρξη μιας καινοτόμου επιχείρησης, το είκντρο θα πρέπει να αφορά περισσότερο τα **χαρακτηριστικά γνώρισματα και τις δεξιότητες** του περιεχομένου, και ως εκ τούτου **απαιτείται όλο το φάσμα προσεγγίσεων για τη μετάδοση των απαιτούμενων χαρακτηριστικών και δεξιοτήτων**. Η εμπειρία και οι πρακτικές δεξιότητες που χρησιμοποιούνται από τους επιχειρηματίες δεν είναι πιθανόν κάτι που μπορούν να αποκτηθούν μέσω συμβατικών μεθόδων διδασκαλίας (Henry et al., 2005).

Ως εκ τούτου, κατά τη διάρκεια των ακαδημιών θα χρησιμοποιηθούν διάφορες μέθοδοι διδασκαλίας για την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα βάσει του προτεινόμενου μοντέλου από την Azim & Al-Kahtani (2015) και θα περιλαμβάνουν:

- Διαλέξεις

Η διάλεξη είναι η πιο παραδοσιακή μέθοδος διδασκαλίας όπου ο δάσκαλος διαδίδει πληροφορίες, γεγονότα και σκέψεις μέσω προφορικής παρουσίασης. Απαιτείται ουσιαστικά για να εξηγήσει κάτι στους μαθητές. Επομένως, δεν μπορεί να εξαιρεθεί από τη διδασκαλία της επιχειρηματικότητας.

- Περιπτωσιολογικές Μελέτες

Η μελέτη περιπτώσεων βοηθά την εκμάθηση να αναπαράγει την πραγματικότητα και, ως εκ τούτου, να ενισχύσει την ικανότητα λήψης αποφάσεων των φοιτητών. Είναι επίσης μια αποτελεσματική μέθοδος για την ανάπτυξη αναλυτικών δεξιοτήτων και την ικανότητα σύνθεσης πληροφοριών.

- Έκθεση / Συναναστροφή με επιχειρηματίες

Ένας δάσκαλος με έκθεση στον πραγματικό κόσμο της επιχειρηματικής ζωής αναμένεται να είναι σε θέση να προσφέρει πιο αποτελεσματική διδασκαλία για την επιχειρηματικότητα. Υποστηρίζεται επίσης ότι μπορεί να λειτουργήσει ως πρότυπο για τους σπουδαστές και να παρέχει χρήσιμη καθοδήγηση στους σπουδαστές

- Προφορικές παρουσιάσεις

Η πραγματοποίηση μιας προφορικής παρουσίασης από τους μαθητές στην τάξη τους βοηθά να αναπτύξουν την επικοινωνιακή και ηγετική τους ικανότητα. Καταστρέφει τη φοβία της δημόσιας ομιλίας και τους εκπαιδεύει για να μάθουν την τέχνη της παρουσίασης και της πειθούς. Οι μαθητές μπορεί να κληθούν να παρουσιάσουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο μπροστά στην τάξη ή σε εξωτερικό κοινό

- Παιχνίδια & Διαγωνισμοί

Στα παιχνίδια και στους διαγωνισμούς οι άνθρωποι συμμετέχουν αυθόρμητα και αυτό εξασφαλίζει την ολόψυχη συμμετοχή των συμμετεχόντων. Συνεπώς, ό, τι μαθαίνουν μέσω των παιχνιδιών και του ανταγωνισμού, μπορούν εύκολα να το ενσωματώσουν και να το διατηρήσουν για μεγάλο χρονικό διάστημα. Οι πτυχές περιεχομένου όπως τα γνωρίσματα και οι δεξιότητες που είναι πιο «σιωπηρές» στη φύση μπορούν να αναπτυχθούν μέσω αυτής της προσέγγισης με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα.

- Προσομοίωση / παιχνίδι ρόλων

Στην εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα, η προσομοίωση / το παιχνίδι ρόλων μπορεί να χρησιμοποιηθεί συχνά για την αναπαραγωγή του πραγματικού σεναρίου ζωής. Για παράδειγμα, μια πλασματική αγορά με προσφιλείς αγοραστές και πωλητές, μια ψεύτικη συνέντευξη εργασίας, μια φανταστική συνάντηση κλπ. Παράλληλα με την ψυχαγωγία, έχει επίσης την εκπαιδευτική και κινητήρια αξία της.

- Ομαδική Συζήτηση

Η ομαδική συζήτηση αναφέρεται στον διάλογο μεταξύ των μαθητών σχετικά με ένα θέμα που σχετίζεται με το μάθημα. Μπορεί να είναι για την ανάλυση των περιπτώσεων, την ανάλυση ιστοριών ζωής ή οποιονδήποτε σχετικό σκοπό. Τέτοιες συζητήσεις διευκολύνουν την αλληλεπίδραση μεταξύ των μαθητών, οι οποίες με τη σειρά τους αυξάνουν την ενσυναίσθηση, το ομαδικό πνεύμα και την επικοινωνιακή τους ικανότητα

- Προετοιμασία επιχειρηματικού σχεδίου / καμβά

Η προετοιμασία και ο χειρισμός του επιχειρηματικού σχεδίου / καμβά καταλαμβάνουν μια σημαντική θέση στα περισσότερα προγράμματα ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας. Η ποιότητα του επιχειρηματικού σχεδίου / καμβά που προκύπτει αποτελεί βασικό μέτρο αποτελεσματικής βιωματικής μάθησης.

- Δημιουργικές Ασκήσεις

Πιστεύεται ευρέως ότι η δημιουργικότητα και η καινοτομία σε ένα άτομο μπορούν να αναπτυχθούν μέσω δημιουργικών ασκήσεων, όπως η αναγνώριση σχέσεων μεταξύ διαφορετικών πραγμάτων, χρησιμοποιώντας το δεξιό ημισφαίριο του εγκεφάλου, ακολουθώντας μια συστηματική διαδικασία δημιουργίας ιδεών κλπ.

Συνοψίζοντας, η γενική δομή των ακαδημιών θα επικεντρωθεί σε διαδραστικές διαλέξεις, ομαδική εργασία και καθοδήγηση. Οι παρουσιάσεις των καθηγητών / μεντόρων θα δοθούν κατά προτίμηση στις πρώτες συνεδρίες κάθε ημέρας, επιτρέποντας στις ομάδες και τους συμβούλους να συνεργάζονται μεταξύ τους καθώς και να προσφέρουν στους συμμετέχοντες ερεθίσματα στο θεματικό πεδίο κάθε ακαδημίας. Αυτή η πολύτιμη ενσωμάτωση μπορεί να αναπτυχθεί με την ενεργό συμμετοχή όχι μόνο των επαγγελματιών μεντόρων για νεοσύστατες επιχειρήσεις, αλλά και των νέων επιχειρήσεων σε συναφείς τομείς.

Οι ακαδημίες, επίσης, θα ενσωματώσουν και θα δοκιμάσουν τη χρήση της πλατφόρμας Εικονικού Περιβάλλοντος Μάθησης (VLE) στα διάφορα στάδια ανάπτυξής της. Ως εκ τούτου, κατά τη διάρκεια της τελευταίας ακαδημίας στη Σμύρνη θα διεξαχθεί η δοκιμή της πλήρους πλατφόρμας VLE.

Όλες οι ομάδες που συμμετέχουν στις ακαδημίες θα εργαστούν με συγκεκριμένα εργαλεία (π.χ. καμβά επιχειρηματικού μοντέλου, προϋπολογισμό, "κατάστρωμα" ιδεών) και θα παρουσιάσουν την ιδέα και την ομάδα τους μπροστά σε μια ομάδα εμπειρογνομόνων την τελευταία ημέρα της ακαδημίας, όπου θα διεξαχθεί ο διαγωνισμός.

## 5. Παράγοντες Διευκόλυνσης (Μέντορες)

Ένας πολύ πιθανός τομέας ανησυχίας σχετικά με την εκπαίδευση / κατάρτιση στον τομέα της επιχειρηματικότητας είναι ο ρόλος του εκπαιδευτικού / εκπαιδευτή στο πρόγραμμα. Το Fiet (2000) υπογραμμίζει τον κρίσιμο ρόλο του «δασκάλου» στην παιδαγωγική κατάρτιση της επιχειρηματικότητας ως παράγοντα διευκόλυνσης της αλλαγής συμπεριφοράς και συμπεριφοράς στους συμμετέχοντες για την εκκίνηση των επιχειρήσεων. Τα κίνητρα, οι δεξιότητες, η εμπειρία και οι αξίες του καθηγητή είναι όλα σημαντικά συστατικά για την επιτυχία του προγράμματος.

Από αυτή την άποψη, οι διευκολυντές των ακαδημιών μπορούν να θεωρηθούν μέντορες. Σε κάθε ακαδημία, μια διαδικασία καθοδήγησης μπορεί να πραγματοποιηθεί ως εξής: θα υπάρχουν μέχρι τρεις μέντορες μένουν από την 1η έως την 5η ημέρα σε κάθε ακαδημία. Αυτές οι μέντορες θα παράσχουν μια σύντομη παρουσίαση των θεμάτων και την συνεχή υποστήριξη των ομάδων, θα παρέχουν καθοδήγηση για τη διαμόρφωση ιδεών και ομάδων και θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να καλύψουν όλες τις απαιτήσεις (π.χ. καμβά, pitch/παρουσίαση ιδεών σε επενδυτές κλπ.). Προτείνεται ότι οι ειδικές συνεδρίες καθοδήγησης / ομαδικής εργασίας θα πραγματοποιηθούν μετά από σύντομες παρουσιάσεις το πρωί. Είναι σημαντικό οι μέντορες να είναι προδραστικοί, με το να πηγαίνουν σε κάθε ομάδα και να συζητούν τα ζητήματά τους, αντί να απαντούν μόνο στις ερωτήσεις των συμμετεχόντων κατόπιν αιτήματος. Τα άτομα από τους εταίρους iSTART αναμένεται επίσης να επισκεφθούν κάθε άλλη Ακαδημία. Αυτοί οι άνθρωποι μπορούν επίσης να ενεργούν ως παρουσιαστές ή / και μέντορες. Οι προσκεκλημένοι ομιλητές μπορούν να είναι μέρος του Πάνελ Διαγωνισμού και / ή της Εκδήλωσης Πολλαπλασιασμού (Multiplier Event) που συνοδεύει την Ακαδημία.

## 6. Πόροι & Οργάνωση Ακαδημίας

Κάθε ακαδημία έχει διαφορετικό θέμα και διαρκεί για 5 ημέρες, όπου οι συμμετέχοντες (από τους εταίρους του iSTART καθώς και από έναν ευρύτερο αριθμό τοπικών φοιτητών) θα μάθουν διάφορα θέματα σχετικά με την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα (DEP), ενώ αναπτύσσουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες. Αυτές οι ακαδημίες θα λειτουργούν με εισροές από ενδιαφερόμενα μέρη που αντιπροσωπεύουν την τετραπλή έλικα (από το iSTART καθώς και από το τοπικό δίκτυο διοργανωτών), ακολουθώντας ένα μείγμα παιδαγωγικών μεθόδων μέσω σεμιναρίων, εργαστηρίων και ομαδικής εργασίας. Κάθε διοργανωτής θα προωθήσει την Ακαδημία στο οικοσύστημα ΤΠΕ / ψηφιακής τεχνολογίας και καινοτομίας της χώρας του, ενώ η κοινοπραξία στο σύνολό της θα προωθήσει τις Ακαδημίες σε όλη την Ευρώπη. Η διαδικασία επιλογής θα εξασφαλίσει ότι οι συμμετέχοντες θα έχουν κοινό ενδιαφέρον για το επιλεγμένο θέμα και θα αντιπροσωπεύουν ένα συνδυασμό με διαφορετικό υπόβαθρο, εθνότητα και φύλο. Στην κάθε ακαδημία θα συμμετέχουν τουλάχιστον 20 φοιτητές που προέρχονται από το τοπικό επίπεδο.

Όσον αφορά τους αριθμούς, ένας ενδεικτικός στόχος για κάθε ακαδημία θα μπορούσε να είναι:

- 20 φοιτητές που συμμετέχουν τοπικά (από τον διοργανωτή της ακαδημίας και το τοπικό τους δίκτυο)
- 10 ενδιαφερόμενα μέρη από την τετραπλή έλικα
- 12-18 συμμετέχοντες από το iSTART (2-3 συμμετέχοντες / συνεργάτες του έργου)

Όσον αφορά τους πόρους, κάθε ακαδημία μπορεί να ακολουθήσει τις οδηγίες που παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα:

Καθορισμένη ενέργεια παράδοσης / πόρος / εισαγωγή	Οδηγίες	Σημειώσεις οδηγιών
Πόροι	ΤΠΕ, επισκέψεις, προσκεκλημένοι ομιλητές, δωμάτια με χώρους διαλείμματος, Skype	Υψηλή ποιότητα, υποστήριξη της ενεργού μάθησης, ομαδική εργασία, τομεακές γνώσεις και αυτοαξιολόγηση
Μέθοδοι παράδοσης	Εργαστήρια, παρουσιάσεις, επιτόπιες επισκέψεις, παρατηρήσεις, επιδείξεις, διαγωνισμοί	Εργαστήρια, μάθηση από ομότιμους / ομαδική εργασία, επιδείξεις, παρουσιάσεις, επισκέψεις στο χώρο.
Εξοπλισμός	ΤΠΕ, Skype, Παρουσιάσεις	Ανάλογα με τις ανάγκες ανά ακαδημία, αλλά πρέπει να είναι υψηλής ποιότητας.

Μια λίστα ελέγχου σχεδιασμού και παράδοσης που όλες οι ακαδημίες **μπορούν να έχουν ως πρακτικό οδηγό** είναι η εξής:

- Κάθε ακαδημία θα πρέπει να "στρατολογήσει" τουλάχιστον 20 συμμετέχοντες και να επιλέξει 3 νικητήριες ιδέες
- Κάθε ακαδημία αποτελείται από παρόμοια στοιχεία, τα οποία παρέχονται ως κατάλληλα για το θέμα της ακαδημίας
- Κάθε ακαδημία θα διαρκέσει 5 ημέρες, κατά προτίμηση διαδοχικά (δηλαδή από Δευτέρα έως Παρασκευή)
- Οι επίσημες προσεγγίσεις των διαλέξεων θα πρέπει να είναι περιορισμένες, και όταν χρησιμοποιούνται να προσφέρουν κινητοποίηση
- Συνιστάται ιδιαίτερα να επισκέπτονται οι συμμετέχοντες τα εξωτερικά περιβάλλοντα που είναι κατάλληλα για τις μεμονωμένες ακαδημίες και να μην πραγματοποιείται όλος ο τρόπος εκμάθησης στην πανεπιστημιούπολη.
- Τα πιστοποιητικά συμμετοχής πρέπει να παρέχονται σε όλους τους συμμετέχοντες
- Κάθε ακαδημία θα καθορίσει τα βραβεία της για τις ομάδες που θα κερδίσουν (π.χ. 3 μήνες δωρεάν εκπαίδευση από συμβούλους)

## 7. Διαδικασία Υποβολής Αιτήσεων για την Ακαδημία

Η διαδικασία υποβολής αιτήσεων σε κάθε ακαδημία θα μπορούσε να περιλαμβάνει τα ακόλουθα βασικά βήματα:

### 1. Προετοιμασία της πρόσκλησης

Η διαδικτυακή πλατφόρμα f6s.com έχει προταθεί για τη διαδικασία αίτησης και επιλογής. Η πλατφόρμα F6s είναι μια ελεύθερη πλατφόρμα διαχείρισης εκδηλώσεων που χρησιμοποιείται σε μεγάλο βαθμό από τα έργα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την επιχειρηματικότητα και πέρα από αυτήν, αλλά μπορεί να επιλεγθεί και άλλη πλατφόρμα για τη διαδικασία υποβολής αιτήσεων. Η διαδικασία υποβολής αιτήσεων μπορεί να περιλαμβάνει προσωπικά, δημογραφικά δεδομένα και στοιχεία ιστορικού, όπως τα εξής: Όνομα, Επώνυμο, Πόλη, Χώρα, Ημερομηνία γέννησης, Φύλο, Εθνικότητα, Τηλέφωνο, Ηλεκτρονικό ταχυδρομείο. Μπορούν επίσης να ζητηθούν ορισμένα εκπαιδευτικά δεδομένα, όπως τα εξής: Ακαδημαϊκό / Σχολικό Ίδρυμα, Αναμενόμενο Πτυχίο, Όνομα προγράμματος σπουδών. Τέλος, μπορούν επίσης να ζητηθούν κίνητρα, επιχειρησιακές κινήσεις και επιχειρηματικές ιδέες:

- Παρακολουθήσατε προηγουμένως κάποιο εκπαιδευτικό εργαστήριο / ακαδημία για εκκίνηση επιχειρήσεων (startups); Εάν ναι, ποιο;
- Γιατί θέλετε να συμμετάσχετε στην Ακαδημία iStart (πόλη);
- Τι μπορείτε να φέρετε στην Ακαδημία iStart (πόλη);
- Δώστε ένα ή περισσότερα παραδείγματα όπου ήσασταν δημιουργικοί και / ή επιχειρηματικοί.
- Περιγράψτε μια επιχειρηματική ιδέα που θα θέλατε να αναπτύξετε κατά τη διάρκεια της ακαδημίας. Ή αν δεν διαθέτετε επιχειρηματική ιδέα, περιγράψτε μια επιχειρηματική ευκαιρία που σας ενδιαφέρει που σχετίζεται με το θέμα της ακαδημίας.
- Θα μπορούσατε να μας πείτε πώς ακούσατε για την iStart Ακαδημία (πόλη) (facebook, twitter, φίλε, πανεπιστήμιο ή γυμνάσιο, πρόγραμμα περιήγησης στο διαδίκτυο ...)

**2. Δημοσίευση πρόσκλησης υποβολής αιτήσεων:** μέσω παραδοσιακών και κοινωνικών μέσων ενημέρωσης, χρήση δικτύων τοπικών συνεργατών

**3. Επιλογή των συμμετεχόντων:** Οι αιτήσεις θα αξιολογηθούν βάσει τριών βασικών κριτηρίων:

- Κίνητρο για συμμετοχή στην Ακαδημία
- Συνεισφορές στην Ακαδημία από άποψη δεξιοτήτων και προσωπικών ποιότητων
- Δυναμικό της επιχειρηματικής ιδέας ή επιχειρηματικής ευκαιρίας

Η διασφάλιση της ισότητας (ισορροπία μεταξύ των φύλων) και της προσβασιμότητας για όλες τις ομάδες καθώς και η αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων της διαφοροποίησης σε διάφορα περιβάλλοντα εργασίας είναι σημαντική για το έργο και αυτό πρέπει να αντικατοπτρίζεται στη διαδικασία επιλογής. Έτσι, όπως αναφέρθηκε



προηγούμενος, η διαδικασία επιλογής θα πρέπει να εξασφαλίζει ότι οι συμμετέχοντες έχουν κοινό ενδιαφέρον για το επιλεγμένο θέμα και αντιπροσωπεύουν ένα μείγμα φύλου, εθνοτήτων και υπόβαθρου. Όσον αφορά το τελευταίο, θα πρέπει να δοθεί έμφαση στην επιλογή ατόμων από διαφορετικούς κλάδους και με διαφορετικά υπόβαθρα, ώστε οι ομάδες που θα διαμορφωθούν να επωφεληθούν από τις διαφορετικές εμπειρίες και προοπτικές.

**4. Ανακοίνωση αποτελεσμάτων σε επιλεγμένους υποψηφίους: αποστολή μηνυμάτων αποδοχής / απόρριψης:** Ο διοργανωτής μπορεί επίσης να καλέσει τους μαθητές πριν ολοκληρώσουν τη διαδικασία επιλογής για να ελέγξουν τη διαθεσιμότητά τους για την ακαδημία.

**5. Επιβεβαίωση της συμμετοχής:** Συνεχής επικοινωνία με τους αποδεκτούς φοιτητές για να παραμείνουν κινητοποιημένοι.

## 8. Διαγωνισμός Επιχειρηματικότητας (pitching)

Την τελευταία ημέρα των ακαδημιών θα διοργανωθεί ένας διαγωνισμός Pitching (παρουσίαση ιδεών σε επενδυτές) και θα ζητηθεί από τις ομάδες να παρουσιάσουν τα επιχειρηματικά τους σχέδια. Οι ομάδες θα λάβουν ένα πρότυπο για τις προτάσεις τους και θα τα λάβουν βοήθεια για να το συμπληρώσουν κατάλληλα: οι ομάδες μπορούν να αλλάξουν το πρότυπο, αλλά πρέπει να υπάρχουν σχετικές πληροφορίες. Κάθε ομάδα θα παρουσιάσει την ιδέα της για περίπου 5 λεπτά. Κάθε μέλος της κριτικής επιτροπής θα πρέπει να βαθμολογήσει κάθε ομάδα σύμφωνα με επτά κριτήρια (βλ. Παρακάτω) με βαθμούς από το 0 έως το 5. Με βάση τους βαθμούς θα επιλεγούν και θα ανακοινωθούν οι 3 νικητές.

Η κριτική επιτροπή πρέπει να αποτελείται από τουλάχιστον τρία μέλη και να αντιπροσωπεύει το μείγμα του τετραπλού έλικα: Τα κριτήρια βάσει των οποίων η κριτική επιτροπή θα αξιολογήσει τις ομάδες pitching θα είναι τα ακόλουθα (κλίμακα 0-5)

- Υπάρχει ισχυρό ή αδύναμο επιχειρηματικό μοντέλο;
- Υπάρχει αδύναμο ή ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;
- Υπάρχει κάποιο σημαντικό μέγεθος της αγοράς στο οποίο πρέπει να γίνει αναφορά;
- Από τεχνική άποψη, είναι εφικτό το προϊόν / η λύση;
- Το υπόβαθρο και οι δεξιότητες της ομάδας ταιριάζουν με την ανάπτυξη του επιχειρηματικού σχεδίου;
- Ποια είναι η δυνατότητα του σχεδίου να είναι οικονομικά βιώσιμο;
- Πώς είναι η ποιότητα της παρουσίασης;

Οι νικήτριες ομάδες θα λάβουν κάποια ανταμοιβή, κατά προτίμηση κάτι που θα συνδέεται με τη συνέχιση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας (δηλαδή δωρεάν καθοδήγηση, δωρεάν "εκκόλαψη", συμμετοχή σε σχετικό συνέδριο κ.ο.κ.).

## 9. Αξιολόγηση Ακαδημίας & Επακόλουθες Διαδικασίες

Το πρόγραμμα iSTART στοχεύει στη συνεχή βελτίωση της οργάνωσης και της παράδοσης των ακαδημιών του. Για το λόγο αυτό, μια βασική δραστηριότητα των εργαστηρίων των εκπαιδευτών θα είναι να συζητήσουν τη μεθοδολογία των ακαδημιών όπως περιγράφεται στην παρούσα έκθεση, να εντοπίσουν πιθανά προβλήματα και να προτείνουν βελτιώσεις. Οι συζητήσεις θα διεξαχθούν επίσης κατά τη διάρκεια και μετά από όλες τις ακαδημίες, είτε στις διακρατικές συναντήσεις των έργων είτε / και σε ανεπίσημες συναντήσεις τόσο αυτοπροσώπως όσο και σε απευθείας σύνδεση διαδικτυακά. Ειδικά μετά την 1η Ακαδημία της Θεσσαλονίκης, όπου η μεθοδολογία θα δοκιμαστεί για πρώτη φορά, τα αποτελέσματα και τα διδάγματα που θα αντληθούν θα συζητηθούν με όλα τα μέλη του έργου προκειμένου να γίνουν όποιες απαραίτητες αλλαγές που θα πρέπει να ακολουθήσουν οι ακαδημίες.

Συνολικά, η βελτίωση της ακαδημίας θα είναι μια συνεχής διαδικασία και θα ληφθούν υπόψη τα σχόλια από όλους τους συναφείς ενδιαφερόμενους. Για το λόγο αυτό, σε κάθε ακαδημία θα διεξαχθεί μια ειδική διαδικασία αξιολόγησης, η οποία θα περιλαμβάνει:

- ένα ερωτηματολόγιο ενώπιον της Ακαδημίας για τους επιλεγμένους συμμετέχοντες (διαδικτυακά ή αυτοπροσώπως πριν από την έναρξη της ακαδημίας)
- ένα ερωτηματολόγιο αμέσως μετά τις Ακαδημίες (π.χ. τελευταία ημέρα)
- ένα ερωτηματολόγιο λίγους μήνες αργότερα (για να δούνε την πρόοδο και τη συνάφεια)
- Συνεντεύξεις με συμβούλους / παρουσιαστές / κ.λπ.

Εκτός από την αξιολόγηση της ακαδημίας, θα πραγματοποιηθούν επίσης ορισμένες δραστηριότητες για την περαιτέρω ενίσχυση των επιχειρηματικών προσπαθειών των συμμετεχόντων και την ανάδειξη των βέλτιστων πρακτικών στο ακαδημαϊκό πρόγραμμα σπουδών. Ιδιαίτερα, οι ομάδες και οι μεμονωμένοι συμμετέχοντες που αποφοίτησαν από την Ακαδημία είτε ήταν νικητές του διαγωνισμού είτε όχι, θα έχουν την ευκαιρία να ζητήσουν και να λάβουν συμβουλές και υποστήριξη στη συνέχεια. Όλοι οι εταίροι θα αφιερώσουν μια ομάδα εμπειρογνομώνων που θα παράσχουν αυτή την υποστήριξη με τις εξής μορφές:

- Εκτέλεση περαιτέρω αξιολόγησης των επιχειρηματικών εννοιών και προτάσεων αξίας σε μεταγενέστερο στάδιο της ανάπτυξής τους.
- Παροχή επαγγελματικού προσανατολισμού και καθοδήγησης με τη μορφή παροχής συμβουλών σχετικά με τη δικτύωση, τη χρηματοδότηση και την τοποθέτηση στην αγορά
- Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα και ανάπτυξη που απαιτούνται για την ενίσχυση της βιωσιμότητας μιας επιχειρηματικής ιδέας.

- Εξασφάλιση της συνεχούς συμμετοχής των συμμετεχόντων που ολοκλήρωσαν την ακαδημία καθώς και των αντιπροσώπων της τετραπλής έλικας σε μια διαδικτυακή, ανοιχτή καινοτομία μέσω της συν-δημιουργίας στο πλαίσιο του Περιβάλλοντος Εικονικής Μάθησης (VLE).