

## Η ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΟΥ BUSINESS PLAN ΓΙΑ ΜΙΑ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Όλοι μας έχουμε ιδέες για να ξεκινήσουμε τη δική μας επιχείρηση και ενδεχομένως κάποιοι από εμάς να ενδιαφερόμαστε πιο έντονα και οι ιδέες μας να είναι κερδοφόρες κάνοντας το όραμά μας πραγματικότητα. Στον παγκόσμιο ανταγωνισμό του σήμερα υπάρχουν χιλιάδες ανεπεξέργαστες προτάσεις και επιχειρηματικά σχέδια, όμως ελάχιστα είναι εκείνα που προχωρούν σε επίσημη χρηματοδότηση. Τι συμβαίνει όμως και στην ουσία λίγες μόνο επιχειρηματικές ιδέες προσχωρούν; Ποιο είναι το σημείο διαφοροποίησής τους από άλλα επιχειρηματικά σχέδια;

Οι εταιρείες Startup ακούγονται συνεχώς το τελευταίο διάστημα και βρίσκονται έντονα στο προσκήνιο. Για τις περισσότερες αγορές βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης και έρευνας. Ο Paul Graham, ιδρυτής μιας από τις κορυφαίες νεοφυείς επιχειρήσεις του κόσμου, ορίζει ως νεοφυή επιχείρηση "την εταιρεία που έχει σχεδιαστεί ώστε να αυξηθεί ταχύτατα. Το να είναι μια επιχείρηση νεοσύστατη δεν σημαίνει ότι εντάσσεται στα πλαίσια της νεοφυούς. Το μόνο σημαντικό πράγμα για μια νεοφυή επιχείρηση είναι ο ρυθμός ανάπτυξης."

Έτσι λέγοντας «startup» εννοούμε μια οποιαδήποτε επιχειρηματική δραστηριότητα, στην ουσία είναι η πρώτη εταιρική μορφή υλοποίησης μιας ιδέας, η οποία έχει τρία βασικά χαρακτηριστικά:

- είναι νέα,
- είναι καινοτόμος,
- έχει ταχεία ανάπτυξη ή έχει προοπτικές ταχείας ανάπτυξης.

Μια νεοφυής επιχείρηση (Startup), μπορεί να ξεκινήσει σε οποιοδήποτε κλάδο της οικονομίας, ωστόσο, συνήθως μιλάμε για εταιρείες πληροφορικής με πολλές προοπτικές ανάπτυξης, όπου πιθανοί επενδυτές έλκονται τόσο από το χαμηλό κόστος εκκίνησης, τον υψηλό κίνδυνο, τις υψηλές αποδόσεις και τις προοπτικές μεγέθυνσης. Όμως, ένα startup δεν είναι απαραίτητο να ασχολείται με τις ψηφιακές τεχνολογίες. Αυτό που χρειάζεται είναι η ομάδα που το δημιουργήσει να έχει μία καινοτόμα ιδέα, μια ιδέα που θα δημιουργεί προστιθέμενη αξία και που θα μπορεί να αλλάξει τα δεδομένα και το επιχειρηματικό μοντέλο σε έναν κλάδο, με σκοπό την προσέλκυση επενδυτών και με περισσότερες πιθανότητες επιβίωσης και εξέλιξης σε μεγάλους "παίκτες". Εντούτοις, είναι γεγονός ότι η επένδυση γενικότερα σε επιχειρήσεις εσωκλείει κινδύνους αγοράς αλλά και ειδικότερους κινδύνους, όπως τεχνολογικούς, χρηματοδοτικούς και διοικητικούς κινδύνους, για αυτό και πολλές επιχειρήσεις αποτυγχάνουν. Εν αντιθέσει όμως, με τις παραδοσιακές υφιστάμενες επιχειρήσεις, τα επιτυχημένα startup προτάσσουν γρήγορη επέκταση, με περιορισμένη επένδυση κεφαλαίων ή/και εργασίας.

Συνεπώς, προτού ξεκινήσει κάποιος ως επιχειρηματίας, πρέπει να λάβει υπόψη του τα κάτωθι σημεία και να τα προσαρμόσει ανάλογα με τις ανάγκες και τους στόχους του.

## Η χρησιμότητα του επιχειρηματικού σχεδίου

Στη σημερινή εποχή του διαδικτύου, η επιχειρηματικότητα καλλιεργείται τόσο στις νεοϊδρυόμενες όσο και στις μεγάλες εδραιωμένες εταιρείες, όπου η επιχειρηματικότητα έχει ανακτήσει την πρωταρχική της σημασία ως πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Τι πρέπει να κάνει μία επιχείρηση για να τοποθετηθεί απέναντι στον ανταγωνισμό και να τον εκτοπίσει; Για παράδειγμα ένα μελετημένο σχέδιο που θα προετοιμαστεί συνειδητά και με ιδιαίτερη προσοχή, όπως ένα επιχειρηματικό σχέδιο, θα θέσει τις βάσεις για ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Το επιχειρηματικό σχέδιο (business plan) είναι ο γραπτός στρατηγικός σχεδιασμός και προγραμματισμός των μελλοντικών ενεργειών της επιχείρησης. Ο σύγχρονος επιχειρηματίας οφείλει να δουλεύει οργανωμένα, αποτυπώνοντας τα σχέδια και τα προγράμματά του στο χαρτί, και παράλληλα να τα εφαρμόζει με συνέπεια, έτσι ώστε να έχει περισσότερες πιθανότητες επιτυχίας για την επιχείρησή του.

**Ένα Επιχειρηματικό σχέδιο είναι χρήσιμο για μία “startup” επιχείρηση γιατί αποτελεί σημείο αναφοράς και καταδεικνύει την επίτευξη ή μη των στόχων της επιχείρησης, συμβάλλοντας στις παρακάτω λειτουργίες:**

- Στη δομή και την οργάνωση της επιχείρησης
- Στη λήψη αποφάσεων, βάση των στόχων που έχουν τεθεί
- Στην καταγραφή, ανάλυση και κατανόηση της αγοράς, των καταναλωτών και του ανταγωνισμού, γενικότερα του μικρο και μακρο περιβάλλοντος της επιχείρησης
- Στην επαρκή χρηματοδότηση από τράπεζα ή άλλες πηγές, ώστε να είναι ελκυστική.

Ανεξάρτητα από το λόγο κατάρτισης ενός επιχειρηματικού σχεδίου, πρέπει να περιλαμβάνει στοιχεία ακριβή και αντικειμενικά, ώστε στον τελικό αποδέκτη να μη δημιουργούνται προσδοκίες που δεν είναι ρεαλιστικές.

## Χρήσιμες συμβουλές πριν τη σύνταξη του επιχειρησιακού σχεδίου για νέους επιχειρηματίες

Από τη στιγμή εντοπισμού μιας ευκαιρίας μέχρι την υλοποίηση και την ανάπτυξή της, ως νέος επιχειρηματίας προτού ξεκινήσεις την επιχείρησή σου, καλό θα ήταν να απαντήσεις σε μερικά χρήσιμα ερωτήματα, ώστε η υπό υλοποίηση ιδέα σου να έχει τα αναμενόμενα αποτελέσματα:

- Τι σημαίνει να είμαι επιχειρηματίας;
- Γιατί ξεκινάω την επιχείρησή μου;
- Τι είδους επιχείρηση θέλω να έχω;
- Τι γνωρίζω για την αγορά στόχο μου;
- Ποιοι είναι οι ιδανικοί μου πελάτες;
- Τι προϊόντα ή υπηρεσίες θα παρέχει η επιχείρησή μου;
- Είμαι έτοιμος να δαπανήσω χρόνο και χρήματα για να ξεκινήσει η επιχείρησή μου;
- Πόσα χρήματα χρειάζομαι για να ξεκινήσω;

- Τι διαφοροποιεί την επιχειρηματική μου ιδέα και τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που θα παρέχω σε σχέση με άλλους ανταγωνιστές στην αγορά;
- Πού θα είναι τοποθετημένη η επιχείρησή μου;
- Πόσους εργαζόμενους θα χρειαστώ;
- Τι είδους προμηθευτές θα χρειαστώ;
- Είναι απαραίτητο να πάρω δάνειο;
- Πόσος χρόνος θα χρειαστεί προτού τα προϊόντα μου ή οι υπηρεσίες μου να είναι διαθέσιμες;
- Έχω διαμορφώσει εναλλακτικά σενάρια, ώστε να οδηγήσω με ασφάλεια την επιχείρησή μου στην ανάπτυξη;
- Πόσος χρόνος θα χρειαστεί προτού αρχίσω να έχω κέρδη;
- Ποιοί είναι οι ανταγωνιστές μου; Πώς προσεγγίζουν την αγορά;
- Πώς θα τιμολογήσω τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες μου, σε σχέση με τους ανταγωνιστές μου;
- Πώς θα διαμορφώσω την οργανωτική δομή της επιχείρησής μου;
- Τι φόρους θα χρειασθεί να πληρώσω;
- Πώς θα διοικήσω την επιχείρησή μου;
- Γνωρίζω από νόμους και κανονισμούς;
- Πώς θα διαφημίσω την επιχείρησή μου;

Σε κάθε περίπτωση, πάντως, ένας παράγοντας που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είναι το αν στη συγκεκριμένη αγορά στόχο μπορεί να αναπτυχθεί η συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα. Από τη σύλληψη της ιδέας μέχρι την ολοκλήρωση αυτής και την επιτυχία της μεσολαβούν πολλά στάδια. Ένα σημαντικό και συχνό λάθος στην σύνταξη του επιχειρηματικού σχεδίου είναι η καταγραφή μόνο των θετικών σημείων ώστε να αναδεικνύεται η επιχειρηματική ιδέα με αποτέλεσμα να αγνοούνται στοιχεία που μπορεί, αν ληφθούν αντικειμενικά υπόψη, να αλλάξουν την κατεύθυνση του σχεδίου σας.

## **Τι περιλαμβάνει ένα επιχειρησιακό πλάνο για μια startup επιχείρηση**

### **Εισαγωγική περίληψη**

Αποτελεί το πιο σημαντικό μέρος ενός επιχειρηματικού σχεδίου, όπου για μια startup επιχείρηση δεν χρειάζονται τόσες πληροφορίες όσο για μια ήδη εδραιωμένη επιχείρηση. Εν περίληψη, μπορούν να παρουσιασθούν ποιά είναι η επιχείρηση (πληροφορίες, ονόματα ιδρυτών, αριθμό εργαζομένων και τοποθεσία επιχείρησης), το πού θέλει να φτάσει η επιχείρηση, το όραμα της, τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες της. Επίσης, σημαντικό είναι να παρουσιάζεται η αποτελεσματικότητα του σχεδίου μάρκετινγκ, λίγες οικονομικές πληροφορίες, αλλά και μια προσέγγιση του γιατί η επιχειρηματική ιδέα αναμένεται να είναι επιτυχής, τώρα αλλά και στο μέλλον. Σκοπός είναι να προσελκυθεί το ενδιαφέρον και η προσοχή πιθανών

επενδυτών, με τρόπο ελκυστικό, περιεκτικό και πειστικό. Συνήθως, η περίληψη γράφεται στο τέλος, με την ολοκλήρωση των υπόλοιπων κεφαλαίων του επιχειρηματικού σχεδίου, καταγράφοντας εν κατακλείδι τα βασικότερα σημεία, όπου η κάθε λέξη πραγματικά έχει μεγάλη βαρύτητα από τα υπόλοιπα περιεχόμενα του επιχειρηματικού σχεδίου, γιατί ουσιαστικά θα εξαρτηθεί εάν θα προσελκύσει το ενδιαφέρον των μελλοντικών επενδυτών, όπως θα δούμε παρακάτω.

## **Περιγραφή επιχείρησης**

Εδώ γίνεται μια λεπτομερής περιγραφή της ιστορίας της επιχείρησης, πώς ξεκίνησε η ιδέα, το ιδιοκτησιακό καθεστώς και το επιχειρηματικό της μοντέλο. Επίσης, χρειάζεται να περιγραφεί το κοινό-στόχος της αγοράς και οι ανάγκες που θα ικανοποιήσουν τα παρεχόμενα προϊόντα ή οι υπηρεσίες. Επιπροσθέτως, χρήσιμο θα ήταν να παρουσιασθούν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που θεωρείς ότι η επιχείρηση σου εξυπηρετεί ή υπηρετεί, όπως εξειδικευμένο προσωπικό, τοποθεσία, αποτελεσματικές διαδικασίες κ.λπ..

## **Ανάλυση αγοράς**

Η ανάλυση αγοράς είναι σημαντικό σημείο μιας και πρέπει να γνωρίζεις την αγορά που θα εξυπηρετήσουν τα προϊόντα της επιχείρησης, του μεγέθους και του δυναμικού της αύξησής της. Επίσης, μέσα από την ανάλυση αγοράς εξηγούνται και οι διαφορές των δικών μας προϊόντων ή υπηρεσιών από τα ανταγωνιστικά και υπολογίζεται το μερίδιο που μπορεί να κατακτήσεις.

Το λάθος που κάνουν πολλές επιχειρήσεις είναι να αναφέρονται σε πολλά και διαφορετικά τμήματα αγοράς, για το λόγο αυτό καλό θα ήταν να βρεθούν πληροφορίες σχετικά με την αγορά-στόχο, όπως δημογραφικά χαρακτηριστικά, τάσεις των αγοραστών, μέγεθος κ.λπ.. Απαραίτητη είναι η ανάλυση των ανταγωνιστών, τα πιθανά εμπόδια εισόδου στην αγορά (τεχνολογικά, υψηλές επενδύσεις, έλλειψη καταρτισμένου προσωπικού), μέσω μιας swot ανάλυσης, όπου και θα εντοπισθούν πέρα των εμποδίων και οι ευκαιρίες για την επιχείρησή σας.

## **Οργάνωση και Διοίκηση**

Η οργάνωση και διοίκηση κάθε επιχείρησης αποτελούν κομβικά σημεία για την πορεία της επιχείρησης. Επιπλέον, οι επενδυτές θέλουν να ξέρουν ποιός είναι ο υπεύθυνος σε κάθε διοικητικό επίπεδο, τα χαρακτηριστικά των μελών της ομάδας, τις ικανότητες και γνώσεις αυτών. Ένα ακόμη σημείο που πρέπει να προσεχθεί είναι το ποιός είναι οι μισθολογικές απολαβές του προσωπικού και τί είδους κίνητρα και παροχές διαθέτεις, ώστε αυτό να είναι αφοσιωμένο και πιστό στο όραμα και τους στόχους της επιχείρησης.

Η οργανωτική δομή παίζει σημαντικό ρόλο ώστε να είναι ευδιάκριτα το ποιός κάνει τί και σε ποιο επιχειρησιακό επίπεδο. Κάθε επιχείρηση επιλέγει την οργανωτική δομή που θα υιοθετήσει ανάλογα με τους στρατηγικούς στόχους που έχει θέσει και τα προϊόντα που παράγει. Επίσης, πρέπει να αναφέρονται εάν υπάρχουν επιπρόσθετα σχήματα ή συνεργασίες και συμμαχίες και οι εξειδικεύσεις αυτών.

Σε αυτό το σημείο να αναφέρουμε ότι για μια startup επιχείρηση είναι πολύ σημαντικό να αναφέρετε κάθε άτομο την μοναδική εμπειρία και πώς τα άτομα θα συνεισφέρουν στην επιτυχία της επιχειρηματικής ιδέας. Όμως, δεν αρκούν μόνο όλα τα παραπάνω, χρειάζεται ο ιδρυτής μιας επιχείρησης να διαθέτει και «επιχειρηματική προσωπικότητα».

## **Προϊόντα και Υπηρεσίες**

Εδώ είναι απαραίτητη η περιγραφή των προϊόντων ή υπηρεσιών με έμφαση στα οφέλη που θα έχουν οι πελάτες. Συνοπτικά θα πρέπει να περιέχονται μία αναλυτική περιγραφή των προϊόντων ή υπηρεσιών, ποιές είναι οι δυνατότητες και χρήση τους, αλλά και τα καινοτόμα στοιχεία σε σχέση με ανταγωνιστικά προϊόντα. Επίσης, η περιγραφή των μελλοντικών σχεδίων της επιχείρησης όσον αφορά στο σχεδιασμό νέων προϊόντων και την παροχή νέων υπηρεσιών, προδιαθέτουν θετικά πιθανούς επενδυτές.

Θα πρέπει να γίνει σαφές γιατί οι πελάτες θα θέλουν να αγοράσουν τα δικά σου προϊόντα και όχι αυτά των ανταγωνιστών.

### **Σχέδιο Marketing και Πωλήσεων**

Το επόμενο βήμα του επιχειρησιακού πλάνου θα πρέπει να εστιάζει στις ενέργειες που θα γίνουν για τη διείσδυση της αγοράς και την απόκτηση της κορυφαίας θέσης. Ο στρατηγικός σχεδιασμός μάρκετινγκ δεν είναι μονόδρομος, αλλά θα πρέπει να είναι μοναδικός στην επιχείρηση, ώστε να οδηγήσεις τις πωλήσεις και να διατηρήσεις την πιστότητα των καταναλωτών-πελατών. Πολύ σημαντική είναι η διανομή των προϊόντων και τα κανάλια διανομής αυτών, τα οποία πρέπει να επιλεγθούν προσεκτικά, αλλά και το επικοινωνιακό πλάνο που πρέπει να ακολουθήσεις, με την επιλογή των κατάλληλων μέσων (διαφήμιση, δημόσιες σχέσεις, προσωπική πώληση κ.λπ.). Για παράδειγμα, μία στρατηγική για να κτίσεις και αναπτύξεις την επιχείρηση δύναται να περιλαμβάνει τη συγχώνευση άλλης εταιρείας, την πώληση σε διαφορετικά targets group, τη διαφοροποίηση του προϊόντος κ.λπ..

### **Χρηματοδοτήσεις**

Με βάση τα υπάρχοντα δεδομένα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει δεσμεύσει ένα σημαντικό κονδύλι για τη χρηματοδότηση startups, ενώ παράλληλα ετοιμάζεται ένα νέο χρηματοδοτικό εργαλείο στο πλαίσιο του προγράμματος Horizon 2020, στον τομέα της έρευνας. Ταυτόχρονα, μέσω του προγράμματος Jeremie, μόνο στην Ελλάδα υπάρχουν περίπου 70 εκατ. ευρώ για τη χρηματοδότηση startups, τα οποία κινούνται στον χώρο των ψηφιακών τεχνολογιών.

Σε πολλές περιπτώσεις οι δυνητικοί επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν όλες τις δυνατότητες που τους δίνονται για χρηματοδότηση και καταφεύγουν απευθείας στον τραπεζικό δανεισμό. Η πιστωτική αγορά σήμερα προσφέρει μεγάλη ποικιλία χρηματοδοτικών προϊόντων που μπορούν να βοηθήσουν το νέο επιχειρηματία στο επενδυτικό του σχέδιο.

Οι startup επιχειρήσεις χρειάζονται αρκετούς γύρους χρηματοδότησης, ώστε οι ιδέες τους να μετατραπούν σε προϊόντα αλλά και επιπλέον χρηματοδότηση για την επέκταση και ανάπτυξη ως επιχείρηση, όπου πολλές φορές αποτυγχάνουν και εντοπίζονται αστοχίες της αγοράς.

Οι απαιτήσεις σε χρηματοδότηση θα πρέπει αρχικά να προβλέπουν το κόστος, τα έσοδα και τα κέρδη των επόμενων δύο με τριών ετών. Περιγράφεται το κόστος εκκίνησης της επιχείρησης (έξοδα εγκατάστασης, αγοράς λογισμικού, λογιστικά κλπ). Επίσης, πρέπει να υπάρχει λεπτομερής αναφορά για το πώς θα χρησιμοποιηθούν τα κεφάλαια που θα ληφθούν από την χρηματοδότηση. Σε περίπτωση που υπάρχουν προοπτικές για πώληση, εξαγορά κ.λπ., θα ήταν σκόπιμο να αναφερθεί, γιατί συνολικά οι μελλοντικοί πιστωτές θέλουν να δουν τι σκοπεύει να κάνει η επιχείρησή σου στα επόμενα πέντε χρόνια.

## Γιατί η δική μου startup επιχείρηση ξεχωρίζει;

Όταν ξεκινάς μια επιχείρηση φρόντισε να κατανοήσεις τι είναι αυτό που κάνει μοναδική τη δική σου επιχείρηση, και ποια είναι τα οφέλη και οι διαφοροποιήσεις των προϊόντων ή υπηρεσιών σε σχέση με τους ανταγωνιστές σου.

Οι επενδυτές αναζητούν επιχειρηματίες με ικανότητες στο μάντζμεντ, πάθος, επιμονή και προσδοκίες για υψηλούς στόχους, όπου η επιχειρηματική κουλτούρα αυτών θα αποτελέσει πυλώνα της καινοτομίας.

Η παρουσίαση των στρατηγικών μακροπρόθεσμων στόχων της επιχείρησης με τη μορφή ενός επιχειρηματικού σχεδίου βοηθά ιδιαίτερα στην ανάδειξη της αξιοπιστίας της προτεινόμενης επένδυσης και την καλλιέργεια κλίματος εμπιστοσύνης.

Συνεπώς, θα πρέπει να είσαι ξεκάθαρος σε αυτό που έχεις να προσφέρεις και εντόπισε στρατηγικές γωνίες και αγορές, αλλά και ομάδες αγοραστών όπου τα προϊόντα ή η υπηρεσίες σου θα διεισδύσουν πιο επιτυχώς.

Στην πραγματικότητα τα στελέχη των επιχειρήσεων αποφεύγουν να προβληματίζονται σοβαρά και να οραματίζονται το μέλλον της επιχείρησής τους. Γόνιμο θα ήταν πέρα από τις αρχικές ερωτήσεις πριν το σχεδιασμό του επιχειρησιακού τους πλάνου, κατά τη διάρκεια αυτού να απαντήσουν σε ερωτήσεις του τύπου:

- Πόσο καλά ξέρω τις εξελίξεις που θα έρθουν;
- Γνωρίζω τους κινδύνους και τις ευκαιρίες που διαγράφονται;
- Τι κάνει σε τελική ανάλυση η επιχείρησή μου, αναπτύσσεται ή συρρικνώνεται;
- Είναι ικανή η επιχείρησή μου να δημιουργήσει στρατηγικά πλεονεκτήματα ή ακολουθεί τους ανταγωνιστές;
- Ασχολούμαι μόνο με το παρόν στο σχεδιασμό της επιχείρησής μου ή και με το σχεδιασμό του μέλλοντος;
- Ποιές γνώσεις μου σήμερα θα με καταστήσουν πρωταγωνιστή του αύριο;
- Πώς μπορώ να αυξήσω τις γνώσεις μου προκειμένου να πρωταγωνιστήσω αύριο;

Πλέον, έχουμε εισέλθει σε μία νέα φάση παγκόσμιου εμπορίου και οικονομικής ανάπτυξης, με την έννοια της παγκοσμιοότητας (globality), όπου δεν υπάρχει μοναδικό γεωγραφικό κέντρο, ούτε ξεχωριστό μοντέλο επιτυχίας ούτε ασφαλής στρατηγική για εφεύρεση και ανάπτυξη. Οι επιχειρήσεις από όλα τα μέρη του κόσμου ανταγωνίζονται μεταξύ τους για πελάτες, πόρους, ταλέντα και διανοητικό κεφάλαιο, στην παγκόσμια αγορά. Οι πελάτες αναζητούν ικανοποίηση των αναγκών τους, αυθεντικότητα και αρκετά καλά προϊόντα και επιπροσθέτως value for money.

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να προχωρούν, να πειραματίζονται, να τολμούν, όσο το δυνατόν γρηγορότερα.

Ως νέος επιχειρηματίας καθώς γράφεις το business plan σου, αναφέρσου σε γεγονότα και όχι αισθήματα, προτάσεις αντί ελπίδες και ρεαλιστικές προσδοκίες κερδών αντί για μη πραγματοποιήσιμα όνειρα πλούτου. Εάν έχεις μια απλή συνταγή τότε θα μπορείς εύκολα να την εκφράσεις, εάν αναφέρεσαι όμως σε κάτι

πιο περίπλοκο, απαιτείται αρκετή εξήγηση για να περαστεί το μήνυμα. Ως αποτέλεσμα με την ολοκλήρωση του σχεδίου θα είσαι σε θέση να γνωρίζεις εάν είσαι προετοιμασμένος και αν η ιδέα σου είναι τελικά πραγματοποιήσιμη.