

Με ιδιαίτερη χαρά σας προσκαλούμε στο **EUSAIR POPRI Youth 2026**, μια διεθνή εκπαιδευτική και διαγωνιστική διαδικασία του Επιστημονικού Τεχνολογικού Πάρκου Κρήτης (ΕΤΕΠ Κρήτης) του Ιδρύματος Τεχνολογίας και Έρευνας (ΙΤΕ), στον τομέα της επιχειρηματικότητας, η οποία απευθύνεται σε νέους έως 29 ετών (φοιτητές προπτυχιακών, μεταπτυχιακών ή διδακτορικών προγραμμάτων), με ενδιαφέρον για την επιχειρηματικότητα, την καινοτομία και την ανάπτυξη επιχειρηματικών ιδεών.

Πρόκειται για την πρωτοβουλία **«EUSAIR POPRI youth-EU Strategy for the Adriatic and Ionian Region – EUSAIR»**, (<https://www.adriatic-ionian.eu/about-eusair>) η οποία φέρνει κοντά νέους από δέκα χώρες της περιοχής Αδριατικής–Ιονίου. Μέσα από μια δομημένη διαδικασία, οι συμμετέχοντες αναπτύσσουν τις ιδέες τους και τις παρουσιάζουν σε μια διεθνή εκδήλωση που διοργανώνεται στο πλαίσιο του EUSAIR Φόρουμ. Η κορύφωση της διαδικασίας θα είναι η συνάντηση νέων από και τις δέκα χώρες στη Βόρεια Μακεδονία στα μέσα Μαΐου 2026, όπου οι επιλεγμένες ομάδες θα λάβουν μέρος σε ένα Ευρωπαϊκό διαγωνισμό για την επιχειρηματικότητα, καταθέτοντας τις επιχειρηματικές τους ιδέες (π.χ. προτάσεις για επίλυση κοινωνικών προκλήσεων και προβλημάτων, ιδέες για νέα προϊόντα και καινοτόμες υπηρεσίες κλπ.).

Οι ιδέες που θα υποβληθούν στο Πρόγραμμα, θα αξιολογηθούν και θα επιλεγεί η καλύτερη με σκοπό **δύο από τα μέλη της ομάδας** να λάβουν μέρος στον διεθνή τελικό διαγωνισμό της δράσης μαζί με τις ομάδες που θα έχουν επιλεγεί και από τις άλλες χώρες που συμμετέχουν (Αλβανία, Βοσνία Ερζεγοβίνη, Κροατία, Ιταλία, Μαυροβούνιο, Βόρεια Μακεδονία, Σερβία και Σλοβενία).

Τα κριτήρια αξιολόγησης περιλαμβάνουν (ενδεικτικά):

1. Κατανόηση του Προβλήματος & Δυνατότητα Αντιμετώπισής του

- Ποιο είναι το πρόβλημα που προσπαθεί να λύσει η επιχειρηματική ιδέα;
- Πόσο σημαντικό είναι αυτό το πρόβλημα για τους δυνητικούς πελάτες;
- Υπάρχουν ήδη λύσεις στην αγορά; Αν ναι, τι διαφοροποιεί τη συγκεκριμένη προσέγγιση;
- Υπάρχουν τεχνικά, νομικά ή οικονομικά εμπόδια στην υλοποίηση της λύσης;

2. Πληροφόρηση σχετικά με ενδεχόμενους πελάτες

- Ποιο είναι το κοινό-στόχος; (δημογραφικά, συμπεριφορικά, γεωγραφικά κ.λπ.)
- Υπάρχει επαρκής ζήτηση για το προϊόν/υπηρεσία;
- Τι ανάγκες, προτιμήσεις και προβλήματα αντιμετωπίζουν οι δυνητικοί πελάτες;
- Υπάρχουν δεδομένα ή έρευνες που επιβεβαιώνουν το ενδιαφέρον των πελατών;

3. Συνοχή μεταξύ των τμημάτων του επιχειρηματικού μοντέλου

- Υπάρχει σαφές επιχειρηματικό μοντέλο (π.χ. Business Model Canvas);
- Είναι συμβατά τα βασικά στοιχεία (προσφορά αξίας, πελάτες, κανάλια διανομής, έσοδα, έξοδα);
- Η στρατηγική ανάπτυξης και οι πόροι που απαιτούνται είναι ρεαλιστικά καταναμεμένα;

4. Πρωτοτυπία και Λογική Επιχειρηματική Σκέψη

- Η ιδέα διαφοροποιείται από τον ανταγωνισμό;
- Προσφέρει κάτι καινοτόμο ή ένα νέο μοντέλο λειτουργίας;
- Υπάρχει σαφής αξία που την καθιστά μοναδική;
- Η επιχειρηματική λογική είναι βιώσιμη και υλοποιήσιμη;

5. Χρήση του Minimum Viable Product (MVP)

- Έχει δημιουργηθεί ένα λειτουργικό MVP;
- Το MVP έχει δοκιμαστεί σε πραγματικές συνθήκες;
- Έχουν συλλεχθεί δεδομένα από τους χρήστες για τη βελτίωση του προϊόντος;
- Υπάρχει σχέδιο για την εξέλιξη του MVP σε τελική λύση;

6. Έρευνα για Πελάτες και Ενδιαφερομένους

- Έχει γίνει έρευνα αγοράς;
- Υπάρχει επικοινωνία με δυνητικούς πελάτες για ανατροφοδότηση;
- Υπάρχει στρατηγική ανάπτυξης του πελατολογίου;
- Έχουν αξιολογηθεί οι stakeholders (επενδυτές, προμηθευτές, συνεργάτες);

7. Απόδοση της Ομάδας

- Η ομάδα διαθέτει τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες;
- Υπάρχει κατανομή ρόλων και σαφής ηγεσία;
- Υπάρχει αφοσίωση στην υλοποίηση του επιχειρηματικού οράματος;
- Υπάρχει ευελιξία στην αντιμετώπιση προκλήσεων;

8. Γενική Εντύπωση

- Πόσο ελκυστική φαίνεται η ιδέα από επενδυτική σκοπιά;
- Υπάρχει σαφής αφήγηση και παρουσίαση της ιδέας;
- Πόσο πιθανό είναι να πετύχει η επιχείρηση με βάση όλα τα παραπάνω στοιχεία;
- Υπάρχει προοπτική κλιμάκωσης και επέκτασης;

Το επιχειρηματικό μοντέλο και η προφορική παρουσίαση βαθμολογούνται σύμφωνα με τα παραπάνω ενδεικτικά κριτήρια. Σε περίπτωση ισοβαμίας, κερδίζει η ομάδα με την υψηλότερη βαθμολογία στο επιχειρηματικό μοντέλο, ακολουθούμενη από το MVP και έπειτα η συνολική βαθμολογία της προφορικής παρουσίασης.

Στον διεθνή διαγωνισμό, ο οποίος προγραμματίζεται να γίνει **στα Σκόπια της Βόρειας Μακεδονίας το φετινό Μάιο, σε ημερομηνία που θα ανακοινωθεί σύντομα**, οι συμμετέχοντες από την Κρήτη θα παρουσιάσουν τις ιδέες τους, θα αξιολογηθούν, και, αν λάβουν την πρώτη θέση, θα έχουν την δυνατότητα να ταξιδέψουν σε διάφορες χώρες ώστε να συμμετέχουν σε άλλες ενδιαφέρουσες εκδηλώσεις και διαγωνισμούς (π.χ. pitching events, επιχειρηματικά/πολιτικά fora κλπ) με σκοπό να αποκτήσουν πολύτιμες εμπειρίες αλλά και να αναζητήσουν χρηματοδότες για τις ιδέες τους.

Οι αιτήσεις συμμετοχής γίνονται ηλεκτρονικά στην [αγγλική γλώσσα](#), ενώ θα χρειαστούν τα παρακάτω για τα οποία θα δοθούν σχετικά υποδείγματα:

- Αίτηση συμμετοχής
- Επιχειρηματικό σχέδιο
- Παρουσίαση ιδέας (power point presentation)

Για να αποκτήσετε μια καλύτερη εικόνα της διαδικασίας, της ατμόσφαιρας και του αντίκτυπου της πρωτοβουλίας, σας προσκαλούμε να παρακολουθήσετε σύντομα ενημερωτικά βίντεο:

βίντεο 1:



βίντεο 2:



Διαδικασία και Προθεσμίες Υποβολής

Η διαδικασία του διαγωνισμού πραγματοποιείται σε δύο διακριτά και διαδοχικά στάδια:

1. Ελληνικό Σκέλος (Εθνική Αξιολόγηση)

- Οι ομάδες υποβάλλουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες για αξιολόγηση σε εθνικό επίπεδο έως τις 10 Απριλίου 2026.
- Οι προτάσεις θα αξιολογηθούν από αρμόδια επιτροπή και θα επιλεγεί μία κορυφαία πανεπιστημιακή ομάδα, η οποία θα εκπροσωπήσει την Ελλάδα στο διεθνές σκέλος του διαγωνισμού.

2. Διεθνές Σκέλος

- Μόνο η ομάδα που θα επιλεγεί στο ελληνικό στάδιο θα προχωρήσει στο διεθνές σκέλος.
- Η περίοδος που αφορά τη διεθνή διαδικασία (υποβολή/ολοκλήρωση φακέλου και προετοιμασία για τη διεθνή αξιολόγηση) διαρκεί από 15 Απριλίου έως 4 Μαΐου 2026.

Θα ακολουθήσουν νεότερες ανακοινώσεις, εν το μεταξύ, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επικοινωνούν με την κυρία Εύη Μπάστα, 2810391908, basta@stepc.gr ή/και να επισκέπτονται την ιστοσελίδα <https://popri.si/en>

Με εκτίμηση,

Δρ. Γιώργος Παπαμιχαήλ

Διευθυντής

