

MAI 622: Επιχειρηματικότητα ΤΝ

Μαθησιακοί στόχοι



Να βοηθήσει τους μαθητές να κατανοήσουν έννοιες που σχετίζονται με την τεχνητή νοημοσύνη και την επιχειρηματικότητα με βάση τα δεδομένα, με:

- Εισαγωγή της βασικής ορολογίας και των εννοιών της καινοτομίας, επιχειρηματικότητας, και της πνευματικής ιδιοκτησίας
- Συζήτηση για περιπτώσιολογικές μελέτες μετατροπής ιδεών σε επιτυχημένες εταιρείες και οράματα για το μέλλον της ΤΝ
- Εκμάθηση και εξάσκηση των βημάτων που συνεπάγονται από την ίδρυση νεοφυών επιχειρήσεων, όπως αποτυπώνονται στη μεθοδολογία Disciplined Entrepreneurship του MIT.
- Κατανόηση και πρακτική ανάπτυξη επιχειρηματικών μοντέλων.
- Μαθαίνετε πώς να παρουσιάζετε για να προσελκύσετε επενδύσεις

Μαθησιακοί στόχοι



Μετά την ολοκλήρωση αυτού του μαθήματος, οι φοιτητές θα πρέπει να είναι σε θέση να:

- Αναγνώριση και περιγραφή **βασικών εννοιών** και **ορολογιών** που σχετίζονται με την **καινοτομία**, την **επιχειρηματικότητα**, την **TN** και την **οικονομία** με βάση τα **δεδομένα**.
- Κατανόηση και εξήγηση της **αλληλεπίδρασης** μεταξύ **TN**, **Μηχανικής Μάθησης**, **Μεγάλων Δεδομένων**, και επιμέρους **τομέων εφαρμογών**.
- Ανάλυση, αξιολόγηση και πρόταση **επιχειρηματικών ιδεών**, ιδίως για καινοτόμα προϊόντα, διαδικασίες ή υπηρεσίες που βασίζονται στην **TN**, και **εφαρμογή των βασικών σταδίων μετατροπής** μιας ιδέας ή εφεύρεσης σε **εμπορικό προϊόν**.
- Κατανόηση των θεμάτων **πνευματικής ιδιοκτησίας (ΠΙ)** και των μεθόδων **προστασίας της ΠΙ**.
- Κατανόηση των βασικών αρχών της **σύστασης** και **δομής της εταιρείας**.
- Κατανόηση των βασικών προκλήσεων για την **προσέλκυση ταλέντων**, τη **δημιουργία** και τη **διαχείριση** μιας **νεοφυούς ομάδας**.

Μαθησιακά αποτελέσματα και αποκτηθείσες δεξιότητες



Οι φοιτητές που θα ολοκληρώσουν επιτυχώς αυτό το μάθημα, θα είναι σε θέση να:

- Κατανόηση, περιγραφή και εφαρμογή μεθοδολογιών και εργαλείων για την καινοτόμο επιχειρηματικότητα, όπως η [Μεθοδολογία Πειθαρχημένης Επιχειρηματικότητας](#), η [Μεθοδολογία Λιτού Προϊόντος](#) και [Λιτής ΤΝ](#).
- Κατανόηση και δημιουργία επιχειρηματικών μοντέλων με τη χρήση του [Business Model Canvas](#).
- Καθορισμός και εφαρμογή τεχνικών για την [ανάλυση της αγοράς](#), το [σχεδιασμό προϊόντων](#), τον [καθορισμό της πρότασης αξίας](#), την [απόκτηση πελατών](#), την [τιμολόγηση προϊόντων](#) ή [υπηρεσιών](#) και τις [πωλήσεις](#).
- Κατανόηση των βασικών στοιχείων της [άντλησης κεφαλαίων](#) και των [επιλογών χρηματοδότησης](#) για νεοσύστατες επιχειρήσεις.
- Προετοιμασία των [σχεδίων παρουσίασης](#), και [παρουσίαση](#) ενώπιον πιθανών επενδυτών μιας επιχειρηματικής ιδέας/προϊόντος/υπηρεσίας που σχετίζεται με την ΤΝ.
- Χρήση σύγχρονων [μέσων συνεργασίας](#), [ιδεοληψίας](#) και [ταχείας πρωτοτυποποίησης](#).



Objectives

This course is part of the new M.Sc. in Artificial Intelligence, developed as part of the [Master programmes in Artificial Intelligence 4 Careers in Europe](#), and is offered within the network of partner universities promoting new careers in AI for students from any EU country.

The course aspires to help students explore and master key concepts and challenges of relevance to AI and Data-driven entrepreneurship. It introduces students to the world of high-technology entrepreneurship through case studies that demonstrate successes, failures, and challenges. The course provides also an overview of, and an introduction to key steps to develop a start-up, design a business model, explore product-market fit, manage intellectual property, and attract investment. Students will explore acknowledged innovation-driven entrepreneurship methodologies and experiment with them and associated tools to pursue the translation of their ideas into entrepreneurial endeavors. The course examines issues faced by Start-up Founders and Chief Technology Officers who need to innovate at the boundaries of AI, Information Technology, and Business by understanding all perspectives.

Instructor: Professor Marios D. Dikaiakos. 

Teaching Assistant: TBA

Prerequisites: none

Lectures: Monday, 15:00-18:00, [B101 Lab](#), [ΘΕΕ01](#)

Recitation: Wednesday, 16:00-17:00, B101 or as announced in [C4E News and Events](#).

Announcements and Communication: [Discord](#)

<http://www.cs.ucy.ac.cy/courses/MAI622/>



MAI622: AI Entrepreneurship Syllabus

Spring Semester 2023

[Homepage](#)

[Syllabus](#)

[Resources](#)

[Assignments](#)

[Contract](#)

[Moodle](#)

[Online Forum](#)

Course Syllabus

Module 1: Innovation, Entrepreneurship, and AI

Topic 1.1 **Key Concepts of Innovation and Entrepreneurship** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Topic 1.2 **Technological Innovation Ecosystems** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Topic 1.3 **From invention to commercial product: Disclosure, Novelty, Competition, Risk** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Topic 1.4 **Teams and Ideas: team formation, idea selection and development** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Module 2: Business Modeling

Topic 2.1 **Business Model Canvas** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Topic 2.2 **Mission Statement** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Topic 2.3 **AI Companies** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Module 3: Disciplined Entrepreneurship

Introduction to 24 Steps

Topic 3.1 **Disciplined Entrepreneurship: Overview of 24 Steps** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Theme 1: Who is your customer?

Topic 3.2 **Steps 1, 2, 3: Market Segmentation** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Topic 3.3 **Steps 4, 5: Beachhead Market Analysis and End User Profiling.** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)



MAI622: AI Entrepreneurship Syllabus

Spring Semester 2023

- [Homepage](#)
- [Syllabus](#)
- [Resources](#)
- [Assignments](#)
- [Contract](#)
- [Moodle](#)
- [Online Forum](#)

Course Syllabus

Module 1: Innovation, Entrepreneurship, and AI

- Topic 1.1 **Key Concepts of Innovation and Entrepreneurship** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)
- Topic 1.2 **Technological Innovation Ecosystems** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)
- Topic 1.3 **From invention to commercial product: Disclosure, Novelty, Competition, Risk** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)
- Topic 1.4 **Teams and Ideas: team formation, idea selection and development** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Module 2: Business Modeling

- Topic 2.1 **Business Model Canvas** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)
- Topic 2.2 **Mission Statement** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)
- Topic 2.3 **AI Companies** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Module 3: Disciplined Entrepreneurship

Introduction to 24 Steps

- Topic 3.1 **Disciplined Entrepreneurship: Overview of 24 Steps** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)

Theme 1: Who is your customer?

- Topic 3.2 **Steps 1, 2, 3: Market Segmentation** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)
- Topic 3.3 **Steps 4, 5: Beachhead Market Analysis and End User Profiling.** [Learning Objective](#) [Readings](#) [Videos](#)



[Homepage](#)

[Syllabus](#)

[Resources](#)

[Assignments](#)

[Contract](#)

[Moodle](#)

[Online Forum](#)

Resources

Centre for Entrepreneurship

- [C4E Web site.](#)
- [Announcements of Seminars and Activities.](#)
- [The Student Innovators Competition - SINN2021.](#)

Textbooks

- Bill Aulet, "Disciplined Entrepreneurship." Wiley, 2013.
- Dan Olsen, "The Lean Product Playbook. How to Innovate with Minimum Viable Products and Rapid Customer Feedback." Wiley, 2015.
- Alexander Osterwalder and Yves Pigneur, "Business Model Generation." Wiley, 2010.
- Kai-Fu Lee and Chen Qiufan, "AI 2041: Ten Visions for Our Future." Currency, 2021.
- Ash Fontana, "The AI-First Company: How to Compete and Win with Artificial Intelligence." Penguin, 2021.

Learning Material - Slides

- [Learning Material \(slides etc\)](#) from the Master programmes in Artificial Intelligence 4 Careers in Europe – University of Cyprus.

Suggested Readings

The Impact of AI

- Kai-Fu Lee. "AI Superpowers: China, Silicon Valley, and the New World Order." Houghton Mifflin Harcourt, 2018.
- Henry Kissinger, Eric Schmidt, Daniel Huttenlocher, "The Age of AI And Our Human Future." John Murray, 2021.
- Cade Metz, "The Genius Makers: The Mavericks Who Brought A.I. to Google, Facebook, and the World." Random House Business, 2021
- Eric Topol, "Deep Medicine: How Artificial Intelligence Can Make Healthcare Human Again." Basic Books, 2019.
- Cathy O'Neil, "Weapons of Math Destruction: How Big Data Increases Inequality and Threatens Democracy." Crown, 2016.
- Brad Smith and C.A. Browne, "Tools and Weapons. The Promise and the Peril of the Digital Age" Penguin, 2019.

Entrepreneurship Methodologies and Workbooks

- Bill Aulet, "Disciplined Entrepreneurship Workbook." Wiley, 2017.





Assignments and Guidelines

Below you will find the list of the course's compulsory assignments, with details about what is expected and how the assignments will be graded.

Guest Lectures' Reports

Students are expected to submit at least **three write-ups** after attending a selection of guest lectures, which are part of the [Series of Lectures in Innovation and Entrepreneurship \(KEP101\)](#) of the Centre for Entrepreneurship. Besides the lectures organized in the context of KEP101, the Centre may announce in its [Facebook Page](#), talks or seminars organised by other entities, inside or outside the University, which are labeled as "C4E101 Approved." You are entitled to attend these lectures and submit a writeup about them, alternatively. In each write-up, the points you need to address are:

- What are the three most useful things that you learned from this guest speaker or session that you didn't know before, or that you hadn't thought about much before, and that you think you are likely to carry with you going forward?
- What surprised you most?
- What did you like most about the speaker or the session?
- What did you not like most about the speaker or session?
- Do you think we should invite this speaker back in future semesters? Any other reasons than the above why or why not?

Case Study Business Model

Students working in groups of 3-4 people will undertake the study of a chapter from the book by Kai-Fu Lee and Chen Qiufan, "**AI 2041: Ten Visions for Our Future**". Each group is expected to:

1. Identify a business opportunity arising from the chapter's story.
2. Prepare and submit the **Mission Statement** for a startup targeting the identified business opportunity.
3. Prepare, submit, and present a **business model canvas** for the proposed startup.

Group project

Students working in groups of 3-4 people are expected to come up with an entrepreneurial idea driven by AI technology with a strong exploitation potential and explore its transformation into a business venture or a social enterprise. The teams are required to apply the 24 steps of the Disciplined Entrepreneurship methodology, to develop a strong business and technology development plan and prepare a final oral presentation to seek funding (Venture Capital pitch), which will be submitted for participation to the Student Innovators Competition SINN (see the [SINN 2022](#) announcement for more information). The Group project comprise four deliverables:

- **Mission statement:** A report on the mission statement of the envisioned company, which clarifies your purpose and planning.
- **Midterm report:** This presents the first layout of the business model and product offering, and is expected to evolve throughout the semester as each team validates its initial





MAI622: AI Entrepreneurship

Spring Semester 2023

Contract

- [Homepage](#)
- [Syllabus](#)
- [Resources](#)
- [Assignments](#)
- [Contract](#)**
- [Moodle](#)
- [Online Forum](#)

Instructor: [Dr. Marios D. Dikaiakos](#), Professor
Teaching Assistant:
ECTS Credits: 8
Semester: Spring
Academic Year: 2022-2023
Course Level: Post-graduate.
Course Type: Restricted choice. Free Elective.
Programme of Study: Compulsory course for the M.Sc. in Artificial Intelligence; Advanced Elective for the M.Sc. in Data Science, M.Sc. in Computer Science, Professional M.Sc. in Advanced Information Technologies, and Ph.D. of the University of Cyprus.
Prerequisites: None.
Language of instruction: English.
Online Forum: [Discord](#)
Class Scheduling and Assignments: [Moodle](#)
Teaching Schedule: Three hours of lectures and one hour of recitation per week.
Lectures: Monday, 15:00-18:00, [B101 Lab, ΘΕΕ01](#).
Recitation: Wednesday, 16:00-17:00. Meetings will take place in B101. For information on [Centre for Entrepreneurship Seminars](#) please consult with their [News and Events](#) announcements.

Objectives

This course aspires to help students explore and master key concepts and challenges of relevance to AI and Data-driven entrepreneurship. The course introduces students to the world of AI entrepreneurship through case studies that demonstrate successes, failures and challenges. The course provides also an overview of and an introduction to key steps to develop a company, design a business model, explore product-market fit, manage intellectual property, and attract investment. Students will explore acknowledged innovation-driven entrepreneurship methodologies and experiment with them and associated tools to pursue the translation of their ideas into entrepreneurial endeavors. The course examines issues faced by Startup Founders and Chief Technology Officers who need to innovate at the boundaries of AI, Information Technology and Business by understanding all perspectives.

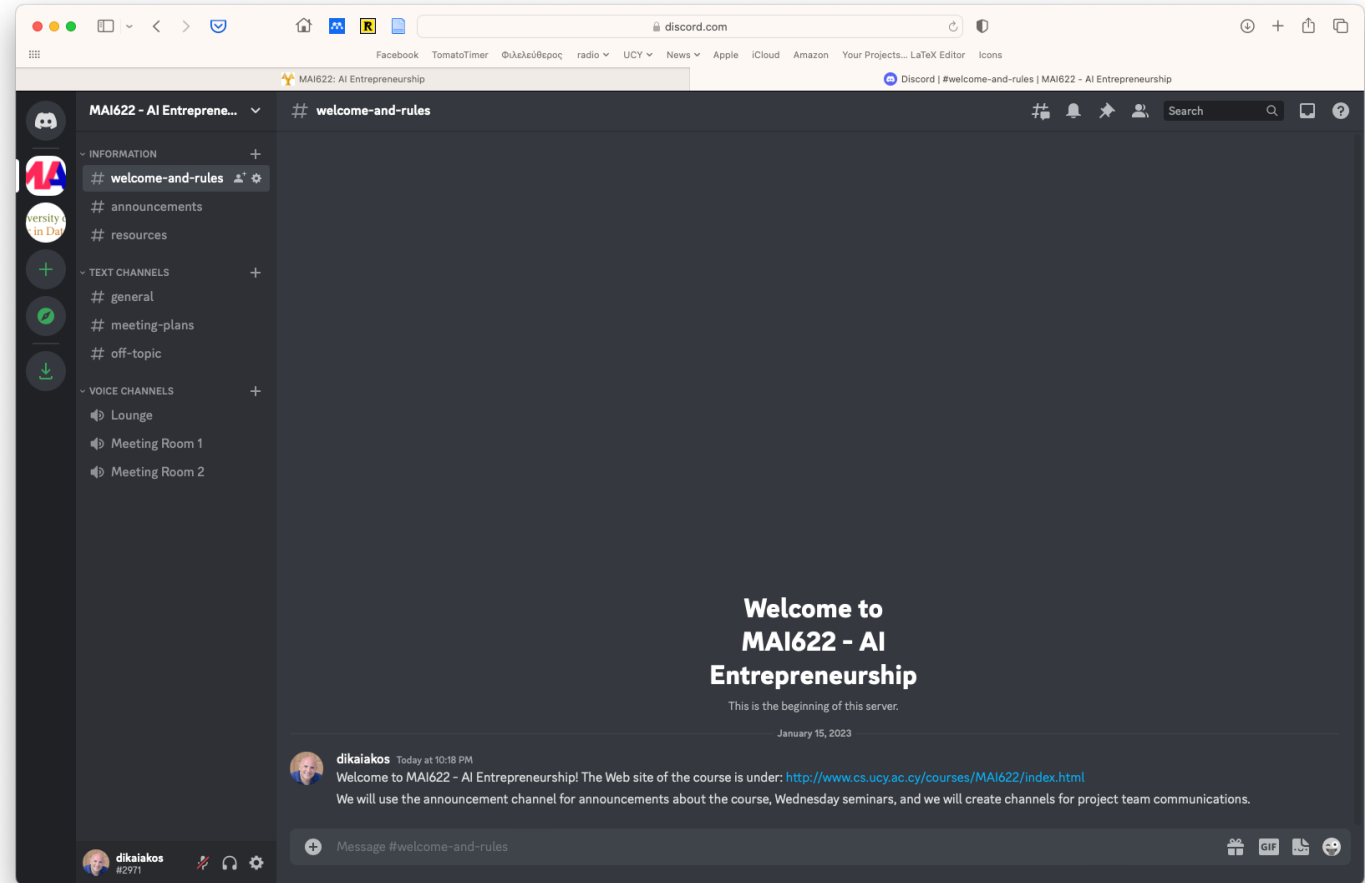
Learning outcomes and skills

The students who complete this course successfully, will be able to:

1. Recognize and define key concepts and terminology related to entrepreneurship.
2. Analyze and evaluate entrepreneurial ideas, especially for AI-based, innovative products, processes or services based on advanced technologies or scientific inventions.
3. Consider issues of Intellectual Property (IP) and IP protection.
4. Understand Business Planning and create Business Plans.
5. Define and create business development strategy, product design, value proposition definition and customer acquisition.



Online Forum: Discord



Subscription code (valid for a few days): <https://discord.gg/prnRSqcD>

MAI4CAREU



University of Cyprus
Department of Computer Science

M. D. Dikaiakos

Moodle



University of Cyprus
Department of Computer Science

Home Dashboard My courses

MAI622 - AI Entrepreneurship (Spring 2023)

Course Settings Participants Grades Reports More

General Collapse all

FORUM
Announcements

16 January - 22 January

LESSON
Lecture 16/1/2023

Introduction and MAI622 Induction:

- Topic 1.1 (see MAI622 Syllabus).
- Topic 1.2 (see MAI622 Syllabus).

LESSON
Precept 18/1/2023 - Presentation on JA StartUp 2023 Competition

Θα εγγραφείτε στο Moodle και μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε για να δείτε τα θέματα που καλύπτονται σε κάθε διάλεξη, να λάβετε διαφάνειες και σημειώσεις και να υποβάλετε τις εργασίες σας.

MAI4CAREU





MAI4CAREU



University of Cyprus
Department of Computer Science

<https://c4e.org.cy/>

A screenshot of the C4E website homepage. The browser address bar shows "c4e.org.cy". The page features a navigation menu with "HOME", "ABOUT", "ACTIVITIES", "ECOSYSTEM", and "EVENTS". A central banner for "GETTING TO MARKET" is displayed, featuring the CyEC logo, the title "GETTING TO MARKET: HOW GAINING TRACTION AFFECTS GETTING FUNDING, YOUR PRODUCT-MARKET FIT, AND EVERYTHING ELSE", and the date "03.11.21 18:00 - 19:30". The banner also mentions "With Philip Ammerman, Investment Advisor, Navigator Consulting Group" and "C4E 101 Series of Lectures in Innovation and Entrepreneurship Fall Semester 2021". Below the banner, the text "Educating • Innovating" is visible. On the right side, there is a "LATEST NEWS" section with several news items, each with a "Read more" link. At the bottom of the page, there is a "REGISTER IN OUR MAILING LIST" button and a "Welcome" message.



MAI4CAREU



University of Cyprus
Department of Computer Science

<https://c4e.org.cy/>

A screenshot of the C4E website homepage. The browser address bar shows "c4e.org.cy". The navigation menu includes "HOME", "ABOUT", "ACTIVITIES", "ECOSYSTEM", and "EVENTS". The main content area features a large banner for a lecture titled "GETTING TO MARKET: HOW GAINING TRACTION AFFECTS GETTING FUNDING, YOUR PRODUCT-MARKET FIT, AND EVERYTHING ELSE". The banner includes the CyEC logo, the Navigator C4E logo, and the text "C4E 101 Series of Lectures in Innovation and Entrepreneurship Fall Semester 2021". The speaker is listed as Philip Ammerman, Investment Advisor, Navigator Consulting Group. The date and time are "03.11.21" and "18:00 - 19:30". Below the banner, the text "Educating • Innovating" is displayed. On the right side, there is a "LATEST NEWS" section with four news items, each with a "Read more" link. At the bottom of the page, there is a "REGISTER IN OUR MAILING LIST" button and a "Welcome" message.



The screenshot shows the website for the Centre for Entrepreneurship (C4E). The browser address bar displays 'c4e.org.cy'. The page features a navigation menu with links for HOME, ABOUT, ACTIVITIES, ECOSYSTEM, and EVENTS. A 'News' section is visible, containing four article cards:

- [16 Nov] "Business Ethics & Integrity – The Cornerstone of Corporate Sustainability!"** (WED NOV 16 2022) with Marius M. Skandialis.
- [02 Nov] "Testing product-market fit"** (WED NOV 02 2022) with Yiannis Gavrielides.
- [02 Nov] How to grow, nurture and leverage your contact network to maximize business opportunities.** (WED NOV 02 2022) with Yiannis Gavrielides.
- [26 Oct] "Digital Utopia | Digital Dystopia Imagining Future Tech"** (WED OCT 26 2022) with Philip Antonarakis.

Each article card includes a 'READ MORE...' button. To the right of the news section, there is a 'CATEGORIES' section, a 'CALENDAR' for January 2023 (with the 15th highlighted), and a 'TAG CLOUD' with terms like 'business', 'design', 'event', 'productivities', and 'product'.

SINN



C4E
CENTRE FOR
ENTREPRENEURSHIP



MAI4CAREU



University of Cyprus
Department of Computer Science

Not Secure — c4e.org.cy

Facebook TomatoTimer Φιλολέυθερος radio UCY News Apple iCloud Amazon Your Projects... LaTeX Editor Icons

MAI622: AI Entrepreneurship ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ Πανεπιστημίου Κύπρου The U... Student Innovators 2022

INFO NEWS AWARDS EVALUATION CRITERIA EVALUATION COMMITTEE PANEL OF JUDGES GUIDELINES PARTNERS

Student Innovators 2022

April 13th 2022

#sinn2022

Student Innovators (SINN) is the University of Cyprus student competition featuring early stage business ideas! Student teams are invited to present creative ideas and solutions for challenging problems with impact to the economy and/or society in a 5-minute "pitch" to a panel of judges and the audience.

The Student Innovators Competition assembles a public forum where students of various courses in innovation, entrepreneurship and creativity

- 🕒 Open Call for Applications: **March 21st**
- 🕒 Deadline for Applications **April 4th**
- 📢 Announcement of Final Ten results: **April 8th**
- 📍 Competition: **April 13th**
Where: Auditorium B108, Anastasios Leventis Council & Senate

CyEC



C4E

CENTRE FOR
ENTREPRENEURSHIP



MAI4CAREU



University of Cyprus
Department of Computer Science



HAVE A VENTURE?
LEVEL UP!

EXPERIENCE
THE CYEC
JOURNEY

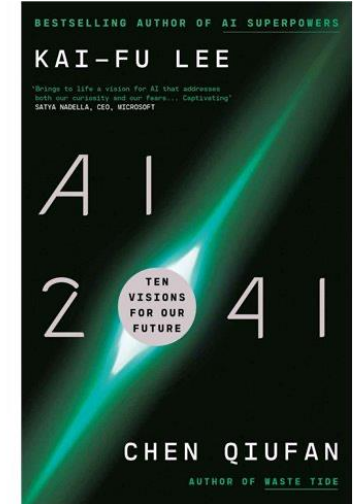
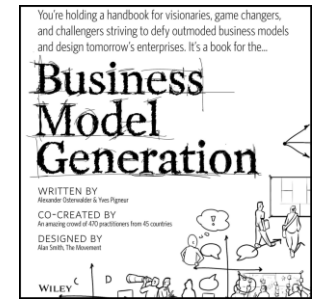
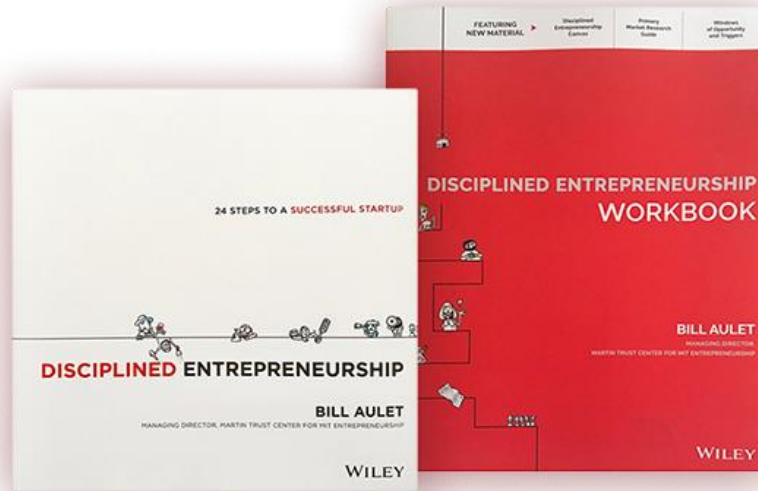
DEADLINE FOR SUBMISSION:
12TH OF SEPTEMBER, 2022

2022

CYPRUS
ENTREPRENEURSHIP
COMPETITION



Κύριες πηγές μαθησιακού υλικού



Εγχειρίδια

Λίστα ανάγνωσης



- Bill Aulet (2013) “**Disciplined Entrepreneurship.**” Wiley.
- Bill Aulet (2017) “**Disciplined Entrepreneurship Workbook.**” Wiley.
- Alexander Osterwalder et al (2010) “**Business Model Generation.**” Wiley.
- Ash Fontana (2021) “**The AI-First Company.**” Penguin.
- European Patent Office. “**Inventors’ Handbook.**”

<https://www.epo.org/learning-events/materials/inventors-handbook.html>



Μελέτες περιπτώσεων ΤΝ & Όραμα

- ▶ Kai-Fu Lee & Chen Qiufan (2021). **“AI 2041. Ten Visions for Our Future.”** Penguin.
- ▶ Cade Metz (2021). **“The Genius Makers: The Mavericks Who Brought A.I. to Google, Facebook, and the World.”** Random House Business.
- ▶ Eric Topol (2019). **“Deep Medicine: How Artificial Intelligence Can Make Healthcare Human Again.”** Basic Books.

Διαδικτυακά βίντεο & μαθήματα



- **Y Combinator's Resources**
 - ▶ <https://www.ycombinator.com/resources/>
- Steve Blank, “**How to build a startup?**”
Udacity
 - ▶ <https://classroom.udacity.com/courses/ep245>
- Sam Altman, “**How to start a startup?**”
 - ▶ <http://startupclass.samaltman.com/>
- Centre for Entrepreneurship: **C4E video lectures library**
 - ▶ <https://www.youtube.com/c/c4eOrgCy/videos>

Πρόσθετες αναγνώσεις



Πλαίσιο & Πολιτική

- Henry A Kissinger, Eric Schmidt, Daniel Huttenlocher (2021) **“The Age of AI and Our Human Future.”** Little, Brown and Company.
- Smith, B. and Browne C.A. (2019) **“Tools and Weapons. The Promise and the Peril of the Digital Age.”** Penguin.
- Lee, Kai-Fu (2018) **“AI Superpowers: China, Silicon Valley, And The New World Order.”** Houghton Mifflin Harcourt Company.
- O’Neil, C. (2016) **“Weapons of Math Destruction: How Big Data Increases Inequality and Threatens Democracy.”** Crown.
- Sinan Aral (2021) **“The Hype Machine.”** Penguin.

Πρόσθετες αναγνώσεις



Ανατρεπτικές νεοσύστατες επιχειρήσεις

- Ben Horowitz (2014) **“The Hard Thing about Hard Things.”** Harper Business.
- Steven G. Blank (2006) **“The Four Steps to the Epiphany. Successful Strategies for Products that Win.”** Lulu.
- Peter Thiel with Blake Masters (2015) **“Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future.”** Virgin Books.
- Jeff Bezos (2014) **“The Everything Store: Jeff Bezos and the Age of Amazon.”** Corgi.
- Clayton Christensen (2016) **“The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail** (Management of Innovation and Change).” Harvard Business Review Press.
- Alexander Osterwalder et al (2014) **“Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want.”** Wiley.

Δομή μαθήματος



Ενότητα 1: Καινοτομία, νεοφυείς επιχειρήσεις και TN

Ενότητα 2: Επιχειρηματική μοντελοποίηση

Ενότητα 3: Πειθαρχημένη επιχειρηματικότητα

Ενότητα 4: Συγκέντρωση κεφαλαίων και Pitching

Ενότητα 1

Δομή



- Εφευρέσεις, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία, Έρευνα, Νεοσύστατες επιχειρήσεις, Οικοσυστήματα, Κίνδυνος, Επιχειρηματικό κεφάλαιο
- Στοιχεία πνευματικής ιδιοκτησίας
- Βήματα για τη μετατροπή μιας εφεύρεσης σε νεοφυή επιχείρηση
- Διερεύνηση ιστοριών επιτυχίας και αποτυχίας της επιχειρηματικότητας της TN- συζήτηση οραμάτων για το μέλλον

Ενότητα 2

Δομή



- Εισαγωγή στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου
- Πώς να προετοιμάσετε μια Δήλωση Αποστολής
- Η εταιρεία "AI-First"

Ενότητα 3

Δομή



Μέρος 1: Εισαγωγή στο DH

Μέρος 2: Ποιος είναι ο πελάτης;

- Market segmentation – DE Step 1
- Beachhead market selection – DE Step 2
- End-user Profile Definition – DE Step 3
- Total Addressable Market Size (TAM) of Beachhead – DE Step 4
- Profile Persona development for the Beachhead – DE Step 5
- Identify your Next 10 Customers – DE Step 9

Μέρος 3: Τι μπορείτε να κάνετε για τον πελάτη;

- Full Life Cycle Use Case – DE Step 6
- High-level Product Specification – DE Step 7
- Value Proposition: Definition and Quantification – DE Step 8
- Define your Core – DE Step 10
- Charting your Competitive Position – DE Step 11

Ενότητα 3

Δομή



Μέρος 4: Πώς ο πελάτης αποκτά το προϊόν σας

- Customer's Decision-Making Unit Definition – DE Step 12
- Map Process to Acquire Paying Customer – DE Step 13
- Map the Process to Acquire a Customer – DE Step 18

Μέρος 5: Πώς επεκτείνετε την επιχείρησή σας;

- Calculate TAM Size for Follow-on Markets – DE Step 14
- Develop a Product Plan – DE Step 24

Μέρος 6: Επιχειρηματικά Μοντέλα

- Design a Business Model – DE Step 15
- Business Model Patterns
- Introduction to Platform Economy, Network effects, Platform-based services
- Business Model Generation – Business Model Canvas

Ενότητα 3

Δομή



Μέρος 7: Τιμολόγηση, αξία διάρκειας ζωής και κόστος απόκτησης πελατών

- Set Your Pricing Framework – DE Step 16
- Calculate Lifetime Value of Acquired Customer – DE Step 17
- Cost of Customer Acquisition (COCA) Analysis – DE Step 19

Μέρος 8: Σχεδιάστε και κατασκευάστε το προϊόν σας

- Design and test key assumptions – DE Steps 20, 21
- Minimum Viable Business Product – DE Step 22
- Product demonstration and customer-satisfaction assessment – DE Step 23
- Lean Product Methodology Overview

Ενότητα 4

Δομή



- Εισαγωγή στη χρηματοδότηση και τη συγκέντρωση κεφαλαίων για νεοσύστατες επιχειρήσεις
- Παρουσίαση της ιδέας/του προϊόντος/της εταιρείας σας σε επενδυτές

Μέθοδοι εκμάθησης



- Συμμετοχή στις **διαλέξεις**, όπου παρουσιάζονται και αξιολογούνται κριτικά οι βασικές έννοιες και μεθοδολογίες, και **ενεργή συμμετοχή** στην τάξη.
- Ανάγνωση και αυτο-μελέτη των **αναγνωσμάτων** που ορίζονται στο **περίγραμμα του μαθήματος**.
- Συμμετοχή σε **Διαλέξεις Προσκεκλημένων και Σεμινάρια** της Σειράς Διαλέξεων για την Καινοτομία και την Επιχειρηματικότητα (ΚΕΠ101) του Κέντρου Επιχειρηματικότητας, οι οποίες προγραμματίζονται συνήθως (αλλά όχι αποκλειστικά) τις Τετάρτες, 16:00-17:00 ή 17:00-18:00.
- Συμμετοχή στις ανακοινωμένες **αναγνώσεις** (κάθε Τετάρτη, 16:00-17:00), όπου θα αναπτύξουμε τα θέματα που καλύπτονται στις Διαλέξεις και θα συζητήσουμε για τις ομαδικές εργασίες.
- **Οπτικοακουστικές και αναγνωστικές εργασίες**: Οι μαθητές πρέπει να διαβάσουν άρθρα, να παρακολουθήσουν βίντεο και να γράψουν σύντομες κριτικές, σχόλια ή δοκίμια σχετικά με τα αναφερόμενα αναγνώσματα.
- **Ομαδικές εργασίες**, όπου ομάδες φοιτητών αναμένεται να αναπτύξουν μια ιδέα με ισχυρή προοπτική αξιοποίησης μέσω μιας επιχειρηματικής ή κοινωνικής επιχείρησης. Οι ομάδες πρέπει να:
 - Ανάλυση όλων των απαραίτητων δραστηριοτήτων για την ανάπτυξη ενός ισχυρού επιχειρηματικού σχεδίου και την προετοιμασία μιας προφορικής παρουσίασης για την αναζήτηση χρηματοδότησης (Venture Capital pitch).
 - Συμμετοχή και παρουσίαση στους διαγωνισμούς SINN2023 ή/και JASStart-up Competitions.

Αξιολόγηση



- Η πρόοδος των μαθητών αξιολογείται συνεχώς μέσω :
 - Συμμετοχή στην τάξη και στα σεμινάρια C4E
 - Γραπτές εργασίες
 - Ομαδικές εργασίες
- Το παραδοτέο της ομαδικής εργασίας περιλαμβάνει τρία έγγραφα:
 - Γραπτή ενδιάμεση έκθεση
 - Γραπτή τελική έκθεση
 - Προφορική Παρουσίαση(Pitch): Στο τμήμα, @SINN or @JAStartup
- Η ενδιάμεση και η τελική έκθεση του έργου θα πρέπει να καλύπτουν τα θέματα που εξετάζονται στα 24 βήματα της μεθοδολογίας της **πειθαρχημένης επιχειρηματικότητας**

Βαθμολόγηση



Ο τελικός βαθμός βασίζεται στον ακόλουθο τύπο:

- C4E Seminars Reports:..... 10%
- Case Study Business Model:..... 20%
- Term Project Midterm Report:..... 5%
- Term Project Final Report:..... 35%
- Term Project Pitching Presentation:..30%

Ανάλυση ECTS



- Επιτυχής συμμετοχή στο μάθημα που πιστώνεται με 8 μονάδες του European Credit Transfer System (ECTS)
- Μια ενότητα ECTS αντιστοιχεί κατά μέσο όρο σε **25-30 ώρες εργασίας**.
- Η επιτυχής ολοκλήρωση του μαθήματος απαιτεί συνολικά **187.5-225 ώρες εργασίας**.
- Ο όγκος εργασίας των φοιτητών αναλύεται ως εξής:
 - Συμμετοχή στην τάξη και στην επανάληψη: 4 ώρες την εβδομάδα για 13 εβδομάδες, συνολικά 52 ώρες.
 - Μελέτη στο σπίτι: 2 ώρες την εβδομάδα για 14 εβδομάδες, συνολικά 28 ώρες.
 - Συγγραφή εργασιών: Συνολικά 15 ώρες.
- Ομαδική εργασία Ενδιάμεση έκθεση: 30 ώρες
- Τελική Παρουσίαση: 30 ώρες.
- Τελική έκθεση ομαδικής εργασίας : 50 ώρες

Ομαδική εργασία



Οι φοιτητές αναμένεται να δημιουργήσουν ομάδες και να αναπτύξουν μια ιδέα με ισχυρό δυναμικό αξιοποίησης μέσω ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος ή μιας κοινωνικής επιχείρησης που σχετίζεται με την Τεχνητή Νοημοσύνη ή την Επιστήμη Δεδομένων.

Οι ομάδες πρέπει να διεξάγουν όλες τις απαραίτητες δραστηριότητες για την ανάπτυξη ενός ισχυρού επιχειρηματικού και τεχνολογικού σχεδίου ανάπτυξης και να προετοιμάσουν μια τελική προφορική παρουσίαση για την αναζήτηση χρηματοδότησης (**Venture Capital pitch**).

Παραδοτέα ομαδικής εργασίας



- **Ενδιάμεση έκθεση:** Εδώ παρουσιάζεται η πρώτη διάταξη του επιχειρηματικού μοντέλου και της προσφοράς του προϊόντος και αναμένεται να εξελιχθεί καθ' όλη τη διάρκεια του εξαμήνου, καθώς κάθε ομάδα επικυρώνει τις αρχικές της υποθέσεις. Για το δεύτερο μισό του εξαμήνου, κάθε ομάδα αναμένεται να αλληλεπιδράσει με πραγματικούς πελάτες, συνεργάτες, παρόχους κ.λπ. για να αξιολογήσει το επιχειρηματικό της μοντέλο, εκτός από την ανάπτυξη της προσφοράς του προϊόντος της.
- **Προφορική παρουσίαση:** Πρόκειται για ένα "Venture Capital Pitch," ακολουθούμενη από μια συνεδρία ερωτήσεων και απαντήσεων. Η παρουσίαση θα πρέπει να προετοιμαστεί σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές και τις βέλτιστες πρακτικές που συζητήθηκαν στην τάξη και τα σχετικά αναγνώσματα. Η παρουσίαση θα πρέπει να είναι ένα αυτοτελές έγγραφο (συχνά αποκαλούμενο "deck") με όχι περισσότερες από 10 διαφάνειες, το οποίο θα πρέπει να μπορεί να διαβαστεί αν το στείλετε με email σε κάποιον. Όλα τα μέλη κάθε ομάδας θα πρέπει να συμμετέχουν στην παρουσίαση.
- **Γραπτή τελική έκθεση :** Η τελική έκθεση θα πρέπει να παρουσιάζει μια ολοκληρωμένη περίληψη των επιτευγμάτων.

Δομή της τελικής έκθεσης



Η τελική έκθεση πρέπει να περιλαμβάνει δύο μέρη :

- Το πρώτο μέρος περιλαμβάνει μια κριτική αξιολόγηση της ενδιάμεσης έκθεσης, περιγράφοντας και εξηγώντας τι έχει αλλάξει από τότε που γράφτηκε η ενδιάμεση έκθεση και αναφέροντας λεπτομερώς πώς έχουν εξελιχθεί οι ιδέες σας.
- Η δεύτερη ενότητα, παρέχει μια περιγραφή της προόδου που σημειώθηκε από την ενδιάμεση έκθεση στην ανάπτυξη του προϊόντος σας, τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς και την αξιολόγηση του επιχειρηματικού σας μοντέλου. Επίσης, μια περιγραφή της υλοποίησης του πρωτοτύπου σας και τα τεχνολογικά σας μέσα.

Ομαδική εργασία

Σχηματισμός ομάδας



- Δημιουργία ομάδων με 3-4 άτομα
- Brainstorm
- Συζήτηση ιδεών για μια εταιρεία
- Επίτευξη συμφωνίας σχετικά με τον σκοπό της ομάδας σας
- Συμφωνήστε σε ένα αρχικό προσχέδιο της δήλωσης αποστολής σας
- Θα σας ζητηθεί να επεξεργαστείτε την ιδέα σας καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος, ακολουθώντας τη μεθοδολογία της πειθαρχημένης επιχειρηματικότητας, για να καταλήξετε σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο και μια παρουσίαση
- Προσέξτε τι θα συμφωνήσετε, γιατί αυτό θα σας ακολουθεί για όλο το εξάμηνο!

“Σήμερα η εικόνα του **ηρωικού επιχειρηματία** είναι κάποιος που είναι **εξαιρετικά επικεντρωμένος στο να μετατρέψει μια ιδέα σε νεοφυή επιχείρηση που θα προσελκύσει επενδυτές.**

Ο Στιβ Τζομπς και ο Μπιλ Γκέιτς, οι οποίοι και οι δύο εγκατέλειψαν το κολέγιο, είναι είδωλα της αμερικανικής εφευρετικότητας.

Παρά τα όσα έχει πει ο καθένας τους σχετικά με **τη σημασία της ευρείας μάθησης σε διάφορους τομείς**, αυτό που αποκομίζουν οι θαυμαστές τους είναι "μάθετε μόνο ό,τι χρειάζεται να ξέρετε για να αξιοποιήσετε την ιδέα σας".."



Ευχαριστώ!

Ερωτήσεις;

