

Ενότητα 11: Συνεργασία
με άλλους -
Δικτύωση & Συνδημιουργία



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Τίτλος έργου: Ανάπτυξη της Ψηφιακής Ετοιμότητας των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ) στον τομέα του Τουρισμού

Ακρωνύμιο έργου: DIGITOUR

Κωδικός έργου: 2021-2-IE01-KA220-VET-000048348

Διδακτική Ενότητα: Συνεργασία με άλλους - Δικτύωση & Συνδημιουργία

Κύρια ομάδα-στόχος: ΜμΕ στον τομέα του τουρισμού

Δευτερεύουσες ομάδες-στόχοι: εξειδικευμένοι πάροχοι ΕΕΚ, εκπρόσωποι του τουριστικού κλάδου και εκπαιδευτές/τριες που παρέχουν ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση.

Εκτιμώμενη διάρκεια: 120 λεπτά

Στόχοι:

- Κατανόηση της σημασίας της συνεργασίας με άλλους (ομαδικό πνεύμα) και των λόγων που είναι σημαντική για τους επαγγελματίες/ τις εταιρείες του κλάδου.
- Ικανότητα από μεριάς εκπαιδευομένων να αναγνωρίζουν άλλες εταιρίες, με βάση το κατά πόσο η συνεργασία με αυτές μπορεί να φέρει προστιθέμενη αξία.
- Εμπέδωση & εφαρμογή διάφορων δραστηριοτήτων και εργαλείων δικτύωσης και συνεργασίας.
- Διαμόρφωση, από μεριάς εκπαιδευομένων και συλλογικά, μιας σειράς από σταθερές διαδικασίες συνδημιουργίας προς όφελος όλων (win-win).

Μαθησιακά αποτελέσματα: με την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, οι εκπαιδευόμενοι/ες θα είναι σε θέση να:

- Να κατανοήσουν τη σημασία της συνεργασίας με άλλους (ομαδικό πνεύμα) και γιατί είναι σημαντική για τους επαγγελματίες/εταιρείες του τομέα,

- Να κατανοήσουν τα οφέλη και τις βασικές παραμέτρους της ψηφιακής δικτύωσης,
- Να γνωρίσουν τη σημασία της συνδημιουργίας για τη βελτίωση της δημιουργικότητας και της επιχειρηματικής καινοτομίας.

Περιεχόμενα

1. Εισαγωγή.....	5
2. Διαδικασία Συνεργασίας.....	6
a. Το Οικοσύστημά Σας.....	6
b. Η Συνεργασία	8
Διαδικασία Συνεργασίας.....	11
Ξεπερνώντας εμπόδια στην online συνεργασία	13
3. Ψηφιακή δικτύωση.....	17
Ψηφιακή δικτύωση.....	18
Πλεονεκτήματα της Δικτύωσης	19
Βασικοί παράγοντες της δικτύωσης.....	20
4. Συνδημιουργία.....	23
Συσχεδιασμός & Συνδημιουργία.....	24
Επίπεδα συνδημιουργίας	26
Πλεονεκτήματα της συνδημιουργίας με άλλους.....	27
Καλές Πρακτικές.....	30
5. Πρόσθετο Υλικό	31

Το παρόν πρόγραμμα έχει χρηματοδοτηθεί με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η παρούσα δημοσίευση αντικατοπτρίζει αποκλειστικά τις απόψεις του συντάκτη της, και συνεπώς η Επιτροπή δεν φέρει καμία ευθύνη για οποιουδήποτε είδους τυχόν χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται σε αυτή. Επιτρέπεται η αναπαραγωγή, με αναφορά της πηγής.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

1. Εισαγωγή

Η παρούσα ενότητα στοχεύει να διερευνήσει τις ευκαιρίες και τα οφέλη που μπορεί να έχουν για τις τουριστικές επιχειρήσεις στην Ευρώπη η συνεργασία και η συνδημιουργία με άλλους σχετικούς οργανισμούς και ενδιαφερόμενους φορείς, ως ένας μηχανισμός που προωθεί και διευκολύνει την καινοτομία, και παράλληλα διασφαλίζει την ανθεκτικότητα της επιχείρησης και την ελκυστικότητα της περιοχής δραστηριότητάς της.

Στο πλαίσιο του προγράμματος DIGITOUR, αναπτύχθηκε το θεωρητικό περιεχόμενο αυτής της ενότητας που εστιάζει κυρίως στην ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων και ικανοτήτων για τους/τις επαγγελματίες και τους/τις επιχειρηματίες του τουρισμού, οι οποίες όμως μπορεί να φανούν εξίσου χρήσιμες και να εφαρμοστούν και στη διαπροσωπική επικοινωνία.

Η εκκίνηση μίας διαδικασίας ανταλλαγής ενδιαφερόντων και στόχων στο πλαίσιο μίας συνεργασίας αποτελεί το πρώτο βήμα σε ένα εγχείρημα συνδημιουργίας (το οποίο περιλαμβάνει αυτό καθαυτό τη συνεργασία ανάμεσα σε δύο ή περισσότερα μέρη), και ως εκ τούτου είναι απαραίτητο να γνωρίζει κανείς τους αρμόδιους φορείς. Επομένως, παρακάτω θα αναλυθεί και η σημασία της (ψηφιακής) δικτύωσης για κάθε επιχείρηση/επαγγελματία.

Επισημαίνεται επίσης ότι, εξαιτίας της συνεχώς μεταβαλλόμενης φύσης της ψηφιακής τεχνολογίας και της προόδου στον τομέα της πληροφορικής, ορισμένες πληροφορίες που εμπεριέχονται στην ενότητα ενδέχεται να μην ισχύουν ή να καταστούν ξεπερασμένες στο άμεσο μέλλον.

2. Διαδικασία Συνεργασίας



Πηγή: [Las Manos Dedo Toque - Imagen gratis en Pixabay](#)

Μία διαδικασία συνεργασίας μπορεί να λάβει χώρα ανάμεσα σε διαφορετικούς παράγοντες (που μπορεί να ανήκουν στον ίδιο ή σε διαφορετικούς τομείς δραστηριοτήτων), να πάρει πολλές διαφορετικές μορφές και να επιδιώκει ένα ευρύ φάσμα στόχων, ανάλογα με τα συμφέροντα των συμβαλλόμενων μερών. Είναι πολύ βασικό να γίνει κατανοητό ότι, σε κάθε περίπτωση, η έννοια της συνεργασίας έγκειται στην από κοινού ειλικρινή και ξεκάθαρη σύμπραξη.

Η συνεργασία ανάμεσα στις επιχειρήσεις, τους/τις επαγγελματίες, τις πρωτοβουλίες και/ ή τους διαφορετικούς εμπλεκόμενους παράγοντες (πελάτες, προμηθευτές, φορείς χάραξης πολιτικών, δημόσια όργανα, οργανώσεις της κοινωνίας των πολιτών, κ.ά.) ευνοεί την ανταγωνιστικότητα και τη συνεχή ανάπτυξη των εταιρειών στον τομέα του τουρισμού καθώς αποτελεί κινητήριο δύναμη για καινοτομία, σε έναν τομέα που υφίσταται διαρκείς αλλαγές και εξελίξεις στις επικρατούσες τάσεις. Συνεπώς, η ικανότητα για συνεργασία και άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες της αγοράς και στις εναλλαγές του πλαισίου της μπορεί να αποδειχθεί ζωτικής σημασίας για τις περισσότερες Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (ΜμΕ) και τους/τις (μελλοντικούς) επαγγελματίες.

a. Το Οικοσύστημά Σας

Το πρώτο βήμα για να ξεκινήσετε μία συνεργασία (ή μία επαγγελματική επαφή με έναν σχετικό φορέα στον τομέα/ στην κοινότητά σας) είναι να κατανοήσετε τις σχέσεις

συνάφειας του οικοσυστήματός σας ως εταιρεία ή ως (μελλοντικός) επαγγελματίας του τουριστικού τομέα.

Ο όρος «οικοσύστημα» εδώ μπορεί να έχει τις εξής δύο σημασίες:

- a) Αρχικά, μπορεί να οριστεί ως ένα βιολογικό σύστημα, το οποίο αποτελείται από μία κοινωνία ζωντανών οργανισμών και από το φυσικό περιβάλλον στο οποίο αυτά αλληλεπιδρούν. Το φυσικό περιβάλλον και/ ή η βιοποικιλότητα της περιοχής σας μπορεί να αποδειχθεί στοιχείο εξαιρετικής σημασίας για το βαθμό τουριστικής ελκυστικότητας της περιοχής σας, και συνεπώς αποτελεί παράγοντα που θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη κατά την ανάπτυξη της επαγγελματικής σας δραστηριότητας.
- b) Όσον αφορά το εκπαιδευτικό πρόγραμμα DIGITOUR, ο όρος «οικοσύστημα» αναφέρεται στο σύνολο των παραγόντων και των επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται ή ασκούν επιρροή στην περιοχή δραστηριοτήτων σας (τόσο την γεωγραφική όσο και την επαγγελματική) και που, ως εκ τούτου, συνδιαμορφώνει τις συνθήκες μέσα στις οποίες αναπτύσσετε τις δραστηριότητές σας ή παρέχετε τις υπηρεσίες σε δύναμει πελάτες σας. Ιδωμένο από μία παγκοσμιοποιημένη οπτική, το οικοσύστημα μέσα στο οποίο αναπτύσσετε τη δραστηριότητά σας είναι ολόένα και ευρύτερο. Σχετικό παράδειγμα αποτελεί η αυξανόμενη σημασία του ρόλου της ψηφιακής παρουσίας για τις επιχειρήσεις, η οποία επιτρέπει την πρόσβαση σε νέες αγορές με το πάτημα ενός κουμπιού, ή την ταχύτατη δημιουργία διεθνών επαγγελματικών επαφών.

Η κατανόηση του οικοσυστήματός σας θα σας επιτρέψει να εντοπίζετε ευκολότερα τα άτομα με τα οποία μπορείτε να δικτυωθείτε, αλλά μην ξεχνάτε ότι υπάρχουν και άτομα εκτός του άμεσου οικοσυστήματός σας, τα οποία θα μπορούσαν να φανούν πολύ χρήσιμα.

Επομένως, σας συμβουλεύουμε να αφιερώσετε λίγο χρόνο και να αναλογιστείτε το οικοσύστημά σας σε διαφορετικά επίπεδα:

- ***Ποιοι είναι οι πιο σημαντικοί φορείς για τη δραστηριότητά σας, από άποψη επιρροής/ δύναμης;***
- ***Με τι είδους επαγγελματίες/ επιχειρήσεις θα σας ενδιέφερε να συνεργαστείτε στο μέλλον; Γιατί;***
- ***Πού εντοπίζονται αυτοί οι φορείς; Γεωγραφικά, βάσει της δραστηριότητάς τους, της θέσης τους στην εφοδιαστική αλυσίδα κτλ.***

- **Μοιράζεστε κοινές αξίες;**
- **Τι είδους πόρους έχετε ανάγκη; Υπάρχει κάποια επιχείρηση ή οργανισμός που να τους διαθέτει;**

Αφότου καρτογραφήσετε το οικοσύστημά σας, θα είναι ευκολότερο να αναγνωρίσετε τα άτομα και τους οργανισμούς που σας ενδιαφέρουν. Εάν τους γνωρίζετε ήδη, μπορείτε να εκκινήσετε τη διαδικασία συνεργασίας· σε αντίθετη περίπτωση, το πρώτο βήμα στην πορεία για συνεργασία είναι η δικτύωση (για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις ευκαιρίες ψηφιακής δικτύωσης, δες το επόμενο κεφάλαιο της Ενότητας).

Παρ' όλα αυτά, μερικές φορές μπορεί να είναι ευκολότερο να αντιληφθείτε ένα οικοσύστημα με την αρχική του μορφή. Σε αυτή τη βάση, μπορείτε να σκεφτείτε το εσωτερικό του επαγγελματικού σας οικοσυστήματος τόσο ως εργαζόμενοι (ή συνάδελφοι) όσο και ως πελάτες!

b. Η Συνεργασία

Η ανάπτυξη συνεργατικών δεξιοτήτων, όπως και κάθε άλλη μεθοδολογική δεξιότητα (μάθετε περισσότερα στην Ενότητα για τις Μεθοδολογικές Δεξιότητες του DIGITOUR), απαιτεί έναν συνδυασμό εκπαίδευσης, εξάσκησης και ανατροφοδότησης (feedback).

- Η εκπαίδευση μπορεί να προσφέρει στους/στις επαγγελματίες του τουρισμού την γνώση και τα εργαλεία για αποτελεσματική συνεργασία.
- Η εξάσκηση μπορεί να βοηθήσει εσάς (και τους εργαζομένους σας) να εφαρμόσετε συνεργατικές δεξιότητες σε πραγματικές συνθήκες.
- Η ανατροφοδότηση μπορεί να ενισχύσει τις συνεργατικές δεξιότητες, μέσω του εντοπισμού των δυνατών και των αδύναμων σημείων.

Ως εκ τούτου, οι ΜμΕ μπορούν να αναπτύξουν συνεργατικές δεξιότητες μέσω της δημιουργίας μίας συνεργατικής νοοτροπίας, της προσφοράς ευκαιριών για συνεργασία σε ομάδες, και της επιβράβευσης της συνεργατικής συμπεριφοράς. Ακόμα και αν σκοπεύετε να ακολουθήσετε μία ατομική επιχειρηματική δραστηριότητα, το να εξασκήσετε τις συνεργατικές σας δεξιότητες θα σας ωφελήσει ως προς το να δικτυωθείτε και να μάθετε από τους άλλους.

Για την καλύτερη κατανόηση της δύναμης της συνεργασίας και της από κοινού ανταλλαγής, καθώς και της θετικής επίδρασης που μπορεί να έχουν στην επίδοσή σας,

σας παροτρύνουμε να παρακολουθήσετε το ακόλουθο βίντεο: [The power of collaboration: Dr. Shelle VanEtten de Sánchez at TEDxABQWomen](#)

Είδη Συνεργασίας

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, υπάρχουν πολλά διαφορετικά είδη συνεργασίας. Αυτό εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις προσδοκίες και τις ανάγκες των εμπλεκόμενων μερών.

Για παράδειγμα, εάν διευθύνετε ένα τουριστικό κατάλυμα, θα μπορούσατε να συνεργαστείτε σε μικρή κλίμακα με έναν ξεναγό της περιοχής και να προσφέρετε στους πελάτες σας έκπτωση για την συγκεκριμένη υπηρεσία κατά το check-in, ώστε να ενισχύσετε την τουριστική εμπειρία τους στην περιοχή. Εναλλακτικά, θα μπορούσατε να γίνετε μέρος μίας τοπικής ομάδας που συνεργάζεται με τις δημοτικές αρχές με στόχο να αναπτύξετε κατευθυντήριες γραμμές για τις επιχειρήσεις, οι οποίες θα διασφαλίζουν την ανθεκτικότητα και την βιωσιμότητα του τουρισμού στην περιοχή. Κατ' αυτόν τον τρόπο, μπορείτε να προσφέρετε την γνώση και την επαγγελματική εμπειρία σας στην υπηρεσία ολόκληρου του επιχειρηματικού ιστού του τοπικού/ περιφερειακού/ εθνικού οικοσυστήματος.

Πρέπει να γίνει κατανοητό ότι η ιδέα της συνεργασίας δεν σχετίζεται μόνο με τα άμεσα οφέλη που προκύπτουν από την σύμπραξη, αλλά και με την από κοινού δέσμευση για την παραγωγή κοινής αξίας. Αυτό σημαίνει ότι απώτερος στόχος είναι η δημιουργία καταστάσεων win-win, οι οποίες θα είναι προς όφελος όλων των μερών.

Συνεργατικές δεξιότητες

Συνεργασία μεταξύ Εργαζομένων



Συνεργασία μεταξύ Εργαζομένων και Πελατών



Οι δύο από τις πιο συχνές διαδικασίες συνεργασίας συνήθως υφίστανται ανάμεσα σε εσάς και τους εργαζόμενους/ συναδέλφους σας ή τους πελάτες σας.

Συνεργασία μεταξύ εργαζομένων

Η συνεργασία μεταξύ των εργαζομένων μίας ΜμΕ περιλαμβάνει τις δραστηριότητες που εκτελούνται απ' όλους/ες μαζί ως μία ομάδα για την επίτευξη κοινών στόχων. Η συνεργασία μεταξύ εργαζομένων ή συναδέλφων μπορεί να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα, την παραγωγικότητα και να ενισχύσει την καινοτομία.

Οι συνεργατικές δεξιότητες είναι αναγκαίες για την αποτελεσματική εργασία στο πλαίσιο ομάδας, όπου το κάθε μέλος συμβάλλει με τις μοναδικές του δεξιότητες και εμπειρίες για να συνεισφέρει στην επιτυχία της ομάδας. Απαιτείται αποτελεσματική επικοινωνία, εμπιστοσύνη και αμοιβαίος σεβασμός.

Εάν είστε (μελλοντικός) επιχειρηματίας με ατομική επιχειρηματική δραστηριότητα, εάν είναι εφικτό, μπορείτε να σκεφτείτε ως «συναδέλφους» τους άλλους επιχειρηματίες/ ενδιαφερόμενους παράγοντες που εργάζονται για τους ίδιους στόχους στην περιοχή δραστηριότητάς σας. Φανταστείτε, για παράδειγμα, να συνεργάζεστε με μία ομάδα από μικρές επιχειρήσεις, με σκοπό την προώθηση ενός τουριστικού προορισμού.

Καλές Πρακτικές

Σε αυτό το σημείο, μπορείτε να μάθετε περισσότερα για τη ζωτική σημασία της εφαρμογής κοινωνικών δεξιοτήτων στη συνεργασία με τους συναδέλφους στο περιβάλλον εργασίας (ομαδικότητα), διαβάζοντας περισσότερα εδώ: [Examples of Communication and Collaboration Skills | Indeed.com Australia](#)

Συνεργασία με πελάτες

Η συνεργασία με πελάτες συμπεριλαμβάνει την από κοινού εργασία για την εκπλήρωση των αναγκών των πελατών, αποσκοπώντας στην αύξηση της ικανοποίησης και της αφοσίωσής τους, και στην διατήρηση της σχέσης τους.

Αυτό απαιτεί αποτελεσματική επικοινωνία, ενεργητική ακρόαση και ενσυναίσθηση, τα οποία είναι απαραίτητα για να καλλιεργήσετε ισχυρές σχέσεις με τους πελάτες, να εμβαθύνετε, και να δημιουργήσετε αξία για αυτούς.

Θα συνεχίσουμε βλέποντας ορισμένα από τα βήματα που μπορείτε να ακολουθήσετε για να ξεκινήσετε μία διαδικασία συνεργασίας με άλλους σημαντικούς φορείς του δικτύου ή του τουριστικού σας οικοσυστήματος.

Διαδικασία Συνεργασίας

Ανεξαρτήτως από την μορφή που θα πάρει η συνεργασία, σε γενικές γραμμές παρατηρούνται τα ακόλουθα στάδια:

1. Προσδιορισμός «Εξυπνων» (SMART) στόχων και αντικειμενικών στόχων [SMART goals and objectives](#). Εδώ θα βρείτε απαντήσεις στα ερωτήματα: γιατί να συνεργαστείτε με άλλους, τι οφέλη μπορείτε να αποκομίσετε από τη διαδικασία συνεργασίας, κ.ά.

Σας προτείνουμε να ακολουθήσετε την μέθοδο SMART για να καθορίσετε τους στόχους σας, σύμφωνα με το παρακάτω σχήμα:

Πώς να θέσετε SMART στόχους



Πηγή: [How to Formulate and Apply SMART Goals and Objectives? | Hygger.io](https://hygger.io/en/how-to-formulate-and-apply-smart-goals-and-objectives/)

Σας συστήνουμε, καθώς ξεκινάτε να σκέφτεστε τις μελλοντικές συνεργασίες σας, να ορίσετε εκ των προτέρων 3 SMART στόχους που να συμβαδίζουν με την αποστολή και το όραμα της επιχείρησής σας.

2. Χαρτογραφήστε πιθανούς συνεργάτες. Η δικτύωση, όπως θα δούμε στη συνέχεια, αποτελεί πολύ βασικό εργαλείο για κάθε επαγγελματία και είναι ιδιαίτερως σημαντική κατά την εκκίνηση μίας διαδικασίας συνεργασίας με άλλους, καθώς επιτρέπει την πρόσβαση σε ένα ευρύ φάσμα ατόμων που μπορεί να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και τις προσδοκίες της συνεργασίας.
3. Καθορίστε τους ρόλους και τις ευθύνες για τη συνεργασία. Ο καθορισμός ξεκάθαρων ρόλων και αρμοδιοτήτων μεταξύ των συμμετεχόντων είναι ζωτικής σημασίας για την εξέλιξη και την διαχείριση της διαδικασίας συνεργασίας, όπως επίσης και για την παρακολούθηση των αποτελεσμάτων και την λήψη μέτρων βελτίωσης, εάν είναι απαραίτητο. Για το βέλτιστο αποτέλεσμα, είναι απαραίτητη η αμοιβαία προσπάθεια για κατανόηση των αναγκών και των αντικειμενικών στόχων, και η επίτευξη μίας συμφωνίας που θα είναι ρεαλιστική και συμφέρουσα για όλους/ες τους/τις εμπλεκόμενους/ες.
4. Σχεδιάστε από κοινού ένα πρωτόκολλο διαχείρισης της επικοινωνίας και της συνεργασίας. Στην περίπτωση μίας μακροπρόθεσμης συνεργασίας ή στην περίπτωση που το απαιτεί η περιπλοκότητα του έργου, θα είναι απαραίτητο να οριστεί ένα πρωτόκολλο, το οποίο θα ακολουθούν όλοι/ες οι εμπλεκόμενοι/ες

κατά τη συνεργασία τους. Συμπληρωματικά, η καθιέρωση κατευθυντήριων γραμμών ως προς τον τρόπο επικοινωνίας θα βοηθήσει την μείωση πιθανών κινδύνων.

5. Αξιολογήστε τα αποτελέσματα. Είτε πρόκειται για μία μεμονωμένη περίπτωση συνεργασίας, είτε για μία διαρκή επαγγελματική σχέση που παράγει προστιθέμενη αξία για όλους τους συμμετέχοντες, θα είναι αναγκαίο να παρακολουθείτε τα αποτελέσματα που προκύπτουν κατά τη συνεργασία. Με αυτόν τον τρόπο, θα μπορείτε να εντοπίζετε πού υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης ή να κατανοείτε αν αποδίδουν ο χρόνος και ο κόπος που επενδύσατε.

Όλα αυτά τα στάδια συνεργασίας μπορούν να λάβουν χώρα τόσο στη δια ζώσης όσο και στη διαδικτυακή επικοινωνία, ειδικά αν λάβουμε υπόψη μας ότι στον απόηχο της παγκοσμιοποίησης και του διαδικτύου, είναι όλο και περισσότερο πιθανό να εγκαθιδρύονται διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ φορέων που βρίσκονται σε απόσταση.

Για την διαδικτυακή διαχείριση μίας διαδικασίας συνεργασίας, θα χρειαστεί να χρησιμοποιήσετε ψηφιακά εργαλεία, για:

- Την επικοινωνία: ηλεκτρονική αλληλογραφία (e-mail), μέσα κοινωνικής δικτύωσης, βιντεοκλήσεις, κτλ.
- Την διαχείριση έργου/ εργασιών (όταν απαιτείται για την επίτευξη των αποτελεσμάτων): υπάρχουν πολλά διαδικτυακά προγράμματα διαχείρισης που μπορείτε εύκολα να τα εντάξετε στις καθημερινές εργασίες σας, όπως τα [ClickUp](#), [Trello](#), [Asana](#), κ.ά.

Ξεπερνώντας εμπόδια στην online συνεργασία

Υπάρχουν διάφοροι συνήθεις φραγμοί στη συνεργασία μεταξύ των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ) και των επαγγελματιών του τουριστικού τομέα στην Ευρώπη. Οι εν λόγω φραγμοί ενδέχεται να γίνονται εντονότεροι κατά την online επικοινωνία, ταυτόχρονα όμως μπορεί να αποτελέσουν εξαιρετική ευκαιρία για αυτοδιδασκαλία και καινοτομία.

Παρακάτω ακολουθούν ορισμένα από τα εμπόδια που ενδέχεται να αντιμετωπίσετε στην προσπάθειά σας να συνεργαστείτε με άλλους φορείς που ανήκουν στον τομέα σας, καθώς και στρατηγικές αντιμετώπισης για να τους υπερβείτε με αποτελεσματικότητα:

1. Ελλιπής ενημέρωση: Πολλές ΜμΕ, καθώς και επαγγελματίες του τουριστικού τομέα είναι πιθανό να μην γνωρίζουν τα οφέλη της συνεργασίας ή να μην κατανοούν το πώς η συνεργασία μπορεί να επηρεάσει θετικά την επιχειρηματική δραστηριότητά τους.

Στρατηγική: Πρωτοβουλίες όπως η διοργάνωση εργαστηρίων, σεμιναρίων και προγραμμάτων επιμόρφωσης μπορούν να συμβάλλουν στην ενημέρωση και την ευαισθητοποίηση σχετικά με τα οφέλη της συνεργασίας και το πώς μπορεί να επηρεάσει θετικά τις ΜμΕ του τουριστικού τομέα.

Για τη συμμετοχή σας σε οποιαδήποτε τέτοια διοργάνωση, μπορείτε να ενημερώνεστε για ευκαιρίες που μπορεί να σας ενδιαφέρουν μέσω εξειδικευμένων διαδικτυακών forum, ή από σχετικές αναρτήσεις σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης, όπως το LinkedIn.

Στην περίπτωση που αισθάνεστε ότι καμία από τις παραπάνω επιλογές δεν ανταποκρίνεται στις τρέχουσες ανάγκες σας, μπορείτε να ξεκινήσετε δημιουργώντας τον δικό σας διαδικτυακό χώρο συζήτησης. Επιλέξτε ένα ετερόκλητο σύνολο από επαγγελματίες, οι οποίοι είναι ικανοί να συνεισφέρουν ενεργά με το ενδιαφέρον και την εμπειρία τους, και διοργανώστε μία συνάντηση μαζί τους ώστε να ανταλλάξετε απόψεις. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε οποιαδήποτε από τις συνηθισμένες πλατφόρμες, όπως το Google Meet, το Zoom, το Teams, το Skype, κτλ.

2. Περιορισμένοι πόροι: Οι τουριστικές ΜμΕ ενδέχεται να έχουν έλλειψη σε οικονομικούς πόρους και ανθρώπινο δυναμικό, γεγονός που καθιστά δύσκολο το να επενδύσουν σε προσπάθειες συνεργασίας ή το να διαθέσουν χρόνο και προσωπικό για αυτές. Άλλος ένας από τους πολυτιμότερους πόρους κατά την αναζήτηση, την αξιολόγηση και την εφαρμογή ευκαιριών για σύμπραξη είναι ο χρόνος. Εάν ασκείτε ατομική επιχειρηματική δραστηριότητα, αυτός ο πόρος είναι εξαιρετικά πιο περιορισμένος.

Στρατηγική: σας συνιστούμε να υιοθετήσετε έναν στρατηγικό τρόπο σκέψης και να λαμβάνετε υπόψη μόνο τις συνεργασίες που προσθέτουν αξία στην τουριστική προσφορά σας, ή σας βοηθούν να αναπτύξετε τις επαγγελματικές σας ικανότητες.

Επιπλέον, η ενθάρρυνση μίας κουλτούρας συνεργασίας στο οικοσύστημά σας θα αναδείξει τα οφέλη της ανταλλαγής πόρων, γνώσεων κτλ., και θα ενισχύσει τον

επιχειρηματικό ιστό και την ελκυστικότητα της περιοχής σας σε μελλοντικούς πελάτες.

3. Ανταγωνιστικότητα: Ορισμένες τουριστικές ΜμΕ είναι πιθανό να αντιλαμβάνονται τις άλλες επιχειρήσεις ως ανταγωνιστές και μπορεί να διστάζουν να συνεργαστούν επειδή ανησυχούν στη σκέψη ότι μοιράζονται τις γνώσεις και τους πόρους τους με δυνάμει ανταγωνιστές.

Στρατηγική: Αντί να βλέπετε τους άλλους παράγοντες και επαγγελματίες του οικοσυστήματός σας ως ανταγωνιστές, ενδεχομένως θα είχε ενδιαφέρον να τους σκεφτείτε ως μέρος μίας ομάδας από επαγγελματίες με ένα κοινό συμφέρον. Ποια χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων ή των προσφερόμενων αγαθών και υπηρεσιών σας μπορούν να λειτουργήσουν συμπληρωματικά; Πώς μπορείτε να βοηθήσετε ο ένας τον άλλο για να προσφέρετε τη βέλτιστη αξία στους πελάτες σας και να συμβαδίζετε με τις νέες τάσεις στον τουρισμό (π.χ. βιώσιμος τουρισμός);

Δοκιμάστε να μοιραστείτε αυτές τις ιδέες μέσω της επαγγελματικής ψηφιακής παρουσίας σας και σε επίσημες/ άτυπες συνομιλίες στο πλαίσιο της δικτύωσής σας.

4. Δυσκολίες στην επικοινωνία: Οι γλωσσικοί φραγμοί, οι πολιτισμικές διαφορές και η γεωγραφική απόσταση μπορεί να δημιουργήσουν προκλήσεις στην αποτελεσματική επικοινωνία και στον συντονισμό μεταξύ των ΜμΕ και των επαγγελματιών του τουρισμού στην Ευρώπη.

Στρατηγική: Μπορείτε να επιχειρήσετε να υπερβείτε τις δυσκολίες στην επικοινωνία προσφέροντας γλωσσική υποστήριξη, προωθώντας την διαπολιτισμική κατανόηση, και χρησιμοποιώντας την τεχνολογία και πλατφόρμες που διευκολύνουν την επικοινωνία και τον συντονισμό μεταξύ των συνεργατών.

Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη την επίδραση της παγκοσμιοποίησης και τις διευκολύνσεις που προσφέρει η τεχνολογία για συνεργασία, μέσω της δημιουργίας επαγγελματικών προφίλ, με επαγγελματίες από άλλα μέρη της χώρας (ή ακόμα και της Ευρώπης!), θα ήταν σκόπιμο τουλάχιστον να χρησιμοποιείτε τα αγγλικά ως γλώσσα επικοινωνίας και να γνωρίζετε τυχόν πολιτισμικές διαφορές που μπορεί να κληθείτε να αντιμετωπίσετε, ώστε να αποφύγετε τις παρεξηγήσεις.

5. Εμπιστοσύνη και ανάπτυξη σχέσεων: Η καλλιέργεια εμπιστοσύνης και η ανάπτυξη σχέσεων μεταξύ ΜμΕ και επαγγελματιών στον τομέα του τουρισμού ενδέχεται να απαιτεί χρόνο και κόπο, και η έλλειψη εμπιστοσύνης μεταξύ δυνάμει συνεργατών μπορεί να εμποδίσει την σύναψη μίας ουσιαστικής συνεργασίας.

Στρατηγική: Η καλλιέργεια εμπιστοσύνης μεταξύ δυνάμει συνεργατών μέσω της δικτύωσης, των κοινών εμπειριών και των αμοιβαίων οφελών μπορεί να ευνοήσει τη συνεργασία στον τουριστικό τομέα. Η ανάπτυξη μακροχρόνιων σχέσεων που βασίζονται στην εμπιστοσύνη μπορεί να βοηθήσει να ξεπεραστεί η αρχική διστακτικότητα ως προς τη συνεργασία.

Υπό αυτή την έννοια, η παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και η διαχείριση των σχέσεων με τους ενδιαφερόμενους φορείς και τους πελάτες μπορεί να διευκολυνθεί μέσω της χρήσης εργαλείων επικοινωνίας και παρακολούθησης, όπως είναι οι διαδικτυακές έρευνες βαθμού ικανοποίησης, τα εταιρικά email, τα φιλικά email προς τους ενδιαφερόμενους, οι online συναντήσεις μεταξύ των επαγγελματιών του κλάδου, οι επαγγελματικές αναρτήσεις και αλληλεπιδράσεις στο Facebook και το LinkedIn, η συμμετοχή σε διαδικτυακές εκδηλώσεις κ.ά.

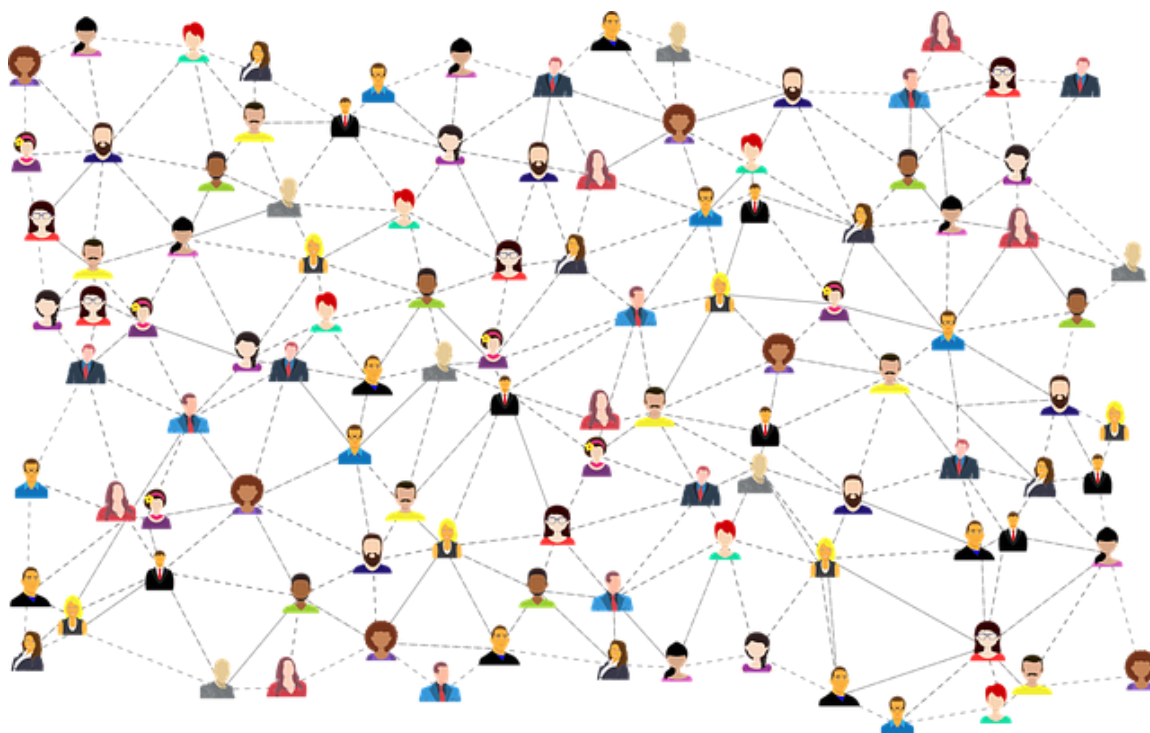
Η συνέπεια και η ειλικρίνεια στην επικοινωνία είναι το κλειδί για να καλλιεργήσετε μακροχρόνιες σχέσεις, βασισμένες στον αλληλοσεβασμό και την εμπιστοσύνη.

Η υπέρβαση των φραγμών στη συνεργασία μεταξύ των ΜμΕ και των επαγγελματιών του τουριστικού τομέα στην Ευρώπη απαιτεί μία πολύπλευρη προσέγγιση, η οποία συμπεριλαμβάνει την ενημέρωση και την ευαισθητοποίηση, την παροχή πόρων, την διευκόλυνση της επικοινωνίας, την απλοποίηση των κανονισμών, όπως και την καλλιέργεια εμπιστοσύνης και την ανάπτυξη σχέσεων.

Με την αποτελεσματική αντιμετώπιση αυτών των φραγμών, οι ΜμΕ και οι επαγγελματίες του τουριστικού τομέα μπορούν να δρέψουν τους καρπούς της συνεργασίας τους, όπως είναι η αύξηση της καινοτομίας, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και η ενίσχυση της βιωσιμότητας με στόχο την αμοιβαία επιτυχία.

Πώς μπορείτε εσείς να συμβάλετε στην μείωση αυτών των φραγμών; Ποιες ψηφιακές δεξιότητες ή ικανότητες θα σας ήταν χρήσιμες ώστε να το επιτύχετε;

3. Ψηφιακή δικτύωση



Πηγή: <https://pixabay.com/es/vectors/medios-de-comunicaci%C3%B3n-social-3846597/>

Οριζόμενη ως μία «αυταλλαγή πληροφοριών, γνώσεων και ιδεών μεταξύ ανθρώπων που μοιράζονται μία κοινή επαγγελματική δραστηριότητα ή ένα ειδικό συμφέρον» ([Investopedia, 2022](#)), η δικτύωση αποτελεί θεμελιώδη δραστηριότητα για κάθε επαγγελματία, διότι συμβάλλει στην διεύρυνση του δικτύου σας και σας επιτρέπει δυνητικά την πρόσβαση σε νέες ιδέες και πόρους.

Για να αποκτήσετε μία καλύτερη πρώτη εικόνα του τι σημαίνει η δικτύωση για μία επιχείρηση, μπορείτε να ρίξετε μία ματιά στο ακόλουθο βίντεο και να εμπνευστείτε από τις ιστορίες και τις εμπειρίες των άλλων: [Why is networking important?](#)

Όπως ενδεχομένως ήδη γνωρίζετε, στις μέρες μας η δικτύωση αποτελεί το κλειδί για τους/τις ιδιοκτήτες/τριες μικρών επιχειρήσεων, καθώς τους επιτρέπει να επιτυγχάνουν γρηγορότερα τους στόχους τους, αυξάνει την απήχηση στο προφίλ τους, προσφέρει μελλοντικές επαγγελματικές προοπτικές και καθιστά δυνατή την πρόσβαση σε άτομα/ πόρους, που υπό άλλες συνθήκες δεν θα ήταν διαθέσιμα.

Πέρα από το ότι αποτελεί ένα εξαιρετικό εργαλείο για να διευρύνετε και να ενισχύσετε τις επαγγελματικές σχέσεις σας και, συνεπώς, να στηρίξετε περαιτέρω την (ιδέα σας για) κοινωνική επιχειρηματικότητα στον αθλητισμό και/ ή στις δραστηριότητες αναψυχής

για όλους/ες, στην παρακάτω λίστα θα βρείτε, μεταξύ άλλων, ορισμένα από τα κύρια οφέλη της δικτύωσης.

Ψηφιακή δικτύωση

Σε ό,τι αφορά τη δικτύωση στο διαδίκτυο, ιδιαίτερη έμφαση μπορεί να δοθεί στη χρήση των κοινωνικών δικτύων, όπου μπορεί κάποιος να έρθει σε επαφή με άλλους επαγγελματίες ή επιχειρηματίες, με σκοπό να εγκαθιδρύσει σταθερές σχέσεις για το μέλλον.

Όταν ξεκινάτε να αναπτύσσετε τη βασική ιδέα της κοινωνικής επιχείρησής σας και να συγκεντρώνετε τα πρώτα σχόλια ανατροφοδότησης, μπορεί να ανακαλύψετε ότι η διαδικτυακή δικτύωση είναι λιγότερο τρομακτική από ό,τι φαίνεται. Επιπλέον, η ψηφιακή δικτύωση μπορεί να αποδειχθεί πολύτιμη σε κοινωνικές επιχειρήσεις της επαρχίας, οι οποίες συχνά καλούνται να αντιμετωπίσουν γεωγραφικούς, χρονικούς και οικονομικούς περιορισμούς, που μειώνουν την ικανότητά τους να δικτυωθούν ή να παραστούν σε εκδηλώσεις από κοντά.

Εκτός από τη συμμετοχή σε ψηφιακές εκδηλώσεις, τα κοινωνικά δίκτυα παίζουν σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της δικτύωσης. Αυτό ισχύει ακόμα περισσότερο για τα κοινωνικά δίκτυα που είναι ειδικά σχεδιασμένα για επαγγελματικούς σκοπούς, όπως για παράδειγμα το [LinkedIn](#), το οποίο σας επιτρέπει να συνδεθείτε με άλλους επαγγελματίες, σχετικούς με την επιχείρησή σας.

Άλλες αντίστοιχες δημοφιλείς πλατφόρμες είναι οι εξής:

- [Tourism Networking Events](#)
- [100AM](#)
- [Meetup](#)
- [StartupNation](#)
- [Small Giants Community](#)
- Ομάδες στο Facebook, π.χ. [Responsible Tourism Networking | Facebook](#)

Συγκεκριμένα, στην περίπτωση του τουριστικού τομέα, ο οποίος αποτελεί παράγοντα εξαιρετικής βαρύτητας για το ΑΕΠ πολλών ευρωπαϊκών χωρών, είναι αρκετά σύνηθες να υπάρχουν δίκτυα δικτύωσης ή ομάδες εταιρειών ή επαγγελματιών σε τοπικό ή

περιφερειακό επίπεδο που ενώνουν τις δυνάμεις τους για να υπερασπιστούν κοινά συμφέροντα και να ενισχύσουν την ελκυστικότητα των περιοχών δραστηριότητάς τους για τους τουρίστες. Αυτό το είδος συνεργασίας μπορεί να εμπλουτίσει την πρόσβασή σας σε ευκαιρίες ομότιμης μάθησης και καινοτομίας, και την παροχή καλύτερων υπηρεσιών εξυπηρέτησης πελατών.

Επιπλέον, μπορείτε να γίνετε μέλος σε διάφορες ομάδες των εν λόγω μέσων κοινωνικής δικτύωσης, και να ξεκινήσετε να αλληλεπιδράτε. Ένα ενεργό μέλος μίας ομάδας είναι βέβαιο ότι θα λάβει συγκριτικά περισσότερα αιτήματα σύνδεσης. Σε κάθε περίπτωση, το κλειδί για την εδραίωση επαγγελματικών σχέσεων σε ψηφιακό περιβάλλον είναι να καλλιεργήσετε μία καλή διαδικτυακή παρουσία, και να παραμείνετε ορατοί, αλληλεπιδρώντας ενεργά με άλλους, όπως για παράδειγμα να αφήνετε σχόλια σε δημοσιεύσεις ή αναρτήσεις, να συμμετέχετε σε συνεντεύξεις ή διαδικτυακά σεμινάρια, να δημοσιεύετε την πρόοδό σας.

Πλεονεκτήματα της Δικτύωσης

- Η δικτύωση αποτελεί τη μέθοδο που επιτρέπει την ανάπτυξη μακροχρόνιων επαγγελματικών σχέσεων. Συγκεκριμένα, η ψηφιακή δικτύωση προσφέρει εξαιρετικές ευκαιρίες να έρθετε σε επαφή με μελλοντικούς συνεργάτες με εύκολο και γρήγορο τρόπο. Η επόμενη συνεργασία σας μπορεί να ξεκινήσει μόνο με το πάτημα ενός κουμπιού!
- Υπάρχει κάποια πρόκληση που καλείται να αντιμετωπίσει σήμερα ο τουριστικός τομέας στην περιοχή σας; Η δικτύωση μπορεί να αποτελέσει ευκαιρία να ενώσετε τις δυνάμεις σας για να αντιμετωπίσετε κοινές προκλήσεις και να συνεργαστείτε για την εξάλειψή τους. Συνεπώς, ένα ευρύ και σταθερό δίκτυο επαφών ευνοεί τις πιθανότητες να συνεργαστείτε με άλλους παράγοντες στην συνδιαμόρφωση ιδεών, την συνδημιουργία, τον κοινό σχεδιασμό και/ ή την είσοδο αυτών των καινοτομιών στην αγορά. Χάρη στη δικτύωση, είναι δυνατόν να συναντήσετε οργανισμούς/ άτομα που μοιράζονται την αποστολή και τις αξίες τους, και/ ή αντιμετωπίζουν τα ίδια ζητήματα, και επομένως να ανακαλύψετε ευκαιρίες συνεργασίας για να εργαστείτε μαζί σε κοινά εγχειρήματα. Κατ' αυτόν τον τρόπο, ενισχύεται και το δικό τους θετικό κοινωνικό αποτύπωμα.
- Ομοίως, η δικτύωση βοηθά την αμοιβαία μάθηση, ιδιαίτερα όταν έχετε να κάνετε με επαγγελματίες/ επιχειρήσεις από τον ίδιο ή άλλο τομέα, που έχουν ήδη

αντιμετωπίσει και ξεπεράσει τις προκλήσεις του τουρισμού (και της ψηφιοποίησης). Συμπληρωματικά, η ανταλλαγή εμπειριών και απόψεων αποτελεί εξαιρετικό όχημα γνώσης μεταξύ των φορέων, και ευνοεί την καινοτομία.

- Η πρόσβαση σε πόρους αποτελεί ένα ακόμα πλεονέκτημα που προσφέρει η δικτύωση. Αυτό συμβαίνει διότι, εκτός από την διευκόλυνση των διαδικασιών συνεργασίας που φέρνουν στο τραπέζι όλους τους πόρους και τις δεξιότητες των διαφόρων συμμετεχόντων, η κοινοποίηση των στόχων που θέλετε να επιτύχετε θα καταστήσει ευκολότερο το να σας βοηθήσει κάποιος από το δίκτυό σας, ή να σας συστήσει σε κάποιον τρίτο που μπορεί να σας δώσει συστάσεις ή να σας φέρει σε επαφή με κάποιον που μοιράζεται το όραμά σας και μπορεί να σας φανεί χρήσιμος.
- Η πρόσβαση σε επιπλέον πόρους είναι εξαιρετικά σημαντική για τις κοινωνικές επιχειρήσεις που, σε πολλές περιπτώσεις, δεν διαθέτουν σταθερή οικονομική υποστήριξη στα πρώτα τους βήματα, επομένως μέσω της δημιουργίας σχέσεων και επαφών στην επιχειρηματική κοινότητα, αυτές οι επιχειρήσεις μπορούν να αποκτήσουν πρόσβαση σε ένα ευρύ φάσμα πόρων, που θα τους φανούν χρήσιμοι για την ανάπτυξη και την εξέλιξή τους, όπως είναι η χρηματοδότηση, η συμβουλευτική, οι υπηρεσίες για επαγγελματίες και ο εθελοντισμός.
- Από την άλλη πλευρά, η δικτύωση προσφέρει και πλεονεκτήματα που σχετίζονται με την προώθηση και την επικοινωνία της ιδέας/ υπηρεσίας ή του προϊόντος σας. Μέσω της κοινοποίησης της προσφοράς, του οράματος και των αξιών σας σε άλλους επαγγελματίες και ενδιαφερόμενους φορείς, θα είναι πολύ ευκολότερο να διαδώσετε το μήνυμά σας και ενδεχομένως να αποκτήσετε πρόσβαση σε επιπλέον διαύλους διάδοσης μέσω των επαφών σας. Αυτές οι σχέσεις είναι θεμελιώδεις για την επιτυχία της εταιρείας σας, ειδικά αν ασκείτε ατομική επιχειρηματική δραστηριότητα.
- Δημιουργήστε μία αίσθηση κοινότητας με στοιχεία αλληλεπίδρασης ανάμεσα σε εσάς και τους άλλους.

Βασικοί παράγοντες της δικτύωσης

[How to Network Online Effectively: A Beginner's Guide](#)

Για πολλούς, η δικτύωση μπορεί να αποτελεί μία φυσική και εύκολη διαδικασία, ενώ για μερικούς άλλους είναι πιο σύνθετο και δύσκολο να δημιουργούν επαφές και να αναπτύσσουν αμοιβαία επωφελείς και μακροχρόνιες σχέσεις. Μην ανησυχείτε, όμως! Η δικτύωση, όπως και η δημιουργικότητα ή η δημόσια ομιλία, είναι δεξιότητες που μπορούν να βελτιωθούν μέσω της εξάσκησης.

Ορισμένες ικανότητες και δεξιότητες που θεωρούνται βασικές παράμετροι για επιτυχή δικτύωση είναι οι ακόλουθες:

1. **Επικοινωνιακές δεξιότητες:** Η αποτελεσματική επικοινωνία είναι ουσιαστικό στοιχείο για την ανάπτυξη σχέσεων και τη σύμπραξη με άλλα άτομα και οργανισμούς. Οι φορείς κοινωνικής επιχειρηματικότητας θα πρέπει να είναι σε θέση να εκφράζουν με σαφήνεια την αποστολή, τις αξίες και τους στόχους τους, και να ακούν ενεργητικά τις απόψεις των άλλων.

Για να συλλογιστείτε επιπλέον πάνω στη σημασία της στρατηγικής επικοινωνίας εντός και εκτός διαδικτύου, μπορείτε να παρακολουθήσετε το παρακάτω βίντεο:

[It's Not Manipulation, It's Strategic Communication | Keisha Brewer | TEDxGeorgetown](#)

Ορισμένες δεξιότητες για αποτελεσματική επικοινωνία με άλλους είναι οι εξής:

- Ενεργητική Ακρόαση
- Ενσυναίσθηση και Συναισθηματική Νοημοσύνη
- Λεκτική Επικοινωνία
- Μη λεκτική Επικοινωνία
- Δημόσια Ομιλία
- Διαπραγμάτευση
- Πρωτόκολλο Συνομιλίας στο Διαδίκτυο

Για να μάθεις περισσότερα για τις κοινωνικές δεξιότητες σε ψηφιακό περιβάλλον, μπορείς να επιστρέψεις και να ρίξεις μία ματιά στην Ενότητα 3.

2. **Δεξιότητες ανάπτυξης σχέσεων:** Η δικτύωση αφορά κατεξοχήν την δημιουργία και την ανάπτυξη σχέσεων με άλλους, και οι φορείς κοινωνικής επιχειρηματικότητας πρέπει να είναι ικανοί να εγκαθιδρύουν και να διατηρούν τέτοιες ισχυρές σχέσεις. Αυτό προϋποθέτει, και πάλι, δεξιότητες όπως η

ενσυναίσθηση και η ενεργητική ακρόαση, και την ικανότητα σύνδεσης με τον άλλο σε προσωπικό επίπεδο.

3. **Στρατηγική σκέψη:** Η επιτυχής δικτύωση προϋποθέτει μία στρατηγική προσέγγιση, και οι φορείς κοινωνικής επιχειρηματικότητας πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίζουν δυνάμει συνεργάτες και ευκαιρίες για συνεργασία. Επιπλέον, θα πρέπει να είναι ικανοί να εκτιμούν και να αξιολογούν τους κινδύνους και τα οφέλη που προκύπτουν από τις διαφορετικές συμπράξεις, και να λαμβάνουν εμπεριστατωμένες αποφάσεις.
4. **Επιχειρηματική νοοτροπία:** εμπεριέχει έννοιες όπως δημιουργικότητα, καινοτομία, και προθυμία ανάληψης υπολογισμένων κινδύνων. Οι επαγγελματίες του τουρισμού θα πρέπει επίσης να μπορούν να αναγνωρίζουν και να αξιοποιούν πιθανές ευκαιρίες, και να κυνηγούν με επιμονή τους στόχους τους.
5. **Ευελιξία και προσαρμοστικότητα:** Η διαδικασία της δικτύωσης μπορεί να γίνει απρόβλεπτη, και γι' αυτό θα πρέπει να είστε σε θέση να προσαρμόζεστε στις μεταβαλλόμενες συνθήκες και συγκυρίες. Αυτό προϋποθέτει ευελιξία και προθυμία για εξερεύνηση νέων τρόπων σκέψης και προσέγγισης.
6. **Πολιτισμική επάρκεια:** Η δικτύωση συχνά συμπεριλαμβάνει την επαφή με άτομα με διαφορετικές εμπειρίες και πολιτισμικό υπόβαθρο. Οι φορείς κοινωνικής επιχειρηματικότητας θα πρέπει να έχουν την ικανότητα να διαχειρίζονται τις πολιτισμικές διαφορές και να επικοινωνούν αποτελεσματικά με άτομα με διαφορετικό υπόβαθρο.
7. **Φιλομάθεια - Να είστε ανοιχτόμυαλοι/ες:** Οι άνθρωποι έχουν την φυσική τάση για δια βίου μάθηση. Το να είστε ανοιχτοί/ές σε νέες ιδέες, που μπορεί να διαφέρουν από αυτό που είχατε αρχικά υπόψη ότι θα προκύψει με τη δικτύωση, κατά πάσα πιθανότητα συνεπάγεται ότι θα ανακαλύψετε νέους τρόπους για να πραγματοποιήσετε τους στόχους σας. Μήπως αυτό μπορεί να προσελκύσει νέους πελάτες, ή ίσως να οδηγήσει σε μία συνεργασία ή την ανάπτυξη μίας νέας πρωτοβουλίας; Το γεγονός ότι τα πράγματα δεν είναι ακριβώς όπως μπορεί να τα είχατε φανταστεί, δεν σημαίνει απαραίτητα ότι δεν αξίζει να τα λάβετε υπόψη σας.

Σκεφτείτε σε ποια θέση βρίσκεστε όσον αφορά τις δεξιότητες που αναφέρονται στην παραπάνω λίστα, και δρομολογήστε τις ενέργειες στις οποίες μπορείτε να

προβείτε για να αλληλεπιδράσετε με τα αντίστοιχα άτομα του οικοσυστήματός σας.

4. Συνδημιουργία



Πηγή: CANVA

Η συνδημιουργία είναι μια συμμετοχική διαδικασία που, όπως δηλώνει και η ονομασία της, προσφέρει στις εταιρείες και στους επαγγελματίες τα πλεονεκτήματα της συνεργασίας για τη διαμόρφωση καταστάσεων ωφέλιμων για όλους και τη δημιουργία θετικού αποτυπώματος στο οικοσύστημά τους.

Συνεπώς, η συνδημιουργία, όπως και τα άλλα είδη συνεργασίας, λειτουργεί ως κινητήριος δύναμη για τη δημιουργικότητα και την επιχειρηματική καινοτομία, τα οποία αποτελούν πολύτιμα χαρακτηριστικά σε έναν τομέα που, όπως έχουμε επισημάνει και παραπάνω, βρίσκεται σε μία συνεχή διαδικασία αναπροσαρμογής και ανανέωσης.

Η συνδημιουργία είναι μία συμμετοχική διαδικασία ανάμεσα σε δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις ή φορείς, με σκοπό την καινοτομία και την ανάπτυξη νέων αντιλήψεων, ιδεών, προϊόντων, υπηρεσιών ή εμπειριών μέσα από κοινές διαδικασίες σύλληψης ιδεών, οραματισμού και σχεδιασμού που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις των πιθανών

πελατών. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι αυτές οι σχέσεις δημιουργούν κατ' αυτόν τον τρόπο ισχύ και συγκριτικό πλεονέκτημα. Αυτό επιτυγχάνεται με την ενθάρρυνση της επιχειρηματικής δημιουργικότητας μέσω της ανταλλαγής ιδεών, εμπειριών, πληροφοριών και προοπτικών εξέλιξης.

Συσχεδιασμός & Συνδημιουργία

Υπάρχει πληθώρα ειδών και επιπέδων (βλ. και το επόμενο κεφάλαιο για να μάθεις περισσότερα σχετικά με αυτό) κατά τα οποία μπορεί να λάβει χώρα μία διαδικασία συνδημιουργίας εντός του τουριστικού οικοσυστήματος μίας κοινότητας/ περιοχής.

Παρ' όλα αυτά, όταν σκεφτόμαστε την έννοια της συνδημιουργίας σε επιχειρηματικό πλαίσιο τείνουμε να φέρνουμε στο νου διαδικασίες κατά τις οποίες οι εταιρείες συμπεριλαμβάνουν τους (δυνάμει) πελάτες τους στην διαδικασία της από κοινού σύλληψης της ιδέας και του κοινού σχεδιασμού των προϊόντων/ υπηρεσιών ή των καινοτομιών που ανταποκρίνονται αποτελεσματικά και ικανοποιητικά στις προσδοκίες και τις ανάγκες της ομάδας-στόχου. Υπό αυτή την έννοια, η συνδημιουργία μπορεί να αποτελεί ένα συγκεκριμένο παράδειγμα συνεργασίας με πελάτη που αναφέρθηκε προηγουμένως.

Αυτή η ιδέα σχετίζεται ακριβώς με την αντίληψη ότι η συνδημιουργία είναι άμεσα συνδεδεμένη με τον κοινό σχεδιασμό (επισημαίνεται ότι συχνά αυτές οι διαδικασίες είναι συνυφασμένες η μία με την άλλη, αλλά μπορούν να λάβουν χώρα και ξεχωριστά), και με τη σειρά της, αυτή η συνεργασία περνάει από τις διάφορες φάσεις της διαδικασίας που είναι συνολικά γνωστή ως Σχεδιαστική Σκέψη (Design Thinking) ενός σχεδίου ή μίας καινοτομίας.

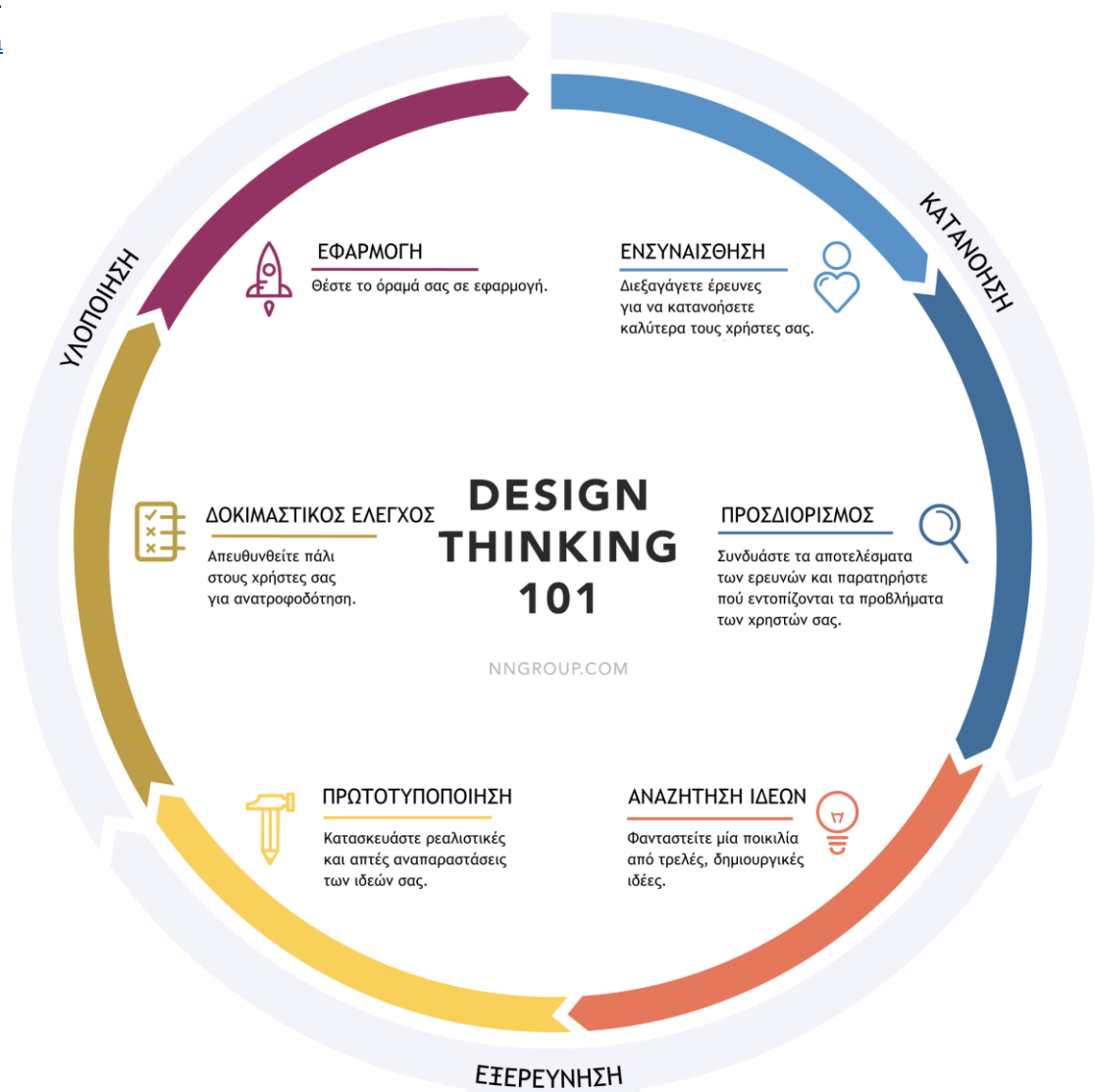
- **Συνδημιουργία:** η σύμπραξη μεταξύ εταιρειών, οργανισμών, και/ ή χρηστών/ πελατών, η οποία περιλαμβάνει την ανταλλαγή απόψεων και εμπειριών για την εγκαθίδρυση συνεργατικών πρωτοβουλιών και τη συνδημιουργία αγαθών και/ ή εμπειριών που ανταποκρίνονται στο εν λόγω πλαίσιο.
- **Κοινός σχεδιασμός:** Ο κοινός σχεδιασμός, γνωστός και ως «συμμετοχικός σχεδιασμός», είναι η διαδικασία της δημιουργίας ενός προϊόντος ή υπηρεσίας σε συνεργασία με άλλους ενδιαφερόμενους φορείς (π.χ. εργαζόμενους, συνεργάτες, πελάτες, πολίτες, τελικούς χρήστες). Περιγράφει τη διαδικασία κατά την οποία ένας χρήστης ή μία ομάδα από χρήστες, σε συνεργασία με άλλους σημαντικούς

φορείς, συμμετέχει ενεργά στον σχεδιασμό ενός συγκεκριμένου αγαθού ή υπηρεσίας, συνεισφέροντας με προτάσεις ή άμεσες απαντήσεις με σκοπό το τελικό προϊόν να είναι εγγυημένα χρήσιμο και φιλικό προς το περιβάλλον, ενώ παράλληλα ικανοποιεί τις ανάγκες των τελικών χρηστών.

Η διαδικασία του συμμετοχικού σχεδιασμού είναι στενά συνδεδεμένη με τη φάση της Σχεδιαστικής Σκέψης που αφορά τη σύλληψη της ιδέας ή τη διαδικασία επινόησης και ανάπτυξης νέων αγαθών και/ ή τρόπων προσφοράς υπηρεσιών. Από την πλευρά της, η διαδικασία της συνδημιουργίας σχετίζεται πιο άμεσα με τη φάση της συγκλίνουσας σκέψης της Σχεδιαστικής Σκέψης, το οποίο σημαίνει ότι αφορά την υλοποίηση της καινοτομίας, τους δοκιμαστικούς ελέγχους κ.ά.

Πηγή:

[Design](#)



[Thinking: Study Guide](#)

Μπορείτε να μάθετε περισσότερα για τη Σχεδιαστική Σκέψη ακολουθώντας τον σύνδεσμο: [Design Thinking - A Creative Strategy For Innovation](#)

Επίπεδα συνδημιουργίας

Το ταξίδι της συνδημιουργίας

Η συνδημιουργία, μία έννοια ιδιαίτερα δημοφιλής στους τομείς της καινοτομίας και του μάρκετινγκ, περιλαμβάνει τις συνεργατικές προσπάθειες μεταξύ διάφορων ενδιαφερόμενων φορέων για να δημιουργήσουν ή να αναπτύξουν μαζί προϊόντα, υπηρεσίες ή εμπειρίες που παρέχουν προστιθέμενη αξία. Κατά κανόνα, υπάρχουν τρία επίπεδα συνδημιουργίας:

1. Βασικό επίπεδο συνδημιουργίας: Σε αυτό το επίπεδο, η συνδημιουργία περιλαμβάνει τη συγκέντρωση σχολίων ανατροφοδότησης και παρατηρήσεων από τους πελάτες και τους τελικούς χρήστες για την ενημέρωση της διαδικασίας σχεδιασμού ή ανάπτυξης. Μπορεί να συμπεριλαμβάνει τη διεξαγωγή ερευνών, ομάδες εστίασης ή συνεντεύξεις ώστε να συγκεντρωθούν οι προτιμήσεις, οι ανάγκες και οι ιδέες των πελατών. Αυτό το επίπεδο συνδημιουργίας συνήθως εστιάζει στην συλλογή των συστάσεων των πελατών με σκοπό την βελτίωση υφιστάμενων προϊόντων ή υπηρεσιών, παρά στην ανάμειξη των πελατών στην ουσιαστική δημιουργική διαδικασία.
2. Μεσαίο επίπεδο συνδημιουργίας: Αυτό το επίπεδο συνδημιουργίας περιλαμβάνει έναν υψηλότερο βαθμό συνεργασίας μεταξύ του οργανισμού και των πελατών ή των τελικών χρηστών του.

Μπορεί να συμπεριλαμβάνει από κοινού συναντήσεις αναζήτησης ιδεών (brainstorming), εργαστήρια ή πλατφόρμες συνεργασίας όπου οι πελάτες και οι ενδιαφερόμενοι φορείς μπορούν να συμμετέχουν ενεργά στην ανάπτυξη ιδεών, στον σχεδιασμό λύσεων και στην κατασκευή πρωτοτύπων. Ο στόχος είναι να εντάξετε τους πελάτες και/ ή άλλους σχετικούς φορείς του οικοσυστήματός σας πιο άμεσα στη διαδικασία της καινοτομίας και να αξιοποιήσετε ως μοχλό τη γνώση, τη δημιουργικότητα και την εξειδίκευσή τους ώστε να συνδημιουργήσετε νέα προϊόντα, υπηρεσίες ή εμπειρίες.

3. Προχωρημένο επίπεδο συνδημιουργίας: Σε αυτό το επίπεδο, η συνδημιουργία περιλαμβάνει την εις βάθος συνεργασία και ενσωμάτωση των πελατών/ ενδιαφερόμενων φορέων ή τελικών χρηστών σε ολόκληρη την αλυσίδα αξίας της διαδικασίας ανάπτυξης του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Οι πελάτες ή οι τελικοί χρήστες συμπράττουν ενεργά και γίνονται συνδημιουργοί, συνεισφέροντας σε διάφορα στάδια της διαδικασίας της καινοτομίας, συμπεριλαμβανομένων αυτών της σύλληψης της ιδέας, του σχεδιασμού, της ανάπτυξης, των δοκιμαστικών ελέγχων και της υλοποίησης. Το προχωρημένο επίπεδο συνδημιουργίας μπορεί να περιλαμβάνει την σύσταση κοινοτήτων συνδημιουργίας, «ζωντανά εργαστήρια» ή οικοσυστήματα καινοτομίας όπου πολλοί ενδιαφερόμενοι φορείς συνεργάζονται στενά για να συνδημιουργήσουν λύσεις που ικανοποιούν τις ανάγκες όλων των συμμετεχόντων.

Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι τα επίπεδα συνδημιουργίας ενδέχεται να ποικίλλουν ανάλογα με το πλαίσιο, τον κλάδο, και τους συγκεκριμένους στόχους της πρωτοβουλίας συνδημιουργίας.

Οι οργανισμοί μπορούν να επιλέξουν το επίπεδο συνδημιουργίας που συμβαδίζει καλύτερα με τους στόχους, τους πόρους και τις στρατηγικές τους για την συμμετοχή των πελατών.

Πλεονεκτήματα της συνδημιουργίας με άλλους

Η συνδημιουργία μπορεί να προσφέρει ποικίλα πλεονεκτήματα στις ΜμΕ και στους επαγγελματίες του τουριστικού τομέα στην Ευρώπη. Μερικά από τα βασικά πλεονεκτήματα της συνδημιουργίας για τις ΜμΕ και τους επαγγελματίες του τουριστικού τομέα είναι αρκετά παρόμοια με αυτά που αναφέρθηκαν στο κεφάλαιο που αφορούσε τη Δικτύωση, και επομένως συμπεριλαμβάνουν:

- Ενίσχυση της καινοτομίας: Η συνδημιουργία μπορεί να ευνοήσει την καινοτομία εντάσσοντας τους πελάτες και τους τελικούς χρήστες στη διαδικασία αναζήτησης ιδεών, σχεδιαστικών λύσεων και της κατασκευής πρωτοτύπων. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη νέων και καινοτόμων προϊόντων, υπηρεσιών ή εμπειριών που ικανοποιούν καλύτερα τις ανάγκες και τις προτιμήσεις των πελατών, και ως εκ τούτου προσφέρουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις ΜμΕ και στους επαγγελματίες του τουριστικού τομέα.

- **Αύξηση της σχετικής αγοράς:** Η συνδημιουργία επιτρέπει στις ΜμΕ και στους επαγγελματίες του τουρισμού να κατανοήσουν καλύτερα τις ανάγκες και τις προτιμήσεις των καταναλωτών, και τις τάσεις που επικρατούν. Μέσω της συνδημιουργίας λύσεων με τους πελάτες και άλλους ειδικούς στον τομέα, οι ΜμΕ μπορούν να εξασφαλίσουν ότι τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες τους είναι συναφείς και συμβαδίζουν με τις απαιτήσεις των πελατών, γεγονός που οδηγεί στην αύξηση του ανταγωνισμού και της σύνδεσης με την αγορά.
- **Αύξηση της ενασχόλησης και της εμπιστοσύνης των πελατών:** Η συνδημιουργία περιλαμβάνει την ενεργή συμμετοχή και ενασχόληση των καταναλωτών ή των τελικών χρηστών, γεγονός που μπορεί να δημιουργήσει μία αίσθηση οικειότητας και εμπιστοσύνης. Μέσω της ένταξης των πελατών στην διαδικασία της συνδημιουργίας, οι ΜμΕ και οι επαγγελματίες του τουριστικού τομέα μπορούν να εγκαθιδρύσουν ισχυρές σχέσεις με τους πελάτες τους, να ενισχύσουν το αίσθημα ικανοποίησής τους και να εξασφαλίσουν τη διατήρηση της σχέσης μαζί τους.
- **Καταμερισμός των κινδύνων και των πόρων:** Η συνδημιουργία επιτρέπει στις ΜμΕ και τους επαγγελματίες του τουριστικού τομέα να μοιράζονται τους κινδύνους και τους πόρους τους με τους πελάτες ή άλλους ενδιαφερόμενους φορείς. Μέσω της συνεργασίας με τους πελάτες, οι ΜμΕ μπορούν να αξιοποιήσουν τη γνώση, τη δημιουργικότητα και την εξειδίκευση εξωτερικών συνεργατών, και αυτό με τη σειρά του να οδηγήσει σε αποτελεσματικότερες και αποδοτικότερες διαδικασίες ανάπτυξης των προϊόντων ή των υπηρεσιών.

Συνδημιουργία σε Ψηφιακό Περιβάλλον

Η συνδημιουργία μπορεί να αναπτυχθεί και σε ψηφιακό περιβάλλον, αξιοποιώντας την τεχνολογία για τη διευκόλυνση της συνεργασίας και της συμμετοχής.

Ορισμένες απλές στρατηγικές ανάπτυξης μίας διαδικασίας συνδημιουργίας σε ψηφιακό περιβάλλον που αφορούν τις ΜμΕ και τους επαγγελματίες του τουρισμού στην Ευρώπη περιλαμβάνουν τα εξής:

1. **Διαδικτυακές πλατφόρμες συνεργασίας:** Η χρήση διαδικτυακών πλατφορμών, όπως είναι οι συνεργατικοί ιστότοποι, τα εικονικά εργαλεία αναζήτησης ιδεών, και οι ομάδες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, μπορούν να διευκολύνουν την εξ αποστάσεως συνεργασία μεταξύ των ενδιαφερόμενων φορέων του τουριστικού

τομέα, καθιστώντας δυνατή την ανταλλαγή ιδεών, σχολίων ανατροφοδότησης και πόρων.

2. Εικονικά εργαστήρια και διαδικτυακά σεμινάρια (webinars): Η διεξαγωγή εικονικών εργαστηρίων, τα webinars, ή οι ομάδες εστίασης στο διαδίκτυο προσφέρουν τη δυνατότητα στις ΜμΕ και στους επαγγελματίες του τουριστικού τομέα να συνεργάζονται με πελάτες και άλλους ενδιαφερόμενους φορείς σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, διευκολύνοντας τη συνδημιουργία και την παραγωγή ιδεών.
3. Crowdsourcing και ανοικτή καινοτομία: Η αξιοποίηση πλατφορμών crowdsourcing, δηλαδή εξωτερικής ανάθεσης έργων σε πλήθος ατόμων, ή πλατφορμών ανοικτής καινοτομίας επιτρέπει στις ΜμΕ και τους επαγγελματίες του τουριστικού τομέα να αντλήσουν ιδέες, σχόλια ανατροφοδότησης και λύσεις από ένα ευρύ κοινό, το οποίο περιλαμβάνει πελάτες, προμηθευτές, και άλλους ενδιαφερόμενους φορείς, μέσω της χρήσης ψηφιακών διαύλων.
4. Συμμετοχή μέσω των κοινωνικών δικτύων: Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ενθαρρύνουν τη συμμετοχή και τη συνδημιουργία με τους πελάτες και τους ενδιαφερόμενους φορείς του τουριστικού τομέα. Μέσω αυτών, οι ΜμΕ μπορούν να συγκεντρώνουν σχόλια ανατροφοδότησης, να συλλέγουν ιδέες και προτάσεις από τους πελάτες, και να τους συμπεριλαμβάνουν στη διαδικασία συνδημιουργίας. Για να μάθετε περισσότερα για την παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τις στρατηγικές διαδικτυακού μάρκετινγκ για την επιχείρησή σας (ή την επιχειρηματική ιδέα σας), μπορείτε να ρίξετε μία ματιά στην αντίστοιχη ενότητα.
5. Εικονική πραγματικότητα (VR) και επαυξημένη πραγματικότητα (AR): Η αξιοποίηση τεχνολογιών εικονικής ή επαυξημένης πραγματικότητας μπορεί να προσφέρει στις ΜμΕ και τους επαγγελματίες του τουριστικού τομέα τη δυνατότητα να δημιουργήσουν εικονικές εμπειρίες ή πρωτότυπα μοντέλα συνδημιουργίας, που θα επιτρέπουν στους πελάτες και τους ενδιαφερόμενους φορείς να καταχωρούν τα σχόλια και τις προτάσεις τους σε ένα ψηφιακό περιβάλλον.

Η χρήση τέτοιου είδους προηγμένων τεχνολογιών μπορεί να φαντάζει πολύ περίπλοκη στις μικρές επιχειρήσεις, αλλά η σωστή επιλογή συνεργατών και εταίρων μπορεί να επιφέρει εξαιρετικά επιτυχημένα αποτελέσματα. Για παράδειγμα: [Tourism and Culture | AR Vision](#)

Σε γενικές γραμμές, η αξιοποίηση των ψηφιακών τεχνολογιών μπορεί να διευκολύνει τις διαδικασίες συνδημιουργίας μεταξύ των ΜμΕ και των επαγγελματιών του τουριστικού τομέα στην Ευρώπη, επιτρέποντας την εξ αποστάσεως συνεργασία, την αύξηση της συμμετοχής και την αποτελεσματική παραγωγή ιδεών και κατασκευή πρωτοτύπων.

Καλές Πρακτικές

Όταν ξεκινάτε μία διαδικασία συνεργασίας από το μηδέν, η ενεργή συμμετοχή και τα κίνητρα αποτελούν συστατικά στοιχεία εξέχουσας σημασίας. Επιπλέον, η πρόσβαση σε δίκτυα μπορεί να φανεί κρίσιμη κατά την προσέλκυση συνεργατών στην διαδικασία της συνεργασίας. Η ανάπτυξη ισχυρών και αξιόπιστων επαγγελματικών σχέσεων θα χρειαστεί χρόνο, αλλά να θυμάστε ότι είναι απαραίτητο να έχουν ως βάση κοινές αξίες και συμβατούς στόχους.

Και πάλι όμως, όπως συμβαίνει συνήθως σε όλες τις διαδικασίες συνεργασίας ή, στην πραγματικότητα, σε όλες εν γένει τις διαδικασίες που βασίζονται στην αλληλεπίδραση, η συμμετοχή όλων των μερών θα πρέπει να καθορίζεται από ορισμένες αρχές:

- Για την ομαλή εξέλιξη της συνεργασίας, είναι αναγκαίο να υπάρχει αμοιβαία εμπιστοσύνη και σεβασμός ανάμεσα στους εμπλεκόμενους φορείς.
- Καλλιεργήστε μία διαδικασία παραγωγής αξίας με γνώμονα τον τελικό χρήστη και τη διαφάνεια.
- Η διαδικασία θα πρέπει να οικοδομηθεί με βάση την ενίσχυση της δημιουργικότητας και τον καταμερισμό των πόρων και των πληροφοριών ανάμεσα στους φορείς, δεδομένου ότι ο κύριος στόχος είναι η καινοτομία που προσφέρει προστιθέμενη αξία για τους πελάτες.
- Για την περίπτωση μίας μεσοπρόθεσμης ή μακροχρόνιας συνεργασίας, θα είναι πολύ χρήσιμο να καταρτίσετε προσωπικούς οδηγούς δράσης, οι οποίοι θα περιλαμβάνουν μεθόδους επίλυσης πιθανών διαφωνιών. Επιπλέον, τυχόν φραγμοί ή περιορισμοί στο πεδίο δράσης θα πρέπει να είναι γνωστοί και σαφείς εκ των προτέρων.
- Καθορίστε προθεσμίες και SMART στόχους.
- Κινητήριος δύναμη της δημιουργικότητας είναι η συνδεσιμότητα.

Ρίξτε μία ματιά στο επόμενο βίντεο για να πάρετε έμπνευση μέσα από ένα πραγματικό και εξαιρετικό παράδειγμα συνεργασίας και συνδημιουργίας:

5. Πρόσθετο Υλικό

- [How do you collaborate effectively with subject matter experts and reviewers?](#)
- [Top tips for a beautiful e-learning relationship: how to successfully collaborate with SMEs](#)
- [How do you collaborate effectively with subject matter experts and reviewers?](#)
- [“Collaboration and Co-Creation: The Road to Creating Value” – Gaurav Bhalla](#)
- [Flight path to recovery: how technology can help tourism SMEs bounce back post-pandemic - Global Government Fintech](#)