

Τίτλος:	Γιατί η ομάδα είναι το πιο σημαντικό στοιχείο της επιχείρησής σας
Συγγραφέας:	Δρ. Ζήνων Ζήνωνος
Έκταση:	2000 λέξεις
Ημερομηνία:	Απρίλιος 2022

Title:	Why the team is the most important element of your business
Author:	Dr. Zinon Zinonos
Size:	2000 words
Date:	April 2022

Abstract:	<p>Big ideas fail and fail mainly due to the poor team composition. Almost everyone who has gone through the world of start-ups has experienced or heard stories of great ideas that failed because the team did not have a harmony of both knowledge and character. But what makes a team capable of leading an idea into a successful product? In general, it can be considered that if: the team members have previously worked for other companies, have a good knowledge of the product and possess the necessary skills in this area then the chances of success increase.</p> <p>Another dilemma faced by many new startup founders is whether you should rely on a co-founder or an employee. Once you have recognized that the team needs support how do you manage it? How do you decide if the aid you need should be covered through associates or employees? An important factor in making this decision is the combination of significance, commitment and time. Furthermore, another important factor when building your team is to be sure to avoid hiring people who will not work well together. Finally, we present the 3 must-have roles for a successful team, as well as some conclusions and good practices that emerged from the study of real cases.</p>
------------------	---

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment.

Γιατί η ομάδα είναι το πιο σημαντικό στοιχείο της επιχείρησής σας

Οι μεγάλες ιδέες αποτυγχάνουν και αποτυγχάνουν κυρίως λόγω της κακής σύνθεσης της ομάδας. Για όσους έχουν περάσει από τον κόσμο των νεοφυών επιχειρήσεων έχουν σχεδόν όλοι βιώσει ή έχουν ακούσει ιστορίες από εξαιρετικές ιδέες που απέτυχαν γιατί η ομάδα δεν παρουσίαζε αρμονία τόσο γνώσεων όσο και χαρακτήρων.

Οι επενδυτές δεν επενδύουν πάντα σε ιδέες. Επενδύουν στη δημιουργία ομάδων, ακόμη και αν αυτή η "ομάδα" είναι μόνο ένα ή δύο άτομα. Η ιδρυτική ομάδα μπορεί να μην είναι σε θέση να υλοποιήσει και να εγγυηθεί την επιτυχία ακόμη και των πιο καινοτόμων ιδεών, ενώ η ομάδα που ξεκινάει από έμπειρους και ικανούς ανθρώπους μπορεί να κάνει ακόμη και τις μεσαίες ιδέες απόλυτα επιτυχής. Ωστόσο, το να έχετε απλώς έναν συνιδρυτή στην ομάδα σας δεν αρκεί, γιατί εάν θέλετε η εταιρεία σας να επεκταθεί πραγματικά, θα χρειαστείτε μια ομάδα αφοσιωμένων ατόμων για να διαχειριστούν τις πολυάριθμες πτυχές μιας startup, από το business development, στις πωλήσεις, στο μάρκετινγκ, στην ανάπτυξη και ούτω καθεξής.

Τι είναι όμως αυτό που κάνει μια ομάδα να είναι ικανή να οδηγήσει μια ιδέα σε ένα επιτυχημένο προϊόν;

Το Harvard Business Review [1] δημοσίευσε τα αποτελέσματα μιας μελέτης που απάντησε σε αυτό το ερώτημα. Σε γενικές γραμμές, μπορεί να θεωρηθεί ότι εάν:

- Τα μέλη της ομάδας είχαν εργαστεί στο παρελθόν σε άλλες εταιρείες,
- Έχουν καλή γνώση του προϊόντος.
- Κατέχουν τις απαραίτητες δεξιότητες στον τομέα αυτό.

τότε οι πιθανότητες για επιτυχία πολλαπλασιάζονται.

Συμπληρωματικές δεξιότητες

Σημαντική είναι η ύπαρξη δεξιοτήτων στην ομάδα που θα καθορίσουν κατά μεγάλο ποσοστό και την πιθανότητα επιτυχίας. Είναι απαραίτητο στα αρχικά στάδια της δημιουργίας της ομάδας να μπορούμε να δώσουμε απαντήσεις στα πιο κάτω ερωτήματα.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

- Έχει η ομάδα τις δεξιότητες για να εκτελέσει τα σχέδιά της;
- Εάν όχι, γνωρίζει αυτά τα κενά και σχεδιάζει να τα καλύψει στο μέλλον;

Η μη ύπαρξη συμπληρωματικών δεξιοτήτων στην ομάδα θεωρείται επικίνδυνη για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Αυτό σημαίνει ότι μια ομάδα του ίδιου χαρακτήρα, με τις ίδιες δυνάμεις, με τα ίδια κίνητρα και τον ίδιο τρόπο σκέψης θα εμποδίσει την εμφάνιση νέων ιδεών και λύσεων. Ως εκ τούτου, είναι απαραίτητο να ενσωματωθεί η ποικιλομορφία στην ομάδα εργασίας, αλλά χωρίς να απειλείται η ομαλή συνεργασία μεταξύ τους. Άρα λοιπόν είναι σημαντικό σε περίπτωση που η ομάδα δεν έχει ποικιλομορφία αυτό το στοιχείο να αναγνωριστεί σε αρχικό στάδιο έτσι ώστε να γίνουν οι σχετικές ενέργειες για ενίσχυση της ομάδας με επιπλέον άτομα. Το να υπάρχει τουλάχιστον λίγη εμπειρία βοηθά πολύ και θεωρείτε ως ένα από τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά.

Τι άλλο βοηθάει την ομάδα να πετύχει; Η επιτυχία της ομάδας είναι πιθανό να επιτευχθεί εάν τα μέλη μπορούν να συνεργαστούν και να εξυπηρετούν αποτελεσματικά τους πελάτες. Ακόμη και αν τα μέλη της ομάδας μοιράζονται το ίδιο όραμα, αν η επικοινωνιακή τους ικανότητα είναι φτωχή και αν δεν θέλουν να λύσουν τη σύγκρουση η συνεργασία δεν θα αποδώσει τα επιθυμητά αποτελέσματα. Επιπλέον, εάν τα μέλη της ομάδας ενδιαφέρονται περισσότερο για τον εαυτό τους ή για τη δουλειά τους παρά για τους ευτυχισμένους πελάτες, η επιχείρηση θα καταρρεύσει. Κάθε επιχείρηση που προορίζεται για να λύσει προβλήματα των καταναλωτών είναι επιτυχημένη. Δεν υπάρχει τίποτα κακό στο να θέλετε να διευθύνετε μόνοι σας την εκκίνηση. Υπάρχουν μεγάλες πιθανότητες να λειτουργήσει ακόμα και έτσι. Αλλά αν έχετε αμφιβολίες και εξακολουθείτε να μην είστε σίγουροι αν χρειάζεστε συνιδρυτές, κάντε το εξής: εντοπίστε τι λείπει από την επιχείρησή σας, μάθετε τι είδους δεξιότητες σας λείπουν. Μπορεί να είναι μια συγκεκριμένη διαδικασία, δεξιότητες, συνδέσεις, οτιδήποτε. Εάν υπάρχει τέτοιο κενό, χρειάζεστε συνιδρυτές.

Συνιδρυτές ή υπάλληλοι;

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

Αυτό είναι ένα άλλο δίλημμα που αντιμετωπίζουν πολλοί νέοι ιδρυτές startup. Από τη στιγμή που έχεις αναγνωρίσει ότι η ομάδα χρειάζεται ενίσχυση πως το διαχειρίζεσαι? Πως αποφασίζεις αν η ενίσχυση που χρειάζεσαι πρέπει να καλυφθεί μέσω συνεργατών ή μέσω υπαλλήλων; Ανά πάσα στιγμή μπορεί να χρειαστείτε έναν δικηγόρο, έναν λογιστή, έναν προγραμματιστή, έναν ειδικό στο business development κ.λπ. Πώς να το κάνετε; Για να μπορεί κάποιος να καταλήξει σε ένα συμπέρασμα θα πρέπει να λάβει υπόψη του τα παρακάτω:

1. **Σημασία.** Είναι ο ρόλος ουσιαστικός για την startup σας; Εάν ναι, χρειάζεστε έναν ιδρυτικό συνεργάτη. Εάν όχι, πρέπει να αναθέσετε σε εξωτερικούς συνεργάτες ή να προσλάβετε.
2. **Δέσμευση.** Θα επενδύσει ένας υπάλληλος τόσο πολύ από τον χρόνο και την προσπάθειά του όσο ένας συνιδρυτής όταν πιστεύετε ότι είναι σημαντικό; Εάν όχι, χρειάζεστε έναν αφοσιωμένο συνιδρυτή.
3. **Χρόνος.** Εάν υπάρχουν ρόλοι που πρέπει να εκπληρωθούν στα αρχικά στάδια της εκκίνησης σας, αλλά δεν είστε έτοιμοι να προσλάβετε άτομα ή να αναθέσετε σε εξωτερικούς συνεργάτες (λόγω νομικών ή οικονομικών ζητημάτων), είναι καλύτερα να έχετε έναν συνιδρυτή.

Σημαντικός παράγοντας λοιπόν που καθορίζει την απόφασή σας αν θα πρέπει να στηριχτείτε σε συνιδρυτή ή σε υπάλληλο αποτελεί ο συνδυασμός των πιο πάνω, που καθορίζει την δέσμευση και τη σημαντικότητα που προσδιορίζει το νέο μέλος της ομάδας απέναντι στις υποχρεώσεις του στους άλλους συνιδρυτές. Για το λόγο αυτό και για να αποφεύγονται φαινόμενα στα οποία στα αρχικά στάδια κάποιος είναι αφοσιωμένος και μετά όχι, πρέπει να γίνεται σταδιακή εκχώρηση μετοχών στα νέα μέλη της ομάδας. Αυτό που γίνεται συνήθως είναι να συνδέεται το ποσοστό της συμμετοχής των νέων μελών στην ομάδα με συγκεκριμένες προθεσμίες. Για παράδειγμα, εάν η ομάδα χρειάζεται προγραμματιστή ή Chief Technical Officer (CTO) τότε ενεργοποιείτε ένα ποσοστό συμμετοχής του στην ομάδα με την παράδοση για παράδειγμα του Minimum Valuable Product.

Τι πρέπει να αποφύγετε όταν χτίζετε την ομάδα σας

Implemented By



Όταν χτίζετε την ομάδα σας, φροντίστε να αποφύγετε την πρόσληψη ατόμων που δεν θα συνεργαστούν καλά. Μερικές φορές είναι δύσκολο να φτιάξεις τη σωστή ομάδα. Κάνουμε λάθη όταν προσλαμβάνουμε νέους υπαλλήλους και μερικές φορές φέρνουμε άτομα που δεν είναι κατάλληλα για τη δουλειά. Η startup υποφέρει ως αποτέλεσμα των αρνητικών συνεπειών της απόφασης. Αν και δεν είναι κάθε διαδικασία χωρίς σφάλματα, υπάρχουν βήματα που μπορείτε να ακολουθήσετε για να ελαχιστοποιήσετε τους κινδύνους. Ακολουθούν μερικές χρήσιμες συμβουλές που θα σας βοηθήσουν στο δρόμο σας.

- Μην εντυπωσιαστείτε από τους τίτλους και ποτέ δεν θα πρέπει να υποθέτετε ότι ένας υποψήφιος μπορεί ξέρει τα πάντα. Αρκετές φορές το τι χρειάζεται η εταιρεία σου και η εμπειρία τους μπορεί να μην συμβαδίζουν.
- Μια πιθανή πρόσληψη πρέπει να δει τη μεγάλη εικόνα. Όχι μόνο να κατανοήσουν τον ρόλο τους στην εκκίνηση της εταιρείας σας, αλλά θα πρέπει να είναι συνεχώς ενεργοί και ενθουσιασμένοι.
- Είναι σημαντικό να σεβόμαστε ο ένας τον άλλον, και σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να αφήνετε τις διαφωνίες να διακυβεύουν το μέλλον της εταιρείας σας. Αν έχετε πρόβλημα, μιλήστε. Αντιμετωπίστε το με εποικοδομητικό τρόπο ώστε να είναι όλοι ευχαριστημένοι. Με τη συνεργασία, θα μπορέσετε να αποφύγετε μεγάλες διαφωνίες και παρεξηγήσεις στο μέλλον.

Ποιοι είναι οι απαραίτητοι ρόλοι σε μια ομάδα

Μια startup για να μπορεί να πετύχει πρέπει να διαθέτει στην ομάδα 3 διαφορετικούς ρόλους όπως φαίνονται παρακάτω:

- Ο Hacker – αυτός ο οποίος υλοποιεί το προϊόν ή την υπηρεσία. Είναι το άτομο που θεωρείτε ως ο τεχνικός εγκέφαλος με πολλές δεξιότητες που έχει ισχυρές δυνατότητες.

Implemented By



- The Hustler – Αυτός ο οποίος είναι υπεύθυνος για την προώθηση και πώληση του προϊόντος. Προφανώς είναι το άτομο που δέχεται συνεχή απόρριψη και συνεχίζει να πιέζει μέχρι να πάρει αυτό που θέλει.
- Ο Hipster - ο γκουρού του σχεδιασμού και του μάρκετινγκ. Θα πάρουν το απλό MVP σας και θα το κάνουν να φαίνεται σαν μια καθιερωμένη, αξιόπιστη επωνυμία.

Αν έχετε ένα φοβερό προϊόν (Hacker + Hipster) - θα πουληθεί μόνο του, αλλά για να πολλαπλασιάσετε τα έσοδα αυτού του προϊόντος χρειάζεστε έναν Hustler. Ο Hustler είναι ο συνεργάτης, που είναι ζωτικής σημασίας για τον πολλαπλασιασμό των εσόδων της επιχείρησής σας.

Συμπεράσματα και μαθήματα από πραγματικές ιστορίες

Σε ένα άρθρο του CEU iLab [2] παρουσιάζονται εξαιρετικά παραδείγματα από την καθημερινή ζωή και πως διαχειρίστηκαν θέματα σχετικά με την ομάδα. Παρακάτω συνοψίζονται τα συμπεράσματα και τα μαθήματα όπως αυτά προέκυψαν από πραγματικές νεοφυείς επιχειρήσεις.

- Μάθημα 1: Δημιούργησε μια ομάδα startup χρησιμοποιώντας μόνο το προσωπικό σου δίκτυο, δημιούργησε ρόλους με βάση τις ανάγκες μιας startup και διένειμε με βάση την προσωπικότητα και την τεχνογνωσία των ανθρώπων.
- Μάθημα 2: Είναι πιο εύκολο να διευθύνεις μια startup όταν οι περισσότεροι συνιδρυτές έχουν προηγούμενη εργασιακή και επιχειρηματική εμπειρία.
- Μάθημα 3: Δημιουργήστε τα δίκτυά σας από νωρίς και χρησιμοποιήστε τα για την επέκταση μιας ομάδας εκκίνησης. Εντοπίστε κρίσιμους ρόλους και βρείτε ανθρώπους για να τους εκπληρώσετε.
- Μάθημα 4: συμμετάσχετε άτομα με διαφορετικές προσωπικότητες – κάποιος μπορεί να δει τις προκλήσεις από διαφορετική οπτική γωνία και έτσι θα έχετε καλύτερες λύσεις.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

- Μάθημα 5: θεωρήστε τους φίλους, με τους οποίους έχετε προηγούμενη εργασιακή εμπειρία, ως πιθανούς συνιδρυτές σας συνεργάτες.
- Μάθημα 6: οι προσωπικότητες έχουν σημασία για το μοίρασμα των ρόλων, τα άτομα σε μια ομάδα πρέπει να αλληλοσυμπληρώνονται και να ισορροπούν.
- Μάθημα 7: μην ξεκινήσετε μια επιχείρηση με φίλους ή συνεργάτες, με τους οποίους δεν έχετε γερές βάσεις. Διαφορετικά, θα φέρει επιπλοκές στο έργο σας.
- Μάθημα 8: μην βιαστείτε να προσλάβετε ή να αναθέσετε σε εξωτερικούς συνεργάτες – πρώτα μάθετε πώς λειτουργεί η αγορά μόνοι σας.

Κάποια συμπεράσματα και καλές πρακτικές που προέκυψαν μέσα από την μελέτη των πραγματικών περιπτώσεων και παρουσιάζονται στο άρθρο του CEU iLab ήταν:

- Σκέψου μεγάλα. Στις μέρες μας είναι δυνατό να φτάσετε στα μεγάλα βήματα από την πρώτη μέρα. Μόλις μπείτε στην τοπική αγορά, είναι δύσκολο να βγείτε. Σκεφτείτε λοιπόν παγκόσμια από την αρχή.
- Μην υποτιμάτε ποτέ τον χρόνο, τα χρήματα και την προσπάθεια που χρειάζονται για να φτάσετε στο επόμενο ορόσημο. Απλώς υπάρχει περισσότερη δουλειά και περισσότερος χρόνος και είναι πιο επώδυνο από ό,τι περιμένεις να αποκτήσεις έναν πρώτο πελάτη, ένα πρώτο συμβόλαιο ή κάτι τέτοιο.
- Απολαύστε. Ακόμα κι αν ο στόχος σας είναι πολύ μακρινός, πολύ επικίνδυνος, ακόμα κι αν έχετε μεγάλες πιθανότητες να αποτύχετε, δεν θα είστε ποτέ ξανά 25 ή 30 ετών. Φροντίστε να ζήσετε τη ζωή σας και να απολαύσετε τη δουλειά.
- Τρία άτομα είναι πολύ καλό για να έχετε μια ιδρυτική ομάδα – είναι πιο εύκολο να καταλήξετε σε απόφαση της πλειοψηφίας και θα δείτε επίσης εναλλακτικές απόψεις.
- Προσπαθήστε να διαχωρίσετε την επιχείρηση από τη φιλία όταν εργάζεστε με φίλους, αν και είναι δύσκολο.

Implemented By



- Μάθετε πώς διαχειρίζεστε τον εαυτό σας και τον χρόνο σας. Η εκκίνηση δεν είναι σαν μια εταιρική δουλειά – εδώ είστε υπεύθυνοι για τις προτεραιότητες. Τα μέλη της ομάδας σας πρέπει επίσης να έχουν κουλτούρα διαχείρισης χρόνου.

References

[1] Eva de Mol, What Makes a Successful Startup Team, Harvard Business Review, 2019

[2] Tetiana Horban, How to Create a Stellar Startup Team: An Ultimate Guide, CEU iLab, July 10, 2020

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment