

eDDea

Ψηφιακές υπηρεσίες για ιδεασμό, συνεργασία
& σύνθεση στη σχεδιαστική σκέψη

Παραδοτέο 7

Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Ελλάδα 2.0
ΕΘΝΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ
ΚΑΙ ΑΝΔΕΚΤΡΟΤΗΤΑΣ



Με τη χρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης
NextGenerationEU

ΓΓΕΚ
ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Δεδομένα εγγράφου	
Έργο	ΤΑΕΔΚ 06166
Παραδοτέο	Π7 Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων
Διάθεση	Δημόσια
Ημερομηνία	28/2/2025
Έκδοση	0.1
Κατάσταση	FINAL
Κοινή χρήση	CC-BY-NC-ND
Συντελεστές	Βάσια Χριστουλάκη, Design4Future Χαρίκλεια Τσαλαπάτα, Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας
Reviewers	Χαρίκλεια Τσαλαπάτα, Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας

Πίνακας περιεχομένων

Σύνοψη.....	5
1. Δυνητική ανάλυση	8
1.1 Οι ανάγκες των πελατών	10
1.2 Η επιχειρηματική λύση / πρόταση: eDea	14
1.3 Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	16
1.4 Μακροοικονομική ανάλυση της αγοράς εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη.....	17
1.4.1 Τάσεις αγοράς (market trends)	18
1.4.1.1 Η σχεδιαστική σκέψη ως οριζόντια δεξιότητα στην ανώτατη εκπαίδευση....	18
1.4.1.2 Σύγχρονοι μέθοδοι εκπαίδευσης, και δια βίου μάθησης.....	20
1.4.2 Εκτίμηση μεγέθους και ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς	21
1.4.3 Αξιολόγηση ανταγωνιστικής δύναμης της βιομηχανίας λογισμικού εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη	23
1.4.3.1 Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών - Χαμηλή προς μέτρια	23
1.4.3.2 Διαπραγματευτική ισχύς αγοραστών - Υψηλή.....	23
1.4.3.3 Απειλή από νέα προϊόντα - Μέτρια προς υψηλή.....	24
1.4.3.4 Απειλή υποκατάστατων προϊόντων - Μέτρια προς υψηλή	25
1.4.3.5 Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων προϊόντων - Υψηλός.....	25
1.5 Μακροοικονομική ανάλυση της αγοράς υποστήριξης επαγγελματιών στην εξ αποστάσεως υλοποίηση έργων σχεδιαστικής σκέψης.....	26
1.5.1 Τάσεις αγοράς (market trends)	26
1.5.1.1 Αξιοποίηση της σχεδιαστικής σκέψης ως στρατηγικό εργαλείο καινοτομίας από εταιρείες.....	26
1.5.1.2 Ψηφιοποίηση και εξ αποστάσεως εργασία	28
1.5.2 Εκτίμηση μεγέθους, και ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς	28
1.5.3 Αξιολόγηση ανταγωνιστικής δύναμης της βιομηχανίας λογισμικού για την υποστήριξη επαγγελματιών στην υλοποίηση έργων σχεδιαστικής σκέψης	30
1.5.3.1 Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών - Μέτρια	30
1.5.3.2 Διαπραγματευτική ισχύς αγοραστών - Μέτρια προς Υψηλή.....	30
1.5.3.3 Απειλή από νέα προϊόντα - Μέτρια	31
1.5.3.4 Απειλή υποκατάστατων προϊόντων - Χαμηλή.....	31
1.5.3.5 Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων προϊόντων - Υψηλός.....	31

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

1.7 Ανάλυση ανταγωνισμού	32
1.7.1 Ανάλυση ανταγωνισμού στην αγορά εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη.....	32
1.7.1.1 Coursera®	32
1.7.1.2 edX®	33
1.7.1.3 Schoology®	34
1.7.1.4 IDEO® U.....	35
1.7.2 Ανάλυση ανταγωνισμού στην αγορά εξ αποστάσεως υποστήριξης επαγγελματιών	36
1.7.2.1 Miro®.....	36
1.7.2.2 Mural®	37
1.8 Ανάλυση SWOT για τη λύση eDea	38
2.3.1 Δυνατά σημεία (strengths)	38
2.3.2 Αδύναμα σημεία (weaknesses)	41
2.3.3 Ευκαιρίες (opportunities)	42
2.3.4 Απειλές (threats).....	44
2. Προώθηση μέσω στρατηγικών συνεργασιών	45
2.1 Εντοπισμός στρατηγικών συνεργατών.....	48
2.1.1 Εταιρείες και οργανισμοί.....	48
2.1.2 Εκπαιδευτικά ιδρύματα.....	50
2.2 Συνεργασία για τη διαμόρφωση δραστηριοτήτων	52
2.3 Εκπαίδευση στη σχεδιαστική σκέψη με χρήση της λύσης eDea	54
2.3.1 Επαγγελματική κατάρτιση στελεχών εταιρειών	54
2.3.2 Εκπαίδευση εκπαιδευτικών.....	55
2.4 Βραχυπρόθεσμοι και μεσοπρόθεσμοι στόχοι προώθησης	58
3. Επιχειρηματικό μοντέλο	60
3.1 Συνδρομητικό μοντέλο	61
3.2 Επαγγελματική πιστοποίηση στη σχεδιαστική σκέψη.....	63
3.3 Υπηρεσίες ενίσχυσης εταιρικής καινοτομίας.....	64
4. Συνολική αξιολόγηση σκοπιμότητας υλοποίησης λύσης eDea	67
Βιβλιογραφία	69

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Σύνοψη

Στην ταχέως μεταβαλλόμενη πραγματικότητα οι εταιρείες αναζητούν ολοένα περισσότερο ευέλικτες, δημιουργικές, και ανθρωποκεντρικές λύσεις προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές, και να ικανοποιήσουν τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών, και τη ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας. Η σχεδιαστική σκέψη έχει αναδειχθεί, ιδίως τα τελευταία 20 χρόνια, ως μία από τις πιο αποτελεσματικές σύγχρονες μεθοδολογίες για την ενίσχυση της καινοτομίας, την επίλυση σύνθετων προβλημάτων, και την ανάπτυξη προϊόντων, υπηρεσιών, και στρατηγικών που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των χρηστών (πελάτες - πολίτες) ενώ ταυτόχρονα λαμβάνουν υπόψη το επιχειρησιακό πλαίσιο του εκάστοτε οργανισμού καθώς και περιορισμούς αλλά και δυνατότητες - ευκαιρίες που παρέχουν οι σύγχρονες τεχνολογίες. Έρευνα που διεξήχθη το 2010 από το Design Council (Design Council, 2010), τον επίσημο κρατικό φορέα για την ενίσχυση της καινοτομίας οργανισμών και επιχειρήσεων μέσω της σχεδιαστικής σκέψης, καταδεικνύει την σύνδεση μεταξύ της χρήσης της σχεδιαστικής σκέψης και της βελτιωμένης επιχειρηματικής απόδοσης σε βασικούς δείκτες, όπως ο κύκλος εργασιών, το κέρδος, και το μερίδιο αγοράς. Συγκεκριμένα, αναφέρεται στην έκθεση ότι για κάθε 100€ που ξοδεύει μια επιχείρηση σε έργα και δράσεις που υιοθετούν τη σχεδιαστική σκέψη ο κύκλος εργασιών αυξάνεται κατά 225€.

Σε αυτό το πλαίσιο, πολλές μεγάλες εταιρείες παγκοσμίως, και δη στην Ευρώπη, επενδύουν στην ανάπτυξη εσωτερικής τεχνογνωσίας στη σχεδιαστική σκέψη μειώνοντας την εξάρτηση τους από εξωτερικούς συνεργάτες και συμβούλους. Η στρατηγική αυτή τους επιτρέπει όχι μόνο να περιορίσουν το κόστος ανάπτυξης νέων προϊόντων και υπηρεσιών αλλά και να διασφαλίσουν ότι η ικανότητα καινοτομίας παραμένει εσωτερικά λειτουργώντας ως μόνιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Παράλληλα, η ενσωμάτωση αυτών των δεξιοτήτων ενισχύει τη βιωσιμότητα (sustainability) των οργανισμών καθώς η σχεδιαστική σκέψη δεν αντιμετωπίζεται πλέον ως μια μεμονωμένη, ad hoc διαδικασία αλλά ως ένα θεμελιώδες και διαρκές στοιχείο της οργανωσιακής κουλτούρας. Με αυτόν τον τρόπο, η καινοτομία δεν αποτελεί ένα περιστασιακό εγχείρημα αλλά μια συνεχή διαδικασία εξέλιξης που διαπερνά τον πυρήνα των επιχειρήσεων και των οργανισμών διαμορφώνοντας στρατηγικές που προσαρμόζονται δυναμικά στις νέες προκλήσεις και ευκαιρίες της αγοράς.

Αντίστοιχα, για να ανταποκριθούν στις ανάγκες της αγοράς, και στις απαιτήσεις της σύγχρονης επαγγελματικής πραγματικότητας, ολοένα, και περισσότερα Πανεπιστήμια, και Σχολές διαφόρων κλάδων, και επιστημών, εντάσσουν τη σχεδιαστική σκέψη στο πρόγραμμα σπουδών τους. Έτσι, ενώ μέχρι πρότινος τη σχεδιαστική σκέψη διδάσκονταν αποκλειστικά σε σχεδιαστικές σχολές (Design Schools, Art & Design Schools) αυτή τη στιγμή διδάσκεται και σε σχολές από κλάδους, όπως διαχείριση επιχειρήσεων, οικονομικά, κοινωνικές επιστήμες, πληροφορική και τεχνολογία, και άλλους. Μέσα από ένα σύγχρονο πρόγραμμα σπουδών που ευθυγραμμίζεται και ανταποκρίνεται στις εξελίξεις και τις ανάγκες της σύγχρονης αγοράς, οι σχολές αυτές στοχεύουν στο να εξοπλίσουν τους φοιτητές με γνώσεις και

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

εργαλεία που τους επιτρέπουν να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις σύγχρονες επιχειρησιακές και κοινωνικές προκλήσεις. Με αυτόν τον τρόπο, η σχεδιαστική σκέψη αποκτά διεπιστημονική αξία ενσωματώνοντας γνώσεις και προοπτικές από πολλούς κλάδους και προάγει τη δημιουργικότητα, τη συνεργασία, και την καινοτομία σε όλα τα επίπεδα του ακαδημαϊκού και επαγγελματικού πεδίου.

Ανταποκρινόμενο σε αυτή την σύγχρονη πραγματικότητα, το έργο eDea εστιάζει στην ανάπτυξη μιας καινοτόμου ψηφιακής πλατφόρμας μάθησης και υποστήριξης της εξ αποστάσεως εκπαιδευτικής διαδικασίας στον τομέα της σχεδιαστικής σκέψης. Η λύση εξοπλίζει τους χρήστες με τη μεθοδολογία και τα εργαλεία της σχεδιαστικής σκέψης ενώ παράλληλα υποστηρίζει τη συνεργασία σε πραγματικό χρόνο μέσω ενός καμβά συνεργασίας (whiteboard). Συγκεκριμένα, η πλατφόρμα eDea εισάγει μια διαδραστική και δομημένη προσέγγιση στη διδασκαλία και την εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης, ενισχύοντας την συνεργασία ομάδων με στόχο τη δημιουργική επίλυση προβλημάτων. Μέσα από δομημένες μαθησιακές και πρακτικές δραστηριότητες η πλατφόρμα υποστηρίζει τόσο φοιτητές όσο, και επαγγελματίες προετοιμάζοντας τους να ανταποκριθούν στις σύγχρονες επιχειρησιακές και κοινωνικές προκλήσεις. Ως εκ τούτου, η πλατφόρμα eDea δεν περιορίζεται μόνο στον ακαδημαϊκό χώρο αλλά στοχεύει να γεφυρώσει το χάσμα μεταξύ εκπαίδευσης και επαγγελματικής πρακτικής υποστηρίζοντας τη συνεχή επαγγελματική ανάπτυξη και τη δια βίου μάθηση βοηθώντας ταυτόχρονα επαγγελματίες, ομάδες, και εταιρείες να εντάξουν τη μεθοδολογία της σχεδιαστικής σκέψης στην εργασία τους, ενισχύοντας με αυτόν τον τρόπο τον αντίκτυπο της μεθοδολογίας αλλά και της ίδιας της πλατφόρμας eDea. Για να επιτευχθεί αυτό, το έργο αποτελεί σύμπραξη μεταξύ του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας, του Πανεπιστημίου Αιγαίου, και των σχεδιαστικών εταιρειών Design4Future και Butlair συνδυάζοντας ακαδημαϊκή γνώση και εμπειρία στον σχεδιασμό προϊόντων και υπηρεσιών και στις σύγχρονες ψηφιακές τεχνολογίες.

Η παρούσα έκθεση ξεκινάει με μια δυνητική ανάλυση όπου αρχικά παρουσιάζεται το πρόβλημα, οι ανάγκες δηλαδή των πελατών και στη συνέχεια παρουσιάζει τη λύση eDea, και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που προσφέρει. Αφού γίνει ανάλυση της μακροοικονομικής αγοράς της της βιομηχανίας λογισμικού εξ αποστάσεως εκπαίδευσης και της βιομηχανίας λογισμικού υποστήριξης επαγγελματιών στην εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης και ανάλυση ανταγωνισμού. Στη συνέχεια αναλύονται τα δυνατά σημεία, οι αδυναμίες, οι ευκαιρίες, και οι απειλές για τη λύση eDea.

Με βάση την ανωτέρω ανάλυση στη συνέχεια διαμορφώνεται η στρατηγική προώθησης (marketing) της λύσης eDea για την διείσδυση στην ελληνική αγορά και το επιχειρηματικό πλάνο για τη μελλοντική αξιοποίηση των αποτελεσμάτων του έργου eDea. Συγκεκριμένα, προτείνεται ένα κλιμακωτό πλάνο εισόδου στην ελληνική αγορά σε δύο φάσεις. Η πρώτη φάση εστιάζει στην προσέλκυση εταιρειών, από συγκεκριμένους τομείς της αγοράς που έχουν σημαντική ανάπτυξη και σχετίζονται με κλάδους στους οποίους οι συμμετέχοντες οργανισμοί της κοινοπραξίας και πανεπιστημιακών ιδρυμάτων που έχουν ήδη εντάξει τη σχεδιαστική σκέψη είτε στο πρόγραμμα σπουδών τους είτε παρέχουν ενημέρωση στους

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

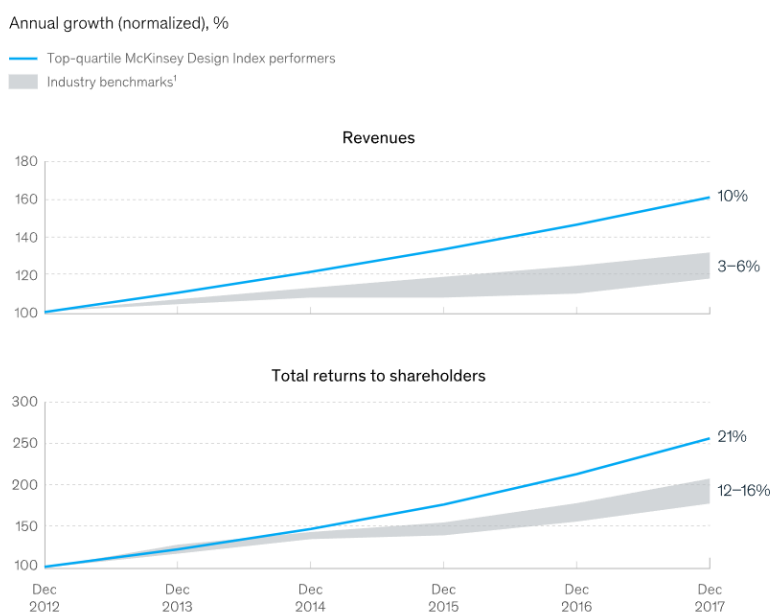
φοιτητές τους με τη διοργάνωση σεμιναρίων. Η δεύτερη φάση στοχεύει στην επέκταση, και προσέλκυση περισσότερων εταιρειών και πανεπιστημιακών ιδρυμάτων. Αντίστοιχα προτείνεται ένα επιχειρηματικό πλάνο που βασίζεται σε δύο φάσεις ανάπτυξης με σταδιακή εισαγωγή στην αγορά διαφορετικών ροών εσόδων που μπορεί να δημιουργήσει και να αξιοποιήσει η λύση eDea.

Η επιτυχής υλοποίηση του παρόντος σχεδίου βασίζεται σε μια διεπιστημονική ομάδα εκτέλεσης που καλύπτει τομείς όπως η εκπαιδευτική μεθοδολογία, η αγορά εκπαίδευσης, και επαγγελματικής κατάρτισης, η τεχνολογία εκπαιδευτικών πλατφορμών, και η διασύνδεση με τη βιομηχανία και τις επιχειρήσεις. Οι συνεργαζόμενοι φορείς του έργου eDea παρέχουν τη γνώση και τις διασυνδέσεις που απαιτούνται για την επιτυχή ανάπτυξη και υιοθέτηση της πλατφόρμας αλλά, και της σχεδιαστικής σκέψης πρωταρχικά στην Ελλάδα με δυνατότητα επέκτασης μεταγενέστερα, και στο εξωτερικό.

Η έκθεση καταλήγει ότι η σκοπιμότητα υλοποίησης της λύσης eDea είναι θετική καθώς προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες για τη δημιουργία ενός ανταγωνιστικού επιχειρηματικού μοντέλου εστιάζοντας στη διαμόρφωση ροών εσόδων που αξιοποιούν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που προσφέρει σε σχέση με τον υπάρχοντα ανταγωνισμό.

1. Δυνητική ανάλυση

Πολλές διεθνείς μελέτες, όπως αυτή της McKinsey (2018), αποδεικνύουν τη σύνδεση της σχεδιαστικής σκέψης με βελτιωμένα αποτελέσματα και επιδόσεις για τις εταιρείες. Σύμφωνα με μια εκτεταμένη έρευνα που διεξήχθη από το 2013 έως το 2018 και περιλάμβανε την ανάλυση πάνω από 100.000 έργων που υλοποιήθηκαν με τη αυτή μέθοδο σε εταιρείες που δραστηριοποιούνται στους κλάδους τραπεζικού τομέα, στον τομέα της τεχνολογίας, και της υγείας καθώς και στον τομέα των καταναλωτικών αγαθών, αποτελέσματα της οποίας δημοσιεύθηκαν το 2018, δείχνουν ότι εταιρείες που υιοθέτησαν τη σχεδιαστική σκέψη αύξησαν τα έσοδά τους κατά 32% γρηγορότερα και τις συνολικές επιδόσεις τους κατά 56% υψηλότερα σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους. Αυτό αποδεικνύει ότι η σχεδιαστική σκέψη δεν ενισχύει μόνο την καινοτομία αλλά βελτιώνει και την αποδοτικότητα καθιστώντας τις εταιρείες πιο ανταγωνιστικές και αποτελεσματικές στην αγορά. Ταυτόχρονα, καταδεικνύει ότι η σχεδιαστική σκέψη έχει ξεπεράσει τα όρια του τομέα του σχεδιασμού και χρησιμοποιείται πλέον ευρέως από εταιρείες άλλων κλάδων που επιθυμούν να μετασχηματίσουν τις υπηρεσίες τους και τη στρατηγική τους.



Εικόνα 1: Διάγραμμα από την έρευνα της McKinsey (2018) που δείχνει πως οι εταιρείες που υιοθετούν τη σχεδιαστική σκέψη ξεπερνούν σε ανταγωνιστικότητα, και επιδόσεις τις υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου.

Ακολουθώντας τις τάσεις της αγοράς εργασίας, η σχεδιαστική σκέψη διδάσκεται πλέον σε πανεπιστημιακά ιδρύματα και σχολές κλάδων πέραν του σχεδιασμού, όπως διοίκησης επιχειρήσεων, οικονομικών, επιστημών της τεχνολογίας, και άλλων. Επιπλέον, όσον αφορά στον τομέα της εκπαίδευσης εν γένει, και ιδιαίτερα μετά την πανδημία COVID-19, γνωρίζουν

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

μεγάλη ζήτηση και ανάπτυξη προγράμματα που συνδυάζουν σύγχρονες και ασύγχρονες μεθόδους διδασκαλίας. Η ανάγκη για ευέλικτους και προσβάσιμους τρόπους μάθησης που συνδυάζουν ζωντανές διαλέξεις, διαδικτυακά σεμινάρια, και αυτορρυθμιζόμενη μάθηση έχει γίνει πλέον πιο έντονη καθώς οι εκπαιδευτικοί και οι φοιτητές έχουν αναγνωρίσει τα πλεονεκτήματα του συνδυασμού αυτών των μεθόδων για καλύτερη μάθηση και πιο αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου.

Σε αυτό το πλαίσιο, στην αγορά των ψηφιακών πλατφορμών που υποστηρίζουν την εξ αποστάσεως εκπαίδευση έχουν αναπτυχθεί πολλές τεχνολογικά εξελιγμένες λύσεις που καλύπτουν τις ανάγκες των διδασκόντων και των φοιτητών προσφέροντας εργαλεία για διαχείριση μαθημάτων, παρακολούθηση προόδου, και διάδραση με τους μαθητές. Οι περισσότερες από αυτές τις πλατφόρμες παρέχουν στην ουσία ένα ψηφιακό περιβάλλον που μεταφέρει σε ψηφιακό χώρο ενέργειες και δραστηριότητες που θα γίνονταν σε φυσικό χώρο, ψηφιακό χώρο επικοινωνίας, όπως εικονικές κλήσεις και chat, χώρο για την ανάρτηση του εκπαιδευτικού υλικού και διαφανειών από τους διδάσκοντες, και δυνατότητα χρήσης ψηφιακού ασπροπίνακα για σημειώσεις και ενίσχυση της διάδρασης των διδασκόντων με εκπαιδευόμενους. Οι παραπάνω λειτουργίες αποτελούν πλέον τη βασική υποδομή που απαιτείται κατ' ελάχιστον για την υποστήριξη της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης και παρέχονται πλέον από τις περισσότερες πλατφόρμες. Ωστόσο, για ένα αντικείμενο όπως η σχεδιαστική σκέψη που έχει πλέον εξαπλωθεί πέρα από τον σχεδιαστικό κλάδο και χρησιμοποιείται ευρέως σε τομείς όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, την προώθηση προϊόντων (marketing), τη διαχείριση επιχειρήσεων (management), τις επιστήμες τεχνολογίας και υπολογιστών, και άλλους, δεν υπάρχει ένας δομημένος τρόπος υποστήριξης των διδασκόντων αυτών των κλάδων στη διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης ούτε και των φοιτητών στην πρακτική αξιοποίησή των θεωρητικών αρχών της μεθόδου άμεσα σε ασκήσεις, εργαλεία, και έργα (project).

Αντίστοιχα, στον τομέα της υποστήριξης της εξ αποστάσεως συνεργασίας επαγγελματικών ομάδων υπάρχουν πολλές πλατφόρμες που προσφέρουν εργαλεία για ομαδική εργασία και επικοινωνία. Ωστόσο, αυτές οι πλατφόρμες δεν παρέχουν μια ολοκληρωμένη υποδομή που να υποστηρίζει πλήρως τη συνεργασία σε έργα με βάση τη μεθοδολογία της σχεδιαστικής σκέψης που απαιτεί πρόσβαση σε εξειδικευμένα εργαλεία του τομέα για τη δομημένη και αποτελεσματική συνεργασία των ομάδων σε όλα τα στάδια της διαδικασίας. Συνήθως, οι ομάδες καταλήγουν να χρησιμοποιούν έναν συνδυασμό διαφορετικών εργαλείων, όπως λογισμικά διαχείρισης έργων, ψηφιακούς ασπροπίνακες, και εργαλεία αποθήκευσης αρχείων, προκειμένου να καλύψουν τις ανάγκες τους. Αυτή η κατακερματισμένη προσέγγιση μπορεί να προκαλέσει σύγχυση, να επιβαρύνει την εργασία, και να μειώσει την αποδοτικότητα των ομάδων. Λύσεις που έχουν αναπτυχθεί την τελευταία δεκαετία και προσφέρουν πρόσβαση σε εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης απευθύνονται κυρίως σε επαγγελματίες του σχεδιαστικού κλάδου που διαθέτουν άριστες ψηφιακές δεξιότητες, και υψηλή εξοικείωση με τη μεθοδολογία της σχεδιαστικής σκέψης. Αυτό αφήνει εκτός ένα ευρύ φάσμα επαγγελματιών από άλλους κλάδους, όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η προώθηση

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

προϊόντων, η διαχείριση επιχειρήσεων (management), και η τεχνολογία, που επιθυμούν να αξιοποιήσουν τη σχεδιαστική σκέψη για να παραμείνουν ανταγωνιστικοί και να ενσωματώσουν σύγχρονες μεθοδολογίες καινοτομίας στην εργασία τους.

Καθίσταται εμφανές ότι η διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης παραμένει μια σημαντική πρόκληση καθώς οι υπάρχουσες πλατφόρμες δεν προσφέρουν ολοκληρωμένα εργαλεία για την εφαρμογή της μεθοδολογίας στην πράξη. Οι καθηγητές χρειάζονται ένα ενιαίο, εύχρηστο περιβάλλον που να τους επιτρέπει να εστιάσουν στη διδακτική διαδικασία αντί να επενδύουν πολύτιμο χρόνο στην αναζήτηση εργαλείων και τη διαμόρφωση εκπαιδευτικού υλικού από το μηδέν. Επομένως υπάρχει χώρος στην αγορά εκπαιδευτικών υπηρεσιών μέσω διαδικτύου για τη λύση eDea.

1.1 Οι ανάγκες των πελατών

Η λύση eDea απευθύνεται σε ένα ευρύ φάσμα χρηστών που έχουν διαφορετικές ανάγκες, αντιμετωπίζουν διαφορετικές προκλήσεις, και έχουν διαφορετικό επίπεδο εξοικείωσης με τη μεθοδολογία της σχεδιαστικής σκέψης. Στη συνέχεια, περιγράφονται οι κύριες ομάδες χρηστών και αναλύονται οι ανάγκες τους. Οι ομάδες αυτές αντιπροσωπεύουν τους 2 βασικούς τομείς στους οποίους η λύση eDea προσφέρει προστιθέμενη αξία και παρέχει λύσεις. Αφενός, υποστηρίζει την εκπαιδευτική διαδικασία στο πλαίσιο των ακαδημαϊκών σπουδών βοηθώντας διδάσκοντες και φοιτητές να ενσωματώσουν τη μεθοδολογία στη μάθησή τους. Αφετέρου, απευθύνεται σε εταιρείες και επαγγελματίες υποστηρίζοντας τη χρήση της σχεδιαστικής σκέψης για την οργάνωση και υλοποίηση έργων ενισχύοντας τη δημιουργικότητα, τη συνεργασία, και την καινοτομία στον επαγγελματικό χώρο.

Στη συνέχεια, περιγράφονται οι κύριες ομάδες πελατών στον τομέα της εκπαίδευσης:

- **Διδάσκοντες τριτοβάθμιας εκπαίδευσης:** Η συγκεκριμένη ομάδα χρηστών περιλαμβάνει καθηγητές τριτοβάθμιας εκπαίδευσης που διδάσκουν τη σχεδιαστική σκέψη, και μπορεί να προέρχονται από διαφορετικά επιστημονικά πεδία, όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η προώθηση προϊόντων, και η πληροφορική, και όχι αποκλειστικά από τον χώρο του σχεδιασμού. Πολλοί από αυτούς καλούνται να διδάξουν τη μεθοδολογία χωρίς να διαθέτουν εξειδικευμένες γνώσεις στο αντικείμενο, γεγονός που δυσκολεύει την προετοιμασία του εκπαιδευτικού υλικού. Για να ενσωματώσουν αποτελεσματικά τη μεθοδολογία στα μαθήματά τους οι διδάσκοντες συχνά χρειάζεται να αναζητήσουν σε εξωτερικές πλατφόρμες τα εργαλεία, να μελετήσουν τη βιβλιογραφία, και να επιλέξουν κατάλληλα εργαλεία που θα παρουσιάσουν στους φοιτητές. Λαμβάνοντας υπόψη ότι οι καθηγητές πανεπιστημίου διαχειρίζονται πολλαπλές δραστηριότητες, όπως για παράδειγμα η διδασκαλία προπτυχιακών και μεταπτυχιακών μαθημάτων, η διεξαγωγή έρευνας, η επίβλεψη διπλωματικών εργασιών, η υποστήριξη υποψηφίων διδακτόρων, και η συμμετοχή σε διεθνή προγράμματα συνεργασίας με άλλα πανεπιστήμια ή / και εταιρείες της αγοράς, χρειάζονται καθοδήγηση και υποστήριξη ώστε να μπορούν να μεταδώσουν αποτελεσματικά τις αρχές της σχεδιαστικής σκέψης χωρίς να επενδύουν

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

υπερβολικό χρόνο στην προετοιμασία ενός μαθήματος που συχνά δεν αποτελεί το κύριο αντικείμενό τους. Ταυτόχρονα, χρειάζονται ένα φιλικό προς τον χρήστη και απλό περιβάλλον διάδρασης που δεν απαιτεί μεγάλο χρόνο εξοικείωσης. Τέλος, έχουν ανάγκη για την ευέλικτη προσαρμογή του περιεχομένου των μαθημάτων του, τη δημιουργία εκπαιδευτικών ενοτήτων και τη δυνατότητα ενσωμάτωσης πολυμεσικών στοιχείων, όπως βίντεο και εικόνες, για την ενίσχυση της διδακτικής διαδικασίας.

- **Φοιτητές:** Η συγκεκριμένη ομάδα χρηστών περιλαμβάνει φοιτητές που προέρχονται ωστόσο από διαφορετικά ακαδημαϊκά πεδία, όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η προώθηση προϊόντων, και η πληροφορική, και όχι αποκλειστικά από τον χώρο του σχεδιασμού. Παρόλο που η μεθοδολογία έχει αναγνωριστεί ως ένα ισχυρό εργαλείο για την επίλυση προβλημάτων και την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων οι φοιτητές συχνά δυσκολεύονται να κατανοήσουν και να εφαρμόσουν τις αρχές της στην πράξη, κυρίως λόγω της έλλειψης κατάλληλης καθοδήγησης και εργαλείων. Ένα βασικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν είναι η θεωρητική διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης χωρίς επαρκείς ευκαιρίες για πρακτική. Η απουσία διαδραστικών και πρακτικών ασκήσεων τους εμποδίζει να κατανοήσουν εις βάθος τη μεθοδολογία. Επίσης πολλές φορές, καθώς η εξ αποστάσεως συνεργασία είναι δύσκολη, προκρίνονται οι ατομικές εργασίες.

Μια ακόμη βασική ανάγκη των φοιτητών είναι η σύνδεση των μαθημάτων με την αγορά εργασίας. Καθώς ο ανταγωνισμός για θέσεις εργασίας αυξάνεται, οι φοιτητές αναζητούν ευκαιρίες να δουλέψουν σε ομάδες, πάνω σε ρεαλιστικά έργα που θα τους επιτρέψουν να δημιουργήσουν ένα ανταγωνιστικό βιογραφικό. Ωστόσο, τα ακαδημαϊκά προγράμματα συχνά δεν προσφέρουν ευκαιρίες για τη δημιουργία τέτοιων έργων είτε λόγω περιορισμών στον χρόνο και τους πόρους είτε λόγω της έλλειψης συνεργασιών με εταιρείες και οργανισμούς.

Τέλος, φοιτητές από μη-σχεδιαστικούς κλάδους έχουν ανάγκη να κατανοήσουν πώς η σχεδιαστική σκέψη σχετίζεται και προσθέτει αξία στο δικό τους κλάδο. Για παράδειγμα, ένας φοιτητής διοίκησης επιχειρήσεων θέλει να κατανοήσει πώς μπορεί να εφαρμοστεί η σχεδιαστική σκέψη για την επίλυση επιχειρησιακών προκλήσεων ενώ ένας φοιτητής πληροφορικής ενδιαφέρεται για το πώς μπορεί να το αξιοποιήσει στον σχεδιασμό και την ανάπτυξη ψηφιακών προϊόντων. Χωρίς ξεκάθαρη σύνδεση με την πρακτική εφαρμογή η μεθοδολογία μπορεί να φαίνεται αφηρημένη και δύσκολη στην εφαρμογή.

- **Ακαδημαϊκά ιδρύματα:** Τα ακαδημαϊκά ιδρύματα βρίσκονται διαρκώς αντιμέτωπα με την πρόκληση να διατηρούν τα προγράμματα σπουδών τους ελκυστικά, ανταγωνιστικά, και ευθυγραμμισμένα με τις τελευταίες εξελίξεις της αγοράς προκειμένου να προσφέρουν στους φοιτητές γνώσεις και δεξιότητες που ανταποκρίνονται στις τελευταίες τάσεις της αγοράς, ώστε να καταστούν πιο ελκυστικοί για μελλοντικούς εργοδότες. Σε αυτό το πλαίσιο, μια ακόμα σημαντική

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

πρόκληση που αντιμετωπίζουν τα πανεπιστήμια είναι να επιτυγχάνουν υψηλή απορρόφηση αποφοίτων, αποδεικνύοντας τη σύνδεση των προγραμμάτων σπουδών τους με τις πραγματικές απαιτήσεις της αγοράς. Οι εργοδότες πλέον δεν αναζητούν μόνο θεωρητικές γνώσεις, αλλά πρακτικές δεξιότητες, και ικανότητες εφαρμογής εργαλείων, και μεθοδολογιών που μπορούν να οδηγήσουν σε καινοτόμες λύσεις.

Παράλληλα, η ανάγκη των πανεπιστημίων να προσελκύσουν φοιτητές αυξάνεται καθώς η εκπαιδευτική αγορά γίνεται όλο και πιο ανταγωνιστική. Σε αυτό το πλαίσιο, μια σύγχρονη πρόκληση για τα πανεπιστήμια είναι να προσελκύσουν επαγγελματίες που αναζητούν συνεχή επαγγελματική ανάπτυξη. Η ενσωμάτωση ευέλικτων, σύγχρονων, ψηφιακών, και ασύγχρονων προγραμμάτων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των επαγγελματιών και τους παρέχουν εφόδια και εργαλεία άμεσα αξιοποιήσιμα στην εργασία τους αποτελεί σημαντικό παράγοντα επιτυχίας. Πολλοί επαγγελματίες αναζητούν εξειδικευμένες γνώσεις και πρακτικές δεξιότητες που μπορούν να εφαρμόσουν άμεσα στην εργασία τους χωρίς γεωγραφικούς περιορισμούς. Τα πανεπιστήμια που δεν προσφέρουν τέτοια προγράμματα χάνουν σημαντικές ευκαιρίες προσέλκυσης ενός ευρύτερου κοινού που αναζητά συνεχή επαγγελματική ανάπτυξη.

Στη συνέχεια, περιγράφονται οι κύριες ομάδες πελατών στον τομέα της υλοποίησης έργων στο πλαίσιο της αγοράς εργασίας:

- **Επαγγελματίες:** Η σχεδιαστική σκέψη εφαρμόζεται ολόένα, και περισσότερο σε διαφορετικούς κλάδους, πέρα από τον κλάδο του σχεδιασμού, όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η πληροφορική, η προώθηση προϊόντων, τα οικονομικά, και άλλους. Προερχόμενοι από διαφορετικούς επιστημονικούς κλάδους οι επαγγελματίες έχουν διαφορετικά επίπεδα εξοικείωσης και επομένως αντιμετωπίζουν διαφορετικές προκλήσεις και έχουν διαφορετικές ανάγκες όσον αφορά στη μάθηση και την εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης στην εργασία τους.

Οι επαγγελματίες με μικρή εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη χρειάζονται αρχικά να κατανοήσουν καλύτερα τη μεθοδολογία και τα πιο βασικά και ευρέως χρησιμοποιούμενα εργαλεία. Αντιμετωπίζουν την πρόκληση της επιλογής ανάμεσα σε πολλά και διαφορετικά εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης που είναι διαθέσιμα, γεγονός που τους προκαλεί υπερφόρτωση πληροφοριών και σύγχυση. Η ποικιλία αυτών των εργαλείων συχνά καθιστά δύσκολη την επιλογή του κατάλληλου με αποτέλεσμα να δημιουργείται αίσθημα απογοήτευσης και αβεβαιότητας. Έχουν λοιπόν ανάγκη από καθοδήγηση και αναλυτικές οδηγίες για το πώς να χρησιμοποιήσουν συγκεκριμένα εργαλεία ή να ακολουθήσουν τη μεθοδολογία από την αρχή μέχρι το τέλος, ώστε να μπορέσουν να την εφαρμόσουν, αρχικά σε μικρότερης κλίμακας και πολυπλοκότητας έργα, χωρίς να έχουν προηγούμενη εμπειρία ή εκπαίδευση στον τομέα του σχεδιασμού.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Στον αντίποδα, επαγγελματίες από τον τομέα του σχεδιασμού καθώς και από άλλους επιστημονικούς κλάδους που χρησιμοποιούν χρόνια στην εργασία τους η σχεδιαστική σκέψη σε μεγάλης κλίμακας και συχνά πολύπλοκα έργα. Οι χρήστες αυτοί θέλουν άμεση και εύκολη πρόσβαση σε μια ποικιλία εργαλείων ώστε να επιλέξουν εκείνα που ταιριάζουν καλύτερα στις ανάγκες τους. Χρειάζονται, επίσης, πιο εξειδικευμένες οδηγίες που προκύπτουν πολλές φορές από την εμπειρία και την πρακτική εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης σε πραγματικές συνθήκες και έργα και δεν παρέχονται στη βιβλιογραφία.

Ανεξάρτητα από το επίπεδο εξοικείωσης οι επαγγελματίες χρειάζονται εργαλεία που να ενσωματώνονται εύκολα στη ροή εργασίας τους χωρίς να απαιτούν υπερβολικό χρόνο ή τεχνικές γνώσεις. Επιθυμούν επίσης ευέλικτες και εξατομικευμένες λύσεις εκπαίδευσης που να ταιριάζουν στις απαιτήσεις του χρόνου και των αναγκών τους. Τέλος, για όλους τους επαγγελματίες είναι σημαντική η σύνδεση με την αγορά εργασίας και τις σύγχρονες τάσεις ώστε να αυξήσουν την αξία τους στον επαγγελματικό χώρο και να παραμείνουν ανταγωνιστικοί στην αγορά.

- **Εταιρείες και οργανισμοί:** Οι εταιρείες έχουν ανάγκη για τη δημιουργία αρχικά και τη συνεχή υποστήριξη στη συνέχεια μιας κουλτούρας καινοτομίας και συνεργασίας με στόχο την ενίσχυση της ικανότητας του προσωπικού τους να παρέχουν δημιουργικές λύσεις σε πολύπλοκες επιχειρησιακές και κοινωνικές προκλήσεις. Επίσης έχουν ανάγκη υποστήριξης της εξ αποστάσεως συνεργασίας των ομάδων έργων λόγω υιοθέτησης της εξ αποστάσεως εργασίας.

Όσον αφορά στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού, οι εταιρείες αναγνωρίζουν την ανάγκη για συνεχιζόμενη επαγγελματική ανάπτυξη του προσωπικού τους με στόχο τόσο την αναβάθμιση δεξιοτήτων σε νέες περιοχές όσο και στην ενίσχυση των ήδη υπάρχοντων δεξιοτήτων, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες της αγοράς. Ωστόσο, πολλές εταιρείες αντιμετωπίζουν το πρόβλημα του περιορισμένου χρόνου και των περιορισμένων οικονομικών πόρων που διατίθενται για την εκπαίδευση και την ανάπτυξη του προσωπικού τους. Ο αυξανόμενος φόρτος εργασίας, οι πιεστικές προθεσμίες, και η ανάγκη για άμεση προσαρμογή στις νέες αγοραστικές συνθήκες καθιστούν δύσκολη τη χρηματοδότηση ή την υλοποίηση εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Επιπλέον, οι οργανισμοί πρέπει να εξασφαλίσουν ότι οι εκπαιδευτικές δραστηριότητες είναι αποτελεσματικές και ευέλικτες, ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες των εργαζομένων χωρίς να απαιτούν μεγάλη δέσμευση από πλευράς χρόνου και να παρέχουν γνώσεις, δεξιότητες, και εργαλεία που είναι άμεσα εφαρμόσιμα στην εργασία τους για ενίσχυση του αντίκτυπου.

Τέλος, όσον αφορά στην πρόσληψη νέου προσωπικού, οι εταιρείες αναζητούν από τους υποψηφίους όχι μόνο να είναι τεχνικά καταρτισμένοι στον τομέα τους αλλά και να διαθέτουν ήπιες δεξιότητες, όπως η δημιουργική σκέψη, η συνεργασία σε ομάδες, το ομαδικό πνεύμα, και η ενσυναίσθηση. Όπως αναφέρει και πρόσφατη μελέτη της

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

ΕΥ, σχεδόν το 40% των υπευθύνων ανθρώπινου δυναμικού ανέφεραν ότι ενώ η δημιουργικότητα και η καινοτόμος σκέψη είναι χαρακτηριστικά που αναζητούν, δυσκολεύονται να εντοπίσουν υποψηφίους με αυτές τις ικανότητες.

Στη συνέχεια περιγράφονται δευτερεύουσες ομάδες χρηστών, και οι ανάγκες τους. Πρόκειται για ομάδες που μπορούν να αξιοποιήσουν τη λύση eDea, ωστόσο δεν αποτελούν το πρωτεύον απευθυνόμενο κοινό της λύσης eDea.

- **Καθηγητές δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης:** Οι καθηγητές αυτής της κατηγορίας έχουν ανάγκη από ένα εργαλείο που να επιτρέπει τη διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης σε μαθητές ενσωματώνοντας πρακτικές δραστηριότητες που να είναι κατανοητές, και ελκυστικές. Οι καθηγητές θα χρειαστούν υποστήριξη στην προετοιμασία των μαθημάτων τους και καθοδήγηση για τη διαχείριση των δραστηριοτήτων στην τάξη.
- **Μαθητές γυμνασίου και λυκείου:** Οι μαθητές έχουν ανάγκη από δημιουργικές και διαδραστικές δραστηριότητες που τους επιτρέπουν να αναπτύξουν πολύπλευρες δεξιότητες μέσα από μια βιωματική προσέγγιση χωρίς να αισθάνονται ότι ακολουθούν μια τυπική εκπαιδευτική διαδικασία. Αναζητούν έναν ελκυστικό και πρακτικό τρόπο μάθησης που θα τους εμπνεύσει και θα τους κάνει να θέλουν να συμμετέχουν ενεργά. Παράλληλα, χρειάζονται ευκαιρίες για να διερευνήσουν διαφορετικά επιστημονικά, και επαγγελματικά πεδία, ώστε να αποκτήσουν μια σαφέστερη εικόνα των ενδιαφερόντων τους και να μπορέσουν στη συνέχεια να λάβουν πιο ενημερωμένες αποφάσεις για τις μελλοντικές σπουδές ή την επαγγελματική τους πορεία.

1.2 Η επιχειρηματική λύση / πρόταση: eDea

Η λύση eDea παρέχει μια καινοτόμο πλατφόρμα που υποστηρίζει και καθοδηγεί τόσο τους καθηγητές δευτεροβάθμιας, και τριτοβάθμιας εκπαίδευσης να γνωρίσουν και να διδάξουν στους μαθητές και φοιτητές η σχεδιαστική σκέψη όσο και τους φοιτητές να κατανοήσουν θεωρητικά και να εφαρμόσουν πρακτικά τη μέθοδο. Η λύση eDea υποστηρίζει και ενισχύει την εξ αποστάσεως εκπαίδευση και πρακτική εξάσκηση πάνω στη σχεδιαστική σκέψη. Αυτό γίνεται με τους εξής τρόπους:

- Η πλατφόρμα παρέχει πρόσβαση σε έναν ευρύ κατάλογο από δομημένα πρότυπα εργαλείων σχεδιαστικής σκέψης συνοδευόμενα από θεωρητικό υπόβαθρο και αναλυτικές οδηγίες χρήσης.
- Η πλατφόρμα περιλαμβάνει δομημένες δραστηριότητες. Κάθε δραστηριότητα είναι στην ουσία ένα έργο πάνω στο οποίο καλούνται οι φοιτητές, αφού διαμορφώσουν ομάδες, να δουλέψουν συνεργατικά για να δώσουν λύσεις ακολουθώντας τη μέθοδο της σχεδιαστικής σκέψης. Η κάθε δραστηριότητα περιλαμβάνει βήμα προς βήμα οδηγίες και συνδυάζει με πολλούς και διαφορετικούς τρόπους κάποια από τα πολλά εργαλεία από τον κατάλογο προτύπων προκειμένου να παράσχει μια δομημένη εκπαιδευτική δομή που θα ακολουθήσουν οι καθηγητές για να διδάξουν τη

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

σχεδιαστική σκέψη σε μαθητές, και φοιτητές. Οι δραστηριότητες έχουν αναπτυχθεί σε συνεργασία με τις εταιρείες της κοινοπραξίας με πολλές από αυτές να αντλούν έμπνευση από πραγματικά έργα στα οποία έχουν συμμετάσχει οι εταιρείες.

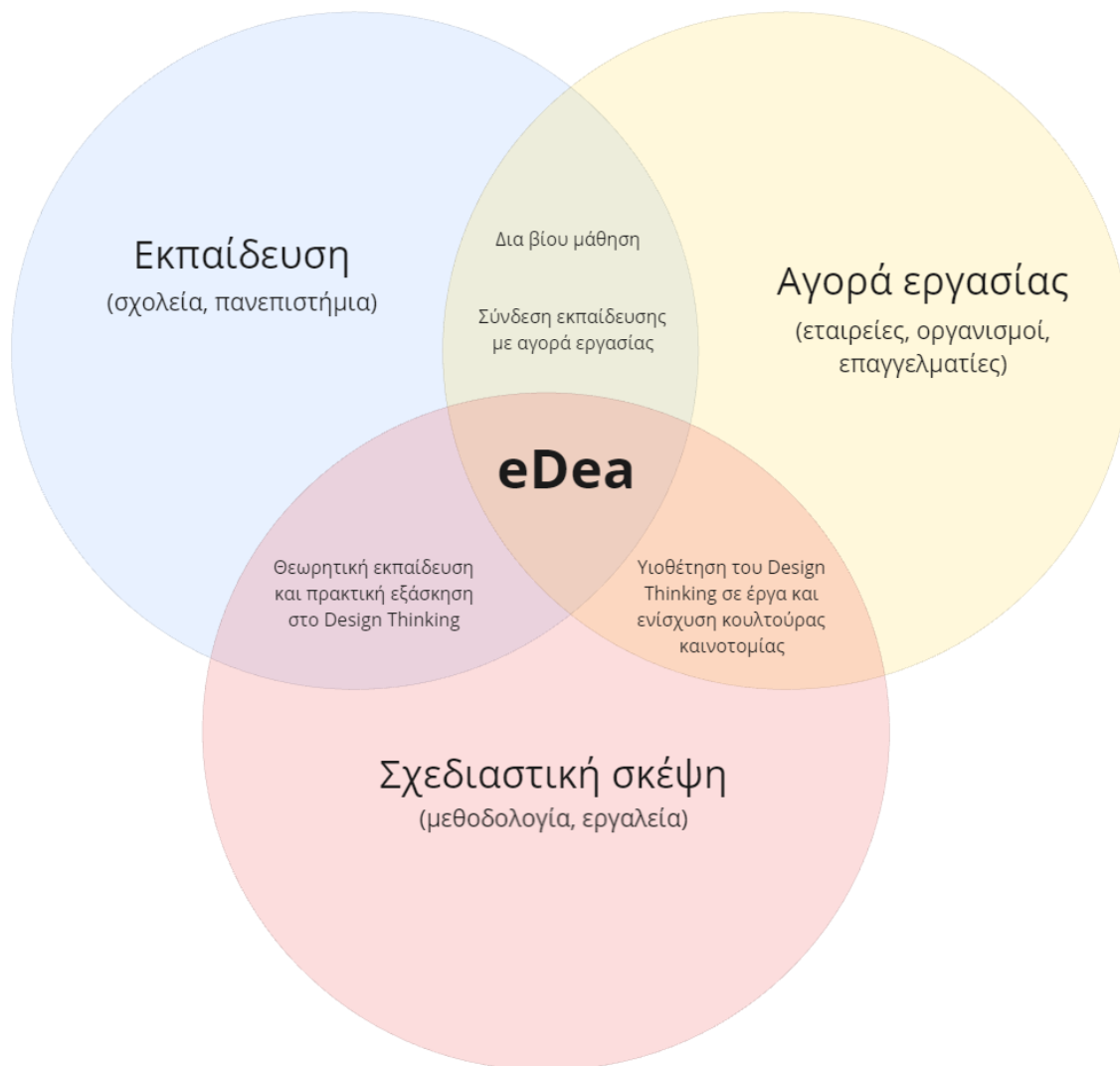
- Μέσω ενός διαδικτυακού ασπρόπινακα, η πλατφόρμα προσφέρει τη δυνατότητα στους φοιτητές να συνεργάζονται με τα μέλη της ομάδας τους τόσο σύγχρονα όσο και ασύγχρονα προκειμένου να εφαρμόσουν τις ασκήσεις και τα εργαλεία που τους αναθέτει ο καθηγητής για να δώσουν δημιουργικές λύσεις στη συγκεκριμένη δραστηριότητα / έργο που τους έχει ανατεθεί.

Επιπλέον, η λύση eDea υποστηρίζει επαγγελματίες από διάφορους κλάδους με διαφορετικό βαθμό εξοικείωσης με τη μέθοδο τη σχεδιαστική σκέψη, από αρχάριους χρήστες μέχρι προχωρημένους, όπως οι σχεδιαστικές ομάδες. Μέσω της πλατφόρμας, οι χρήστες έχουν τη δυνατότητα να γνωρίσουν τη μέθοδο και τα εργαλεία, να τα αξιοποιήσουν, και να τα εφαρμόσουν στα έργα τους. Η λύση eDea υποστηρίζει τους επαγγελματίες με τους εξής τρόπους:

- Η πλατφόρμα παρέχει πρόσβαση σε έναν ευρύ κατάλογο από δομημένα πρότυπα εργαλείων σχεδιαστικής σκέψης συνοδευόμενα από θεωρητικό υπόβαθρο και αναλυτικές οδηγίες χρήσης.
- Παρέχει κατηγοριοποίηση των εργαλείων ανά φάση βοηθώντας τους αρχάριους χρήστες να ακολουθήσουν τη μέθοδο βήμα προς βήμα επιλέγοντας να χρησιμοποιήσουν συγκεκριμένα εργαλεία.
- Μέσω ενός διαδικτυακού ασπρόπινακα, οι επαγγελματίες μπορούν να εξασκηθούν στα εργαλεία ή να τα χρησιμοποιήσουν άμεσα στην εργασία τους διευκολύνοντας την εφαρμογή τους σε πραγματικά έργα υποστηρίζοντας ταυτόχρονα τη σύγχρονη και ασύγχρονη συνεργασία με τα μέλη της ομάδας.
- Μέσω λειτουργιών χρονοπρογραμματισμού (project management), η πλατφόρμα υποστηρίζει τους επαγγελματίες στην εκτέλεση των έργων τους βοηθώντας τους να οργανώσουν το έργο, να το χωρίσουν σε φάσεις, και να καθορίσουν ποιες ενέργειες και δραστηριότητες θα πραγματοποιηθούν σε κάθε φάση καθώς και ποια εργαλεία θα χρησιμοποιηθούν. Επιπλέον, τους επιτρέπει να συνδέσουν συγκεκριμένους πίνακες με φάσεις του έργου και να αναθέσουν σε μέλη της ομάδας τους συγκεκριμένες αρμοδιότητες.

Η λύση eDea είναι έτσι σχεδιασμένη ώστε να υποστηρίζει ένα ευρύ φάσμα χρηστών, από εκπαιδευτικούς, και μαθητές / φοιτητές μέχρι επαγγελματίες, και οργανισμούς παρέχοντας τα εργαλεία και την υποστήριξη που χρειάζονται για να μάθουν, να εξασκηθούν, και να εφαρμόσουν αποτελεσματικά τη σχεδιαστική σκέψη.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων



Εικόνα 2: Το τρίπτυχο εκπαίδευση - αγορά εργασίας - μεθοδολογία - σχεδιαστική σκέψη και η λύση eDea.

1.3 Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ενός προϊόντος ή υπηρεσίας είναι το χαρακτηριστικό ή το σύνολο χαρακτηριστικών που το διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό και προσδίδει μοναδική αξία στους πελάτες.

Η μοναδική πρόταση αξίας της λύσης eDea επικεντρώνεται στον συνδυασμό εκπαίδευσης και πρακτικής εφαρμογής της σχεδιαστικής σκέψης καλύπτοντας δύο βασικές ομάδες χρηστών: αφενός μαθητές, φοιτητές, και καθηγητές που συμμετέχουν στην εκπαιδευτική διαδικασία, και αφετέρου επαγγελματίες και εταιρείες από διάφορους επιστημονικούς κλάδους, όχι μόνο από τον χώρο του σχεδιασμού, που πραγματοποιούν έργα.

Συγκεκριμένα, όσον αφορά στην υποστήριξη της εκπαιδευτικής διαδικασίας σε εκπαιδευτικά ιδρύματα η λύση eDea γεφυρώνει τη θεωρητική εκπαίδευση και κατάρτιση στη σχεδιαστική

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

σκέψη με την πρακτική εξάσκηση σε δραστηριότητες που είναι εμπνευσμένες από πραγματικά έργα επαγγελματιών και εταιρειών. Παράλληλα, προσφέρει στα εκπαιδευτικά ιδρύματα και στους καθηγητές μια μοναδική ευκαιρία να συνάψουν συνεργασίες με τοπικές επιχειρήσεις, και οργανισμούς, προσαρμόζοντας, αν χρειαστεί, τις δραστηριότητες. Με αυτόν τον τρόπο, ο αντίκτυπος της λύσης eDea επεκτείνεται πέρα από την τάξη και φτάνει στην τοπική κοινωνία. Οι φοιτητές έχουν την ευκαιρία όχι μόνο να εφαρμόσουν τις γνώσεις τους σε πραγματικά έργα και να συμβάλουν ενεργά στην καινοτομία των τοπικών επιχειρήσεων, και οργανισμών. Παράλληλα, οι ίδιες οι εταιρείες και οι οργανισμοί έρχονται με αυτόν τον τρόπο σε επαφή με τη σχεδιαστική σκέψη ανακαλύπτοντας νέους τρόπους επίλυσης προβλημάτων, και ανάπτυξης δημιουργικών λύσεων. Επιπλέον, η λύση eDea παρέχει έναν δομημένο οδηγό για καθηγητές διευκολύνοντας την αποτελεσματική διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης ακόμα και από εκπαιδευτικούς που δεν προέρχονται από τον επιστημονικό κλάδο του σχεδιασμού. Με αυτόν τον τρόπο, μειώνει τον χρόνο προετοιμασίας για τη διαμόρφωση της ύλης και των μαθημάτων επιτρέποντας στους διδάσκοντες να αφιερώσουν περισσότερο χρόνο στην έρευνα.

Όσον αφορά στους επαγγελματίες και στις εταιρείες, η πλατφόρμα eDea προσφέρει μια ολοκληρωμένη λύση για την υλοποίηση και διαχείριση έργων με τη μεθοδολογία της σχεδιαστικής σκέψης. Σε αυτό το πλαίσιο, υποστηρίζει επαγγελματίες με διαφορετικό επίπεδο εξοικείωσης με τη σχεδιαστική σκέψη βοηθώντας τους να γνωρίσουν, να μάθουν, και να εξασκηθούν σε εργαλεία καθώς και να συνεργαστούν αποδοτικά και αποτελεσματικά με άλλα μέλη της ομάδας τους, ώστε να εφαρμόσουν τη μέθοδο και τα εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης στα έργα στα οποία συμμετέχουν. Μέσω της ενσωματωμένης λειτουργίας χρονοπρογραμματισμού, οι χρήστες μπορούν να διαχειρίζονται ολόκληρο το έργο από την αρχή έως το τέλος μέσα από μία μόνο πλατφόρμα. Έχουν τη δυνατότητα να οργανώνουν κάθε φάση του έργου βάσει της σχεδιαστικής σκέψης να επιλέγουν τα κατάλληλα εργαλεία, να αναθέτουν αρμοδιότητες στα μέλη της ομάδας, και να διαχειρίζονται τη ροή εργασίας χωρίς την ανάγκη χρήσης πρόσθετων εργαλείων. Με αυτόν τον τρόπο, η eDea συμβάλλει στην ενίσχυση της κουλτούρας καινοτομίας στις εταιρείες και τους οργανισμούς διευκολύνοντας τη δομημένη και αποτελεσματική υιοθέτηση της σχεδιαστικής σκέψης στις διαδικασίες τους.

1.4 Μακροοικονομική ανάλυση της αγοράς εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη

Η εξ αποστάσεως εκπαίδευση στη σχεδιαστική σκέψη εντάσσεται σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά επηρεαζόμενη από τεχνολογικές εξελίξεις, οικονομικούς παράγοντες, και αλλαγές στις απαιτήσεις δεξιοτήτων τόσο στην ακαδημαϊκή όσο και στην επαγγελματική εκπαίδευση. Η σχεδιαστική σκέψη έχει ξεπεράσει τα όρια του κλάδου του σχεδιασμού. Εφαρμόζεται πλέον σε τομείς όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η προώθηση προϊόντων, η τεχνολογία, η καινοτομία, και άλλους.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Η μακροοικονομική ανάλυση της αγοράς αυτής επικεντρώνεται στη μελέτη των παγκόσμιων τάσεων στον τομέα της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης καθώς και ειδικότερα στην εκπαίδευση στο σχεδιαστική σκέψη. Λαμβάνοντας υπόψη ότι η εκπαίδευση μπορεί να πραγματοποιηθεί είτε μέσω ακαδημαϊκών ιδρυμάτων στο πλαίσιο προπτυχιακών ή μεταπτυχιακών προγραμμάτων είτε μέσω εταιρικών προγραμμάτων επαγγελματικής ανάπτυξης εξετάζεται και ο τομέας των εταιρικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Αυτή η ενότητα εστιάζει στις μακροοικονομικές τάσεις, στις βασικές δυνάμεις της αγοράς, και στις προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη.

1.4.1 Τάσεις αγοράς (market trends)

1.4.1.1 Η σχεδιαστική σκέψη ως οριζόντια δεξιότητα στην ανώτατη εκπαίδευση

Η σχεδιαστική σκέψη αποτελεί μια καινοτόμο προσέγγιση που επικεντρώνεται στην επίλυση πολύπλοκων προβλημάτων βάζοντας στο επίκεντρο της διαδικασίας τις ανάγκες των χρηστών. Βασικά χαρακτηριστικά της μεθοδολογία είναι η διεπιστημονική συνεργασία, η ανάπτυξη ενσυναίσθησης για την εις βάθος κατανόηση των αναγκών των χρηστών, η δημιουργικότητα, και ο πειραματισμός μέσω της δημιουργίας πρωτοτύπων για την γρήγορη ανατροφοδότηση. Αν και είναι σχετίζεται με τον τομέα του σχεδιασμού και κατ' επέκταση παραδοσιακά διδάσκονταν μόνο σε σχολές σχεδιασμού την τελευταία 20ετία, καθώς αποδεικνύονταν έμπρακτα η αξία της σχεδιαστικής σκέψης ως ένα ισχυρό επιχειρηματικό εργαλείο καινοτομίας, ξεκίνησε να διδάσκεται σε πανεπιστημιακές σχολές που δεν ανήκουν στον τομέα του σχεδιασμού. Πρόκειται κυρίως για σχολές που ανήκουν στον κλάδο των επιχειρήσεων, των οικονομικών, της μηχανικής (πολυτεχνικές σχολές), της πληροφορικής, και των κοινωνικών επιστημών. Η σχεδιαστική σκέψη διδάσκεται πλέον, σε διεθνούς κύρους πανεπιστημιακές σχολές, όπως η Πολυτεχνική Σχολή, η Σχολή Διαχείρισης Επιχειρήσεων, και η Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Stanford, ΗΠΑ, η Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων και το πρόγραμμα πρόγραμμα μεταπτυχιακών σπουδών Master of Business Administration (MBA) του Πανεπιστημίου Harvard, ΗΠΑ, το Τμήμα Διαχείρισης Επιχειρήσεων, και το Τμήμα Κοινωνικής Πολιτικής του London School of Economics (LSE), Ηνωμένο Βασίλειο, και το Τμήμα Επιχειρηματικότητας, Καινοτομίας και Τεχνολογίας του Stockholm School of Economics, Σουηδία.

Αντίστοιχα οι σχολές σχεδιασμού μεγάλων πανεπιστημιακών ιδρυμάτων επιλέγουν φοιτητές από ποικίλους τομείς, χωρίς να περιορίζονται αποκλειστικά στον τομέα του σχεδιασμού. Πλέον, τα περισσότερα προγράμματα επιλέγουν φοιτητές με αναλογία σχεδόν 50 - 50 συνδυάζοντας άτομα με προπτυχιακές σπουδές σε τομείς του σχεδιασμού με φοιτητές τομείς όπως διοίκηση επιχειρήσεων, προώθηση προϊόντων, ψυχολογία, ανθρωπολογία, πληροφορική, και άλλους. Αυτή η διεπιστημονική προσέγγιση αναδεικνύει μια βασική αρχή της σχεδιαστικής σκέψης, δηλαδή ότι δεν αποτελεί μια μέθοδο αποκλειστικά για σχεδιαστές αλλά έναν τρόπο σκέψης και εργασίας που μπορεί να υιοθετήσει οποιοσδήποτε επιθυμεί να δημιουργήσει καινοτόμες λύσεις με επίκεντρο τον άνθρωπο (χρήστη / πελάτη).

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Η σχεδιαστική σκέψη προσφέρει στους φοιτητές των παραπάνω κλάδων ένα μοναδικό εργαλείο που ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα, την ανάπτυξη ενσυναίσθησης, και την αλληλεπίδραση μεταξύ διαφορετικών ειδικοτήτων. Στην διοίκηση επιχειρήσεων, για παράδειγμα, ενσωματώνοντας τις αρχές της σχεδιαστικής σκέψης οι φοιτητές μαθαίνουν να προσεγγίζουν τα προβλήματα με μια πολυδιάστατη σκέψη που τους επιτρέπει να προσαρμόζουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών. Αντίστοιχα, στους τομείς των κοινωνικών επιστημών οι φοιτητές αποκτούν την ικανότητα να εφαρμόζουν τη σχεδιαστική σκέψη για την επίλυση συστημικών προκλήσεων σε σύνθετα κοινωνικά ζητήματα, όπως η εκπαίδευση, η υγειονομική περίθαλψη, και άλλα εφαρμόζοντας μεθόδους συνεργατικού σχεδιασμού που επιτρέπουν την ενεργό συμμετοχή των ωφελούμενων στη διαμόρφωση της τελικής λύσης το οποίο ενισχύει τον αντίκτυπο των έργων. Αντίστοιχα η εκμάθηση της σχεδιαστικής σκέψης σε φοιτητές στον τομέα πληροφορικής τους βοηθάει να βλέπουν πέρα από τις ανάγκες και τους περιορισμούς της τεχνολογίας και τις ανάγκες των χρηστών, ώστε να σχεδιάσουν εύχρηστα πληροφοριακά συστήματα.

Η ενσωμάτωση της σχεδιαστικής σκέψης στη μάθηση σε όλους τους τομείς της ανώτατης εκπαίδευσης προσφέρει σημαντικά οφέλη τόσο στον τομέα της ανάπτυξης πρακτικών δεξιοτήτων όσο, και για την ενίσχυση των ήπιων δεξιοτήτων που είναι πλέον αναγκαία στην αγορά εργασίας. Οι ήπιες δεξιότητες (soft skills), όπως η δημιουργικότητα, η ομαδικότητα, η ενσυναίσθηση, και η ικανότητα συνεργασίας έχουν γίνει καθοριστικά προσόντα για τους εργοδότες σε πολλούς τομείς. Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη της EY, σχεδόν το 40% των υπεύθυνων ανθρώπινου δυναμικού ανέφεραν ότι, μολονότι η δημιουργικότητα και η καινοτόμος σκέψη είναι βασικά στοιχεία που αναζητούν στους υποψηφίους, στην πράξη δυσκολεύονται να εντοπίσουν υποψηφίους με αυτά τα χαρακτηριστικά. Η εκπαίδευση στη σχεδιαστική σκέψη ενισχύει σημαντικά τις προοπτικές απασχόλησης για τους νέους αποφοίτους σε μια αγορά εργασίας που αντιμετωπίζει υψηλή ανεργία και άλλες προκλήσεις καθιστώντας τη σχεδιαστική σκέψη μια ανταγωνιστική προσέγγιση για την ενσωμάτωσή του στα προγράμματα σπουδών.

Επιπλέον, η ενσυναίσθηση, η ικανότητα δηλαδή να κατανοεί κανείς τις ανάγκες, τα συναισθήματα, και την οπτική των άλλων, αποκτά ιδιαίτερη σημασία στην σύγχρονη αγορά εργασίας. Οι οργανισμοί πλέον δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στην κουλτούρα και τη συνεργασία, και η ενσυναίσθηση είναι ένα βασικό προσόν για την καλύτερη διαχείριση καταστάσεων, την επίλυση συγκρούσεων, και τη βελτίωση της επικοινωνίας εντός των ομάδων. Στο πλαίσιο της σχεδιαστικής σκέψης, η ενσυναίσθηση καλλιεργείται μέσα από την κατανόηση του χρήστη ή του πελάτη, ώστε να αναπτύσσονται λύσεις που ανταποκρίνονται πραγματικά στις ανάγκες τους, γεγονός που ενισχύει τη συνεργασία και τη σχέση εμπιστοσύνης στις επαγγελματικές ομάδες.

Καθίσταται λοιπόν εμφανές ότι η εκπαίδευση στη σχεδιαστική σκέψη σε φοιτητές από διάφορους κλάδους, όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η προώθηση προϊόντων, οι κοινωνικές επιστήμες, η τεχνολογία, η πληροφορική, και άλλους, τους παρέχει τις απαραίτητες

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

δεξιότητες για να είναι ανταγωνιστικοί στην αγορά εργασίας. Αυτή η προσέγγιση βοηθά τους φοιτητές να αναπτύξουν πολυδιάστατες πρακτικές, τεχνικές, και κοινωνικές, όπως η δημιουργική επίλυση προβλημάτων, η συνεργασία, η ενσυναίσθηση, και η καινοτομία που είναι εξαιρετικά πολύτιμα για τους εργοδότες σε ένα συνεχώς εξελισσόμενο επαγγελματικό περιβάλλον.

1.4.1.2 Σύγχρονοι μέθοδοι εκπαίδευσης, και δια βίου μάθησης

Οι επιχειρήσεις χρειάζονται νέες δεξιότητες και μεθόδους για να αποκτήσουν και να διατηρήσουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις σύγχρονες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν. Η συνεχιζόμενη επαγγελματική κατάρτιση στο πλαίσιο δια βίου μάθησης αποτελεί πλέον στρατηγική προτεραιότητα για τις επιχειρήσεις καθώς συμβάλλει άμεσα στην καινοτομία, την ανταγωνιστικότητα, και τη βιώσιμη ανάπτυξή τους (Lomineishvili, 2021). Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι βασικότερες τάσεις στον τομέα της εκπαίδευσης, και δια βίου μάθησης.

- **Ψηφιοποίηση της εκπαιδευτικής διαδικασίας μέσω διαδικτυακών εργαλείων:** Μία από τις πιο σημαντικές τάσεις είναι η στροφή προς την ψηφιακή μάθηση (e-learning). Οι οργανισμοί επενδύουν όλο και περισσότερο σε αντίστοιχες πλατφόρμες για να προσφέρουν στους εκπαιδευόμενους ευέλικτα εκπαιδευτικά προγράμματα παρέχοντας τη δυνατότητα να έχουν πρόσβαση στο υλικό και στις δραστηριότητες ανεξαρτήτως χρόνου και του τόπου τους. Έτσι, επαγγελματίες που εργάζονται ή άτομα που ζουν σε διαφορετικές πόλεις ή χώρες μπορούν να συμμετέχουν σε εκπαιδευτικά προγράμματα χωρίς να περιορίζονται από τη γεωγραφική περιοχή ή το πρόγραμμα εργασίας τους. Αυτή η ευελιξία καθιστά την εκπαίδευση πιο προσβάσιμη σε ένα ευρύ φάσμα ατόμων ενισχύοντας τις ευκαιρίες για συνεχιζόμενη μάθηση και επαγγελματική ανάπτυξη.
- **Μικρο-μάθηση (microlearning):** Η μικρο-μάθηση αποτελεί μία από τις πιο δημοφιλείς προσεγγίσεις, ιδίως στην εκπαίδευση επαγγελματιών. Κύριο χαρακτηριστικό είναι ο κατακερματισμός του εκπαιδευτικού περιεχομένου σε μικρές, στοχευμένες ενότητες που μπορούν να ολοκληρωθούν μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Αυτή η μέθοδος βοηθά τους εκπαιδευόμενους να επικεντρωθούν σε συγκεκριμένα θέματα που είναι άμεσα χρήσιμα στην εργασία τους. Παράλληλα, προσφέρει ευελιξία επιτρέποντας στους χρήστες να επιλέξουν τη χρονική στιγμή που θα παρακολουθήσουν το εκπαιδευτικό υλικό. Έτσι αποφεύγεται η υπερφόρτωση του ήδη επιβαρυσμένου καθημερινού προγράμματος των επαγγελματιών που αντιμετωπίζουν συχνά και οικογενειακές υποχρεώσεις και επιτυγχάνεται καλύτερη κατανόηση, και απορρόφηση της νέας γνώσης. Συνδυασμένη με τις ψηφιακές τεχνολογίες, η μικρο-μάθηση προσφέρει μία ιδιαίτερα ευέλικτη και αποτελεσματική μέθοδο εκπαίδευσης που επιτρέπει στους εργαζόμενους να μαθαίνουν χωρίς να διακόπτεται η ροή της δουλειάς τους. Αυτό ενισχύει τη συνεχιζόμενη επαγγελματική τους ανάπτυξη διευκολύνοντας την ενσωμάτωση νέων δεξιοτήτων στην εργασία τους (Bruck, Hoffman & Rojewski, 2012).

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

- **Μάθηση σε πραγματικά σενάρια:** Μία από τις πιο σύγχρονες τάσεις στη δια βίου μάθηση είναι η προσέγγιση της μάθησης μέσω της άμεσης εφαρμογής νέων μεθόδων και εργαλείων σε πραγματικά έργα. Η μέθοδος συνδυάζει τη θεωρία με την πράξη, δίνοντας στους συμμετέχοντες τη δυνατότητα να βιώσουν άμεσα τις προκλήσεις και τον αντίκτυπο που έχουν οι νέες μέθοδοι και εργαλεία, όπως η σχεδιαστική σκέψη, όταν εφαρμόζονται σε πραγματικές συνθήκες. Παράλληλα, επιτρέπει στους επαγγελματίες να αναστοχαστούν για το πώς μπορούν να εφαρμόσουν αντίστοιχες μεθόδους και εργαλεία στην καθημερινή τους εργασία. Επιτρέπει επιπλέον στις επιχειρήσεις να εξετάσουν πώς μπορούν στην πράξη, και όχι ως θεωρητική άσκηση, να ενσωματώσουν νέες μεθόδους και εργαλεία στον τρόπο εργασίας και στην υλοποίηση έργων (Kolb, 1984; Rae, 2021).
- **Εξατομικευμένα μαθησιακά μονοπάτια (personalised learning paths):** Πρόκειται για μία από τις πιο πρόσφατες και καινοτόμες εξελίξεις στον τομέα της δια βίου μάθησης για επαγγελματίες. Η εξατομίκευση της μάθησης ανταποκρίνεται στις ατομικές ανάγκες, τις προτιμήσεις, και τις επαγγελματικές φιλοδοξίες του κάθε εκπαιδευόμενου προσαρμόζοντας την εκπαιδευτική διαδικασία σύμφωνα με το επίπεδο γνώσεων, τα ενδιαφέροντα, τους ρυθμούς μάθησης, και τους στόχους του. Αυτή η προσέγγιση επιτρέπει την ανάπτυξη ενός μοναδικού μαθησιακού προγράμματος για τον κάθε επαγγελματία, το οποίο συνδυάζει τις προσωπικές, και επαγγελματικές του ανάγκες (Harris & McDonald, 2021).

Η λύση eDea ενσωματώνει τις τελευταίες τάσεις της αγοράς αποτελώντας μια προηγμένη ψηφιακή πλατφόρμα εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη. Μέσω ενός εκτενούς καταλόγου προτύπων εργαλείων, η λύση eDea προσφέρει δυνατότητες μικρο-μάθησης χωρίζοντας τη μεθοδολογία σε μικρότερες, πιο διαχειρίσιμες ενότητες. Επιπλέον, μέσα από τον κατάλογο προτεινόμενων δραστηριοτήτων που είναι εμπνευσμένες από πραγματικά έργα επαγγελματιών του τομέα η πλατφόρμα ενισχύει τη μάθηση μέσω της εφαρμογής σε πραγματικά σενάρια κάνοντας την πιο πρακτική και βιωματική.

1.4.2 Εκτίμηση μεγέθους και ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς

Σύμφωνα με έρευνα της εταιρείας HoloniQ που πραγματοποιήθηκε το 2020 η παγκόσμια αγορά στον κλάδο της της εκπαιδευτικής τεχνολογίας (EdTech) αναμένεται να φτάσει τα \$404 δισεκατομμύρια έως το 2025 με σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 16,3%. Μάλιστα παρατηρείται αυξανόμενη προτίμηση προς δύο κατευθύνσεις. Αφενός υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον για λύσεις όπως τα μαζικά ανοιχτά διαδικτυακά μαθήματα (MOOCs - Massive Open Online Courses), που είναι ψηφιακές πλατφόρμες που παρέχουν ανοιχτή πρόσβαση σε εκπαιδευτικά προγράμματα πάνω σε πολλούς, και διαφορετικούς επιστημονικούς τομείς. Αφετέρου, υπάρχει επίσης αυξανόμενο ενδιαφέρον για ψηφιακές εκπαιδευτικές πλατφόρμες που εξειδικεύονται στην ανάπτυξη συγκεκριμένων δεξιοτήτων, όπως για παράδειγμα η ψηφιακή πλατφόρμα Codeacademy® που παρέχει διαδραστικά μαθήματα για την εκμάθηση προγραμματισμού ή η πλατφόρμα Skillshare® που παρέχει

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

σύντομα μαθήματα για ανάπτυξη δημιουργικών δεξιοτήτων, όπως το σχέδιο και η φωτογραφία.

Πιο συγκεκριμένα η παγκόσμια **αγορά εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη** αναμένεται να συνεχίσει να αναπτύσσεται με υψηλούς ρυθμούς, καθώς περισσότερες επιχειρήσεις και οργανισμοί συνειδητοποιούν την αξία της μεθοδολογίας αυτής. Σύμφωνα με την Business Research Insights, η αγορά αποτιμήθηκε περίπου στα \$8,52 δισεκατομμύρια το 2024, και αναμένεται να φτάσει τα \$15,98 δισεκατομμύρια έως το 2033 με έναν σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 7,25% κατά την περίοδο 2025 - 2033.

Αντίστοιχα, σημαντική ανάπτυξη έχει σημειώσει τα τελευταία χρόνια και η παγκόσμια **αγορά εταιρικής εκπαίδευσης** αντανακλώντας την αυξανόμενη έμφαση στην επανεκπαίδευση (reskilling) και αναβάθμιση υφιστάμενων δεξιοτήτων (upskilling) των εργαζομένων. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα που εκπονήθηκε από την εταιρεία Allied Market Research το 2024 η παγκόσμια αγορά εταιρικής εκπαίδευσης εκτιμήθηκε στα \$361,5 δισεκατομμύρια το 2023 και αναμένεται να φτάσει τα \$805,6 δισεκατομμύρια έως το 2035 με σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 7% από το 2024 έως το 2035. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι επενδύσεις σε εταιρικά προγράμματα για επανεκπαίδευση και αναβάθμιση υφιστάμενων δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού όχι μόνο ενισχύουν τις ικανότητες του εργατικού δυναμικού αλλά και συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη. Σύμφωνα με αναφορά του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ (World Economic Forum) σε συνεργασία με την PwC, τέτοιες επενδύσεις θα μπορούσαν να ενισχύσουν το παγκόσμιο ΑΕΠ κατά \$6,5 τρισεκατομμύρια και να δημιουργήσουν 5,3 εκατομμύρια νέες θέσεις εργασίας έως το 2030.



Εικόνα 3: Εκτίμηση ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς εταιρικής εκπαίδευσης.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

1.4.3 Αξιολόγηση ανταγωνιστικής δύναμης της βιομηχανίας λογισμικού εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη

Για την αξιολόγηση χρησιμοποιείται η Ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων, ένα στρατηγικό εργαλείο που αναπτύχθηκε από τον Michael Porter το 1979. Η ανάλυση επικεντρώνεται σε πέντε βασικές δυνάμεις που καθορίζουν τον ανταγωνισμό και την κερδοφορία σε έναν τομέα, και περιλαμβάνουν: την απειλή από νέα προϊόντα και υπηρεσίες, την απειλή των υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών, την διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, την διαπραγματευτική δύναμη των πελατών, και τον ανταγωνισμό μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων στον τομέα. Χρησιμοποιώντας αυτήν την ανάλυση οι εταιρείες μπορούν να κατανοήσουν καλύτερα το ανταγωνιστικό τους περιβάλλον και να αναπτύξουν στρατηγικές για να ενισχύσουν τη θέση τους στην αγορά.

1.4.3.1 Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών - Χαμηλή προς μέτρια

Οι βασικοί προμηθευτές περιλαμβάνουν πανεπιστήμια, εκπαιδευτικούς οργανισμούς, ανεξάρτητους εκπαιδευτές, και τεχνολογικούς παρόχους ψηφιακών υποδομών, λειτουργικών συστημάτων, και βάσεων δεδομένων. Η ισχύς των προμηθευτών είναι χαμηλή προς μέτρια για τους εξής λόγους:

- **Η ποιότητα του περιεχομένου και η εμπειρία του εκπαιδευτή επηρεάζουν άμεσα την αξία των προγραμμάτων:** Πολλές πλατφόρμες διαθέτουν ένα ευρύ δίκτυο συνεργατών από αναγνωρισμένα πανεπιστημιακά ιδρύματα για τη δημιουργία περιεχομένου εξασφαλίζοντας αρκετή προσφορά.
- **Ο αριθμός μαθημάτων σχεδιαστικής σκέψης είναι συγκριτικά μικρότερος σε σχέση με άλλους επαγγελματικούς κλάδους:** Τα περισσότερα μαθήματα προσφέρουν μόνο μια γενική, εισαγωγική προσέγγιση χωρίς να δίνουν τη δυνατότητα για πιο εξειδικευμένη ή σε βάθος εκπαίδευση.
- **Η τεχνολογία είναι ώριμη και εύκολα προσβάσιμη:** Όσον αφορά στους προμηθευτές ψηφιακών υποδομών και ψηφιακού λογισμικού η τεχνολογία είναι ώριμη και παρέχεται από ένα ευρύ φάσμα προμηθευτών σε προσιτές τιμές. Αυτό συμβάλλει στη μείωση της διαπραγματευτικής τους ισχύς.

1.4.3.2 Διαπραγματευτική ισχύς αγοραστών - Υψηλή

Οι αγοραστές περιλαμβάνουν μεμονωμένους επαγγελματίες, φοιτητές, και εταιρείες. Η ισχύς των αγοραστών είναι υψηλή για τους εξής λόγους:

- **Υπάρχει μεγάλη διαθεσιμότητα εναλλακτικών επιλογών:** Η ύπαρξη δωρεάν ή οικονομικά προσιτών μαθημάτων αυξάνει ακόμα περισσότερο τη διαπραγματευτική του δύναμη των αγοραστών. Παράλληλα, η ευκολία σύγκρισης τιμών και περιεχομένου, σε συνδυασμό με τις κριτικές άλλων χρηστών, επιτρέπει στους αγοραστές να κάνουν τεκμηριωμένες επιλογές και να απαιτούν υψηλή ποιότητα σε προσιτές τιμές.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

- **Τα περισσότερα μαθήματα είναι εισαγωγικά στη σχεδιαστική σκέψη:** Για πιο εξειδικευμένα και πιστοποιημένα προγράμματα η διαπραγματευτική ισχύς των αγοραστών μειώνεται, καθώς οι επιλογές είναι πιο περιορισμένες και η αξία αυτών των προγραμμάτων και η αναγνώρισή τους από την αγορά εργασίας είναι πιο υψηλή.

1.4.3.3 Απειλή από νέα προϊόντα - Μέτρια προς υψηλή

Η απειλή από νέα προϊόντα είναι μέτρια προς υψηλή για τους εξής λόγους:

- **Ανταγωνιστικές υπηρεσίες:** Αν και η είσοδος νέων προϊόντων στην εν λόγω αγορά είναι σχετικά εύκολη λόγω της αυξανόμενης ζήτησης για διαδικτυακή εκπαίδευση οι ήδη εδραιωμένοι πάροχοι όπως το Coursera®, Udemy®, edX®, IDEO U®, και άλλοι διαθέτουν σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα όπως κύρος και αναγνώριση. Έχουν διαμορφώσει ένα μεγάλο δίκτυο συνεργατών με κορυφαία και αναγνωρισμένα πανεπιστήμια και επιχειρήσεις και προσφέρουν εκτεταμένες βιβλιοθήκες περιεχομένου.
- **Εξειδικευμένα προϊόντα:** Τα προϊόντα που επικεντρώνονται αποκλειστικά στη σχεδιαστική σκέψη μπορούν να προσελκύσουν χρήστες προσφέροντας πιο στοχευμένα προγράμματα, εις βάθος κατανόηση του αντικείμενου, και καλύτερη σύνδεση μεταξύ εκπαίδευσης και πρακτικής εφαρμογής που είναι πολύ σημαντικό ειδικά για τους επαγγελματίες.
- **Τεχνολογική καινοτομία στη μάθηση:** Νέες μέθοδοι μάθησης, όπως η ενσωμάτωση AI για εξατομικευμένη εκπαίδευση ή η χρήση AR/VR για διαδραστική μάθηση, μπορεί επίσης να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα νέων παικτών.
- **Συνεργασίες:** Η ανάγκη για ισχυρές συνεργασίες με αναγνωρισμένα εκπαιδευτικά ιδρύματα, η ανάγκη επένδυσης πόρων για παραγωγή περιεχομένου, και η δυνατότητα παροχής πιστοποίησης που αναγνωρίζεται επίσημα από την αγορά εργασίας μειώνει τη βιωσιμότητα πολλών νέων προϊόντων περιορίζοντας την πραγματική απειλή για τις μεγάλες πλατφόρμες.

Η λύση eDea έχει αναπτυχθεί από ελληνικά πανεπιστημιακά ιδρύματα με κύρος, σε συνεργασία με εταιρείες που διαθέτουν εξειδίκευση στη σχεδιαστική σκέψη, διασφαλίζοντας έτσι υψηλή ποιότητα και ακαδημαϊκή αξιοπιστία. Η δυνατότητα παροχής επίσημης πιστοποίησης αποτελεί ένα σημαντικό πλεονέκτημα που θα διερευνηθεί περαιτέρω ενισχύοντας την αξία της πλατφόρμας για επαγγελματίες και επιχειρήσεις. Παράλληλα, η μοναδική της προσέγγιση που συνδέει την εκπαίδευση με την εφαρμογή της σε πραγματικά έργα δημιουργεί ουσιαστική προστιθέμενη αξία ειδικά για επαγγελματίες που δεν έχουν προηγούμενη εξοικείωση με το αντικείμενο. Αυτά τα χαρακτηριστικά προσδίδουν στην eDea σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα καθιστώντας τη μια ισχυρή πρόταση στην αγορά, και μια πλατφόρμα με τις προϋποθέσεις να διαφοροποιηθεί και να ανταγωνιστεί δυναμικά τις ήδη καθιερωμένες λύσεις.

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

1.4.3.4 Απειλή υποκατάστατων προϊόντων - Μέτρια προς υψηλή

Η απειλή υποκατάστατων προϊόντων είναι μέτρια προς υψηλή για τους εξής λόγους:

- **Εναλλακτικές λύσεις δωρεάν εκπαίδευσης:** Υπάρχουν, για παράδειγμα, δωρεάν εκπαιδευτικά βίντεο στο YouTube®, συμμετοχή σε ανοιχτές εκδηλώσεις που εστιάζουν στον τομέα της τεχνολογίας, και άλλοι παρόμοιοι τρόποι και μέσα που παρέχουν δωρεάν πρόσβαση σε πληροφοριακό υλικό που επιτρέπουν στους ενδιαφερόμενους να μάθουν τις βασικές αρχές της σχεδιαστικής σκέψης χωρίς κόστος.
- **Δια ζώσης σεμινάρια και εργαστήρια:** Πανεπιστήμια, συμβουλευτικές εταιρείες, και οργανισμοί που ειδικεύονται στην καινοτομία προσφέρουν εντατικά εργαστήρια παρέχοντας διαδραστική και πιο πρακτική εμπειρία σε σχέση με τις διαδικτυακές πλατφόρμες.
- **Εσωτερικά προγράμματα εκπαίδευσης εταιρειών:** Μεγάλες επιχειρήσεις αναπτύσσουν προγράμματα εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη, προσαρμοσμένα στις ανάγκες τους, μειώνοντας την ανάγκη για εξωτερικές διαδικτυακές πλατφόρμες.

1.4.3.5 Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων προϊόντων - Υψηλός

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων προϊόντων στην αγορά είναι ισχυρός:

- **Παρόμοια μαθήματα:** Πολλές πλατφόρμες προσφέρουν παρόμοια μαθήματα και προγράμματα εκπαίδευσης με στόχο να καλύψουν τις αυξανόμενες ανάγκες των επαγγελματιών για δεξιότητες καινοτομίας.
- **Στοχευμένες πλατφόρμες μάθησης:** Έχουν αρχίσει να εισέρχονται στην αγορά εκπαιδευτικές πλατφόρμες που εξειδικεύονται στη σχεδιαστική σκέψη.
- **Ανταγωνισμός:** Ο ανταγωνισμός εκδηλώνεται σε διάφορα επίπεδα, όπως η τιμολογιακή στρατηγική και η συνεργασία με εταιρείες και εκπαιδευτικά ιδρύματα. Αυτές οι συνεργασίες στοχεύουν στην ενίσχυση του κύρους των πλατφορμών και στην παροχή αναγνωρισμένων πιστοποιήσεων που έχουν αξία και αναγνώριση στην αγορά εργασίας.

Συνοψίζοντας, η αγορά λογισμικού εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό και υψηλή διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών. Παρότι οι νέοι παίκτες μπορούν να εισέλθουν στην αγορά, οι καθιερωμένες πλατφόρμες έχουν σημαντική δύναμη λόγω της ισχυρής αναγνωρισιμότητας και της πιστοποιημένης ποιότητας των προγραμμάτων τους. Οι πλατφόρμες με πιστοποιήσεις από πανεπιστήμια και επώνυμες συνεργασίες διαθέτουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ωστόσο, η απειλή των υποκατάστατων και η διαρκής πίεση για καινοτομία από τους ανταγωνιστές καθιστούν την αγορά δυναμική και απαιτητική. Για να καταφέρει ένα νέο προϊόν να εισέλθει στην αγορά και να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά τις υπάρχουσες πλατφόρμες εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη θα πρέπει να εστιάσει σε μια εξειδικευμένη αγορά ή ανάγκη που δεν καλύπτεται επαρκώς από τους ανταγωνιστές. Αντίστοιχα, η συνεργασία με αναγνωρισμένα εκπαιδευτικά ιδρύματα ή επαγγελματικές οργανώσεις για την παροχή

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

πιστοποιητικών αναγνώρισης από την αγορά εργασίας μπορεί να ενισχύσει τη φήμη του νέου προϊόντος. Ειδικά στην αρχική φάση εισόδου στην αγορά, το νέο προϊόν μπορεί να προσελκύσει χρήστες με ελκυστική τιμολογιακή στρατηγική προσφέροντας ανταγωνιστικές τιμές και δωρεάν πρόσβαση σε περιεχόμενο για να καταφέρει να αναπτύξει μια βάση χρηστών.

1.5 Μακροοικονομική ανάλυση της αγοράς υποστήριξης επαγγελματιών στην εξ αποστάσεως υλοποίηση έργων σχεδιαστικής σκέψης

Η αγορά της υποστήριξης επαγγελματιών στη χρήση της σχεδιαστικής σκέψης για την υλοποίηση έργων μέσω ψηφιακών εργαλείων παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια με τη ζήτηση για λύσεις συνεργασίας και διαχείρισης έργων να αυξάνεται συνεχώς. Η παρούσα ενότητα παρέχει πληροφορίες σχετικά με την ανάλυση αγοράς όσον αφορά στην υιοθέτηση της σχεδιαστικής σκέψης από εταιρείες και οργανισμούς που δραστηριοποιούνται σε κλάδους πέραν του σχεδιασμού. Συγκεκριμένα, εστιάζει στην ανάλυση της αγοράς ψηφιακών εργαλείων που υποστηρίζουν την εξ αποστάσεως συνεργασία ομάδων με χρήση εργαλείων σχεδιαστικής σκέψης.

1.5.1 Τάσεις αγοράς (market trends)

1.5.1.1 Αξιοποίηση της σχεδιαστικής σκέψης ως στρατηγικό εργαλείο καινοτομίας από εταιρείες

Στις αρχές του 2000 ιδρύθηκαν πολλές σχεδιαστικές εταιρείες που εστίασαν στην εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης ως μεθοδολογία επίλυσης πολύπλοκων επιχειρησιακών και κοινωνικών προκλήσεων. Η προσέγγιση αυτή αξιοποιήθηκε σε ένα ευρύ φάσμα πεδίων, από τον σχεδιασμό παρεχόμενων υπηρεσιών και τη βελτίωση της εμπειρίας χρήστη (user/customer experience), τη διαμόρφωση επιχειρηματικών στρατηγικών, και την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών που λανσάρονται στην αγορά μέχρι τον συν-σχεδιασμό λύσεων σε σύνθετες κοινωνικές προκλήσεις στους τομείς της υγείας, εκπαίδευσης, κοινωνικής πρόνοιας, και άλλους. Ανάμεσα σε αυτές συγκαταλέγονται σχεδιαστικές εταιρείες όπως η [LiveWork](#), η [Spook](#) που συγχωνεύθηκε πριν από μερικά χρόνια με άλλη εταιρεία, ωστόσο πληροφορίες για τα έργα της είναι [διαδίκτυακά](#), η [FutureGov](#), [Hellon](#), [Frog](#), [Fjord](#), [IDEO](#)[®], [DesignThinkers](#), [SPARCK](#), [Innovation Unit](#), και άλλες.

Την περίοδο 2005 - 2018/19 οι εταιρείες αυτές αναδείχθηκαν ως πρωτοπόροι στον τομέα αναδεικνύοντας ταυτόχρονα την αξία της σχεδιαστικής σκέψης ως ένα ισχυρό επιχειρηματικό εργαλείο για την ενίσχυση της καινοτομίας σε εταιρείες και οργανισμούς. Ο αντίκτυπός τους ήταν τόσο σημαντικός που επηρέασε σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, ακόμα και τον δημόσιο τομέα. Την ίδια περίοδο παρατηρείται η ίδρυση οργανισμών ως ανεξάρτητων νομικών οντοτήτων υπό την αιγίδα του εκάστοτε κρατικού μηχανισμού όραμα των οποίων ήταν να αξιοποιήσουν τη σχεδιαστική σκέψη ως βασική μεθοδολογία υλοποίησης των έργων για να βελτιώσουν τις δημόσιες υπηρεσίες και να ενισχύσουν την καινοτομία στον δημόσιο τομέα. Ανάμεσα σε αυτούς τους φορείς συγκαταλέγεται το [GDS UK](#)

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

(Government Digital Services) στο Ηνωμένο Βασίλειο που ξεκίνησε και συνέβαλε καταλυτικά στον ψηφιακό μετασχηματισμό του κράτους, το [Mindlab](#) στη Δανία, το [The Finnish Innovation Fund Sitra](#) στη Φινλανδία, το [La 27e Région](#) στη Γαλλία, το [AgID \(Agenzia per l'Italia Digitale\)](#) στην Ιταλία, το [Laboratório de Estado \(LabX\)](#) στην Πορτογαλία, και άλλοι.

Ενώ παλαιότερα οι σχεδιαστικές εταιρείες λειτουργούσαν αυτόνομα, από το 2015 και μετά, και ακόμα πιο έντονα από το 2018 – 2019, παρατηρείται μια σημαντική μεταστροφή όπου πολλές μεγάλες σχεδιαστικές εταιρείες προχώρησαν σε συγχώνευση με συμβουλευτικές εταιρείες ή εταιρείες ανάπτυξης λογισμικού. Για παράδειγμα, η Snook εξαγοράστηκε και συγχωνεύθηκε με την εταιρεία ανάπτυξης λογισμικού [NEC Digital](#), η FutureGov συγχωνεύθηκε με την εταιρεία TPX Holdings, που ειδικεύεται σε διαχείριση δεδομένων και ανάπτυξη λογισμικού, με τη νέα ονομασία [TPX Impact](#), η Hellon συγχωνεύθηκε με την εταιρεία [Graend](#), η SPARCK με την εταιρεία ανάπτυξης πληροφοριακών συστημάτων [BJSS](#) αποτελώντας πλέον μέρος του παγκόσμιου ομίλου πληροφορικής και τεχνολογίας [CGI](#). Αντίστοιχα, η παγκόσμια συμβουλευτική [Accenture](#)[®] έχει εξαγοράσει την [Fjord](#), και η [Capgemini](#) την [Frog](#). Διαμορφώνεται πλέον μια τάση όπου η σχεδιαστική σκέψη ενσωματώνεται σε εσωτερικές διαδικασίες σχεδιασμού (in house) τρόπος εργασίας σε μεγάλες εταιρείες του ιδιωτικού τομέα.

Αντίστοιχα, την τελευταία δεκαετία παρατηρείται μια ολοένα και αυξανόμενη τάση επένδυσης στη σχεδιαστική σκέψη σε εσωτερικό επίπεδο από δημόσιους φορείς τόσο στην Ευρώπη, την Αμερική, την Ασία, και την Αυστραλία. Σε αυτό το πλαίσιο, πολλοί δημόσιοι οργανισμοί προχωρούν σε προσλήψεις μόνιμων υπαλλήλων που έχουν εξειδίκευση στη σχεδιαστική σκέψη με στόχο την αξιοποίηση της μεθοδολογίας για τον σχεδιασμό ανθρωποκεντρικών δημόσιων υπηρεσιών. Παράλληλα, δίνεται ιδιαίτερη έμφαση, και στην εκπαίδευση και ανάπτυξη των δεξιοτήτων του υφιστάμενου προσωπικού σε μεθοδολογίες καινοτομίας όπως είναι η σχεδιαστική σκέψη, ώστε να διαμορφωθεί σταδιακά μια κουλτούρα καινοτομίας τόσο στον ιδιωτικό όσο και στον δημόσιο τομέα.

Καθίσταται λοιπόν σαφές ότι η σχεδιαστική σκέψη δεν αποτελεί πλέον μια συμπληρωματική δεξιότητα που αγοράζουν οι οργανισμοί από τις σχεδιαστικές εταιρείες αλλά έναν θεμελιώδη παράγοντα επιτυχίας και βασική δεξιότητα για οργανισμούς που θέλουν να παραμείνουν ανταγωνιστικοί σε έναν ψηφιοποιημένο κόσμο. Για τον λόγο αυτό, πολλές εταιρείες και οργανισμοί επενδύουν στην ανάπτυξη εσωτερικής τεχνογνωσίας στη σχεδιαστική σκέψη μειώνοντας την εξάρτησή τους από εξωτερικούς συνεργάτες και συμβούλους. Η στρατηγική αυτή τους επιτρέπει όχι μόνο να περιορίσουν το κόστος ανάπτυξης νέων προϊόντων και υπηρεσιών αλλά και να διασφαλίσουν ότι η ικανότητα καινοτομίας παραμένει εσωτερικά λειτουργώντας ως μόνιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Παράλληλα, η ενσωμάτωση αυτών των δεξιοτήτων ενισχύει τη βιωσιμότητα των οργανισμών, καθώς η σχεδιαστική σκέψη δεν αντιμετωπίζεται πλέον ως μια μεμονωμένη, κατά περίπτωση (ad hoc) διαδικασία αλλά ως ένα θεμελιώδες και διαρκές στοιχείο της οργανωσιακής κουλτούρας. Με αυτόν τον τρόπο, η καινοτομία δεν αποτελεί ένα περιστασιακό εγχείρημα αλλά μια συνεχή διαδικασία εξέλιξης που διαπερνά τον πυρήνα των

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

επιχειρήσεων και των οργανισμών διαμορφώνοντας στρατηγικές που προσαρμόζονται δυναμικά στις νέες προκλήσεις και ευκαιρίες της αγοράς.

1.5.1.2 Ψηφιοποίηση και εξ αποστάσεως εργασία

Η ψηφιοποίηση και η εξ αποστάσεως εργασία έχουν αναδειχθεί σε κεντρικό πυλώνα του σύγχρονου επιχειρηματικού κόσμου μεταμορφώνοντας ριζικά τον τρόπο λειτουργίας των οργανισμών. Η πανδημία του COVID-19 επιτάχυνε αυτή τη μετάβαση ωθώντας τις εταιρείες να υιοθετήσουν νέες τεχνολογίες, και πρακτικές για τη διατήρηση της παραγωγικότητας και της συνεργασίας. Σύμφωνα με έρευνα της McKinsey & Company (2023), το 70% των επιχειρήσεων παγκοσμίως έχουν εφαρμόσει υβριδικά ή πλήρως απομακρυσμένα μοντέλα εργασίας, ενώ πολλές από αυτές συνεχίζουν να επενδύουν σε προηγμένες τεχνολογικές λύσεις για τη βελτίωση της συνδεσιμότητας των εργαζομένων. Παρόμοια ευρήματα παρουσιάζει η Deloitte (2023) που επισημαίνει ότι οι οργανισμοί που επενδύουν στρατηγικά στην ψηφιοποίηση των διαδικασιών τους υποστηρίζοντας τη εξ αποστάσεως εργασία καταγράφουν υψηλότερα επίπεδα παραγωγικότητας, και ικανοποίησης των εργαζομένων.

Η απομακρυσμένη εργασία και η αυξημένη εξάρτηση από την τεχνολογία έχουν δημιουργήσει νέες προκλήσεις και ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις. Οι εργαζόμενοι δεν είναι πλέον περιορισμένοι από γεωγραφικά όρια, γεγονός που επιτρέπει στις εταιρείες να αποκτούν ταλέντα από διαφορετικές χώρες και αγορές. Ωστόσο, αυτή η αλλαγή απαιτεί την υιοθέτηση εργαλείων και πλατφορμών που διασφαλίζουν την αποδοτική συνεργασία, τη διατήρηση της εταιρικής κουλτούρας, και την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Για παράδειγμα, οι πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης, όπως το Zoom®, το Microsoft Teams®, και το Google Meet®, έχουν καταστεί αναπόσπαστο μέρος της καθημερινής εργασίας επιτρέποντας την επικοινωνία σε πραγματικό χρόνο. Επιπλέον, η χρήση λογισμικών διαχείρισης έργων, όπως το Trello®, το Asana®, και το Jira®, συμβάλλει στην εξ αποστάσεως οργάνωση των εργασιών, και την παρακολούθηση της προόδου των ομάδων. Εφαρμογές όπως το Miro®, το MURAL®, το FigJam®, και άλλες που παρέχουν ένα ψηφιακό περιβάλλον ασπροπίνακα, ενισχύουν τη διαδραστική, σύγχρονη και ασύγχρονη εξ αποστάσεως συνεργασία, και τη δημιουργική σκέψη.

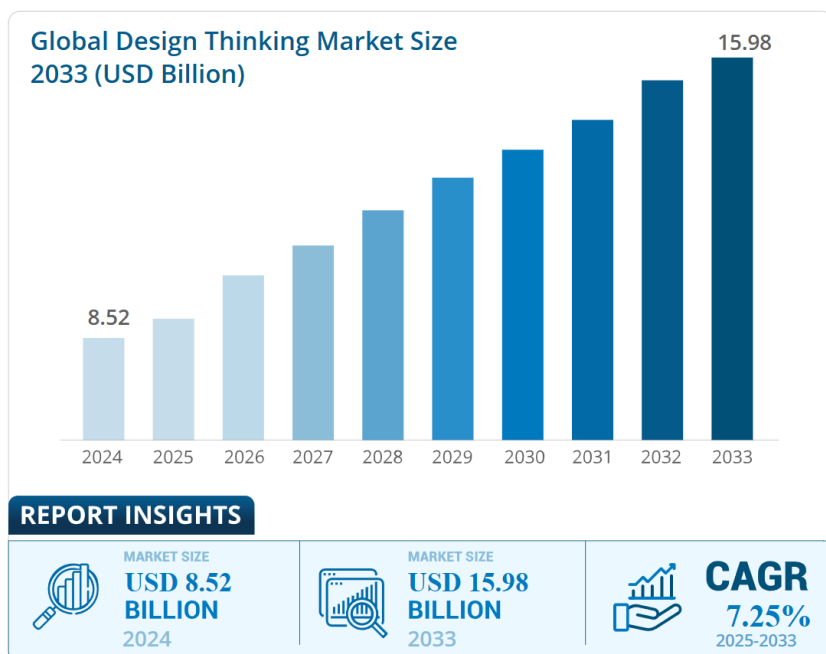
Η εξ αποστάσεως εργασία δεν αποτελεί πλέον μια προσωρινή λύση αλλά μια νέα πραγματικότητα που επαναπροσδιορίζει το μέλλον της απασχόλησης. Οι οργανισμοί που αγκαλιάζουν αυτή την αλλαγή επενδύοντας στην ψηφιακή τους υποδομή και καλλιεργώντας κουλτούρα ευελιξίας και συνεχούς μάθησης έχουν περισσότερες πιθανότητες να παραμείνουν ανταγωνιστικοί και να προσελκύσουν ταλέντα σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον.

1.5.2 Εκτίμηση μεγέθους, και ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς

Η σχεδιαστική σκέψη κερδίζει συνεχώς έδαφος στους τομείς της επιχειρηματικότητας, του μάρκετινγκ, της πληροφορικής, και άλλους. Μολονότι διαφορετικές μελέτες παρουσιάζουν διαφορετικά μεγέθη της αγοράς ωστόσο όλες οι μελέτες συμφωνούν ότι ο τομέας της αγοράς θα ακολουθήσει πορεία ανάπτυξης. Στη συνέχεια παρατίθενται στοιχεία από δύο

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

διαφορετικές πρόσφατες μελέτες. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με έκθεση της Grand View Research, η παγκόσμια αγορά αποτιμήθηκε στα \$1,45 δισεκατομμύρια το 2022 με πρόβλεψη για ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης από το 2023 μέχρι το 2030 που θα κυμαίνεται στο 22,1%. Ωστόσο, σύμφωνα με μελέτη που υλοποιήθηκε από την εταιρεία Verified Market Reports που δημοσιεύθηκε το 2025, το μέγεθος της αγοράς εκτιμήθηκε στα \$7,99 δισεκατομμύρια το 2023 με προβλέψεις ότι θα φτάσει τα \$15,03 δισεκατομμύρια μέχρι το 2032 αντανακλώντας ένα ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης 7,26%.



Εικόνα 4: Εκτίμηση μεγέθους, και ρυθμού ανάπτυξης της παγκόσμιας αγοράς στον τομέα της σχεδιαστικής σκέψης (Business Research Insights, 2024).

Πιο συγκεκριμένα, και για την υποστήριξη χρήσης της σχεδιαστικής σκέψης από εταιρείες και οργανισμούς από το 2021 και μετά παρατηρείται μια σημαντικά αύξηση στην αγορά των ψηφιακών πλατφορμών συνεργασίας και πρόσβασης σε εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης. Πλατφόρμες, όπως για παράδειγμα το Miro® και το Mural®, έχουν σημειώσει σημαντική ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια λόγω και της υιοθέτησης μοντέλων απομακρυσμένης και υβριδικής εργασίας. Σύμφωνα με μελέτη της Market Research Intellect που δημοσιεύθηκε το 2025, η εν λόγω αγορά εκτιμήθηκε περίπου στα \$2,64 δισεκατομμύρια το 2023, ενώ αναμένεται να φτάσει περίπου τα \$8,26 δισεκατομμύρια έως το 2031 παρουσιάζοντας σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 20,88% από το 2024 έως το 2031. Το Miro®, ένας από τους ηγέτες του κλάδου, ανέφερε 50 εκατομμύρια χρήστες παγκοσμίως έως το 2021, ενώ το 2025 σύμφωνα με την ιστοσελίδα της εταιρείας οι χρήστες ξεπερνούν τα 90 εκατομμύρια παγκοσμίως, γεγονός που αντανακλά τη συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση για ψηφιακές πλατφόρμες συνεργασίας και πρόσβασης σε εργαλεία καινοτόμων μεθόδων, όπως η σχεδιαστική σκέψη.

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

1.5.3 Αξιολόγηση ανταγωνιστικής δύναμης της βιομηχανίας λογισμικού για την υποστήριξη επαγγελματιών στην υλοποίηση έργων σχεδιαστικής σκέψης

Για την αξιολόγηση χρησιμοποιείται η ανάλυση των πέντε δυνάμεων, ένα στρατηγικό εργαλείο που αναπτύχθηκε από τον Michael Porter το 1979. Η ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter προσφέρει μια εκτίμηση της ανταγωνιστικής δυναμικής αυτή της αγοράς προκειμένου να διαμορφωθεί κατάλληλα η στρατηγική εισόδου στην αγορά για τη λύση eDea.

1.5.3.1 Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών - Μέτρια

Η ισχύς των προμηθευτών είναι μέτρια για τους εξής λόγους:

- **Λύσεις βασισμένες σε διαδικτυακές υποδομές (cloud):** Αντίστοιχες λύσεις βασίζονται κυρίως σε διαδικτυακές υποδομές, όπως AWS, Google® Cloud, και Microsoft® Azure, λογισμικό ανάπτυξης, και υπηρεσίες τρίτων για τη διαχείριση δεδομένων και τις τεχνολογικές λειτουργίες τους. Παρόλο που οι πάροχοι διαδικτυακών υπηρεσιών έχουν ισχυρή θέση ο ανταγωνισμός μεταξύ τους επιτρέπει στις εταιρείες λογισμικού να διαπραγματεύονται ευνοϊκούς όρους.
- **Σταθερές τιμές:** Ο ανταγωνισμός ανάμεσα στους προμηθευτές έχει σταθεροποιήσει τις τιμές τα τελευταία χρόνια.
- **Εσωτερική ανάπτυξη υποδομών σε εταιρείες:** Η ανάπτυξη καινοτόμων χαρακτηριστικών βασίζεται κυρίως σε εσωτερικές ομάδες ανάπτυξης μειώνοντας την εξάρτηση από εξωτερικούς προμηθευτές.

1.5.3.2 Διαπραγματευτική ισχύς αγοραστών - Μέτρια προς Υψηλή

Η ισχύς των προμηθευτών είναι μέτρια προς υψηλή για τους εξής λόγους:

- **Εναλλακτικές λύσεις:** Οι πελάτες έχουν σημαντική διαπραγματευτική ισχύ καθώς υπάρχουν πολλές εναλλακτικές λύσεις στην αγορά, όπως Miro®, Mural®, FigJam®, Jamboard®, και άλλες.
- **Ανάγκη για ανταγωνιστικές τιμές:** Οι περισσότερες πλατφόρμες λειτουργούν με μοντέλο συνδρομής που σημαίνει ότι οι εταιρείες πρέπει να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές και συνεχώς να βελτιώνουν τις υπηρεσίες τους για να διατηρούν τους χρήστες.
- **Κοινά χαρακτηριστικά:** Οι περισσότερες πλατφόρμες μοιράζονται πολύ κοινά χαρακτηριστικά, και λειτουργίες.
- **Διαπραγματευτική ισχύς επιχειρηματικών πελατών (B2B):** Οι επιχειρηματικοί πελάτες έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική ισχύ σε σχέση με τους μεμονωμένους χρήστες λόγω των μεγαλύτερων συμβολαίων.
- **Μικρή διαθεσιμότητα εργαλείων για άπειρους χρήστες:** Όπως έχει αναφερθεί παραπάνω, δεν υπάρχει μεγάλη ποικιλία εργαλείων για χρήστες που δεν είναι εξοικειωμένοι με τη σχεδιαστική σκέψη.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

1.5.3.3 Απειλή από νέα προϊόντα - Μέτρια

Η απειλή εισόδου στην αγορά νέων ανταγωνιστικών προϊόντων είναι μέτρια για τους εξής λόγους:

- **Ανταγωνιστικές πλατφόρμες:** Αν και είσοδος στην αγορά είναι εφικτή λόγω της αυξανόμενης ζήτησης η δημιουργία μιας ανταγωνιστικής πλατφόρμας απαιτεί σημαντικούς πόρους και επένδυση για ανάπτυξη λογισμικού, εξυπηρέτηση πελατών, και προώθησης.
- **Απόκτηση μεριδίου αγοράς από άλλες υπηρεσίες:** Οι εταιρείες που είναι στον τομέα έχουν καθιερωθεί και έχουν ήδη αποκτήσει ισχυρές βάσεις χρηστών και πλεονεκτήματα δικτύου, γεγονός που δυσκολεύει νέα προϊόντα να αποκτήσουν μερίδιο αγοράς.
- **Καινοτόμες τεχνολογίες:** Η χρήση τεχνητής νοημοσύνης (AI) αφήνει περιθώρια εισόδου για νέα ανταγωνιστικά προϊόντα καθώς οι υπάρχουσες λύσεις είτε αναπτύσσουν αυτή τη στιγμή είτε δεν έχουν ενσωματώσει ακόμα αντίστοιχες λειτουργίες.
- **Συγκρίσιμη λειτουργικότητα σε άλλα εργαλεία:** Μεγάλες εταιρείες τεχνολογίας, όπως η Microsoft® και η Google®, έχουν τη δυνατότητα να προσθέσουν παρόμοιες λειτουργίες στις υπάρχουσες πλατφόρμες τους μειώνοντας την ανάγκη για ανεξάρτητα εργαλεία όπως το Miro® και το Mural®.

1.5.3.4 Απειλή υποκατάστατων προϊόντων - Χαμηλή

Η απειλή εισόδου από υποκατάστατα προϊόντα, δηλαδή προϊόντα που ικανοποιούν την ίδια ανάγκη των χρηστών αλλά με έναν διαφορετικό τρόπο είναι μέτρια για τους εξής λόγους:

- **Εναλλακτικές λύσεις για συνεργασία:** Μολονότι υπάρχουν πολλές εναλλακτικές λύσεις για τη συνεργασία και την οπτικοποίηση ιδεών, όπως τα Trello®, Asana®, Microsoft Teams®, και Google Docs®, οι πλατφόρμες αυτές δεν παρέχουν πρόσβαση σε εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης.

1.5.3.5 Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων προϊόντων - Υψηλός

Ο ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων λύσεων είναι υψηλός για τους εξής λόγους:

- **Ισχυρός ανταγωνισμός:** Η αγορά είναι εξαιρετικά ανταγωνιστική με μεγάλες εταιρείες, όπως το Miro® και το Mural®, να έχουν κατακτήσει μεγάλο μερίδιο της αγοράς.
- **Συνεχής ανανέωση λειτουργικότητας σε υπάρχουσες λύσεις:** Οι πλατφόρμες προσπαθούν συνεχώς να διαφοροποιηθούν μέσω προσθήκης νέων λειτουργιών ή μέσω ενσωμάτωσης με άλλες πλατφόρμες για να δώσουν παραπάνω προστιθέμενη αξία στον χρήστη ως κίνητρο για να επιλέξει τη συγκεκριμένη λύση.
- **Εισαγωγή υβριδικών εργαλείων:** Η διαρκής ανάπτυξη υβριδικών και εξ αποστάσεως εργασιακών μοντέλων αυξάνει τη ζήτηση αλλά και την ένταση του ανταγωνισμού.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Συνοψίζοντας, η αγορά παρουσιάζει υψηλό ανταγωνισμό. Η χαμηλή διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών, και τα εμπόδια εισόδου για νέα προϊόντα προσφέρουν στα καθιερωμένα εργαλεία, όπως το Migo® και το MURAL®, πλεονέκτημα στην αγορά. Για να εισέλθει ένα νέο προϊόν στην αγορά θα πρέπει να παρέχει μια μοναδική πρόταση αξίας που το διαφοροποιεί σημαντικά από τον ανταγωνισμό ή να εστιάσει σε απευθυνόμενο κοινό που δεν καλύπτουν οι υπάρχουσες λύσεις αυτή τη στιγμή. Η λύση eDea αφενός εστιάζει και στο κοινό επαγγελματιών που δεν έχουν μεγάλη εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη, κοινό για οποίο δεν παρέχονται εξειδικευμένες λύσεις από τις υφιστάμενες ψηφιακές πλατφόρμες και οι ανάγκες του κοινού παραμένουν ανικανοποίητες.

1.7 Ανάλυση ανταγωνισμού

1.7.1 Ανάλυση ανταγωνισμού στην αγορά εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στη σχεδιαστική σκέψη

1.7.1.1 Coursera®

Το Coursera® είναι μια από τις κορυφαίες πλατφόρμες MOOC (Massive Open Online Courses), δηλαδή διαδικτυακών μαθημάτων ανοιχτής πρόσβασης μεγάλης κλίμακας. Οι πλατφόρμες MOOC επιτρέπουν σε εκατομμύρια χρήστες να παρακολουθούν μαθήματα από πανεπιστήμια και οργανισμούς παγκοσμίως συχνά με δυνατότητα δωρεάν πρόσβασης στο εκπαιδευτικό υλικό. Ιδρύθηκε το 2012 από καθηγητές του Πανεπιστημίου Stanford. Η πλατφόρμα πλέον συνεργάζεται με περισσότερα από 275 πανεπιστήμια και μεγάλες εταιρείες, όπως το Stanford, το Yale, η Google®, η IBM®, και η Meta®, προσφέροντας πάνω από 7.000 μαθήματα και καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα κλάδων όπως επιχειρηματικότητα, διοίκηση επιχειρήσεων, διαχείριση έργων, πληροφορική και προγραμματισμό, ψυχολογία, προώθηση προϊόντων, υγεία, κοινωνικές επιστήμες, μαθηματικά, και άλλων. Ο αριθμός των εγγεγραμμένων χρηστών ξεπερνά τα 130 εκατομμύρια παγκοσμίως, γεγονός που καθιστά το Coursera® μία από τις πιο δημοφιλείς επιλογές για διαδικτυακή μάθηση.

Το επιχειρηματικό μοντέλο του Coursera® βασίζεται στην προσφορά δωρεάν μαθημάτων, μέσω του μοντέλου δωρεάν παροχής (freemium) παρέχοντας στους χρήστες πρόσβαση στη γνώση και το εκπαιδευτικό υλικό χωρίς κόστος. Ωστόσο, για την απόκτηση πιστοποιητικού ολοκλήρωσης που φέρει τη σφραγίδα του πανεπιστημίου ή της εταιρείας που παρέχει το μάθημα απαιτείται πληρωμή. Το κόστος ποικίλει. Για παράδειγμα, τα σύντομα, πρακτικά μαθήματα που εστιάζουν στην απόκτηση συγκεκριμένων δεξιοτήτων μέσα σε λίγες ώρες ξεκινούν από \$9.99. Οι εξειδικεύσεις και τα επαγγελματικά πιστοποιητικά τα οποία αποτελούνται από μια σειρά μαθημάτων και προσφέρουν εις βάθος γνώση σε έναν τομέα με υψηλή ζήτηση στην αγορά εργασίας ξεκινούν από \$49 ανά μήνα. Για πλήρη διαδικτυακά προγράμματα πτυχίων που παρέχονται από κορυφαία πανεπιστήμια το κόστος μπορεί να φτάσει ή να ξεπεράσει τα \$9,000.

Επιπλέον, μέσω ενός συνδρομητικού μοντέλου που υιοθετεί η πλατφόρμα το Coursera® παρέχει τη συνδρομή Coursera® Plus που έναντι \$59 ανά μήνα ή \$399 ανά έτος επιτρέπει

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

στους χρήστες απεριόριστη πρόσβαση σε χιλιάδες μαθήματα, εξειδικεύσεις, και πιστοποιήσεις χωρίς να χρειάζεται να πληρώνουν ξεχωριστά για κάθε πρόγραμμα. Από το συνδρομητικό μοντέλο εξαιρούνται τα πλήρη προγράμματα πτυχίων, και μεταπτυχιακών.

Το βασικό πλεονέκτημα του Coursera® είναι η συνεργασία του με κορυφαία πανεπιστήμια και εταιρείες, προσφέροντας πιστοποιήσεις που έχουν αναγνωρισμένη αξία στην αγορά εργασίας. Αυτή τη στιγμή, μέσω του Coursera® παρέχονται 9 μαθήματα στον τομέα της σχεδιαστικής σκέψης. Ωστόσο, ένα από τα βασικά μειονεκτήματα της πλατφόρμας είναι η σχετικά υψηλή τιμή ορισμένων μαθημάτων και η περιορισμένη αλληλεπίδραση με καθηγητές κάτι που την καθιστά λιγότερο διαδραστική.

1.7.1.2 edX®

Το edX® είναι μια από τις κορυφαίες πλατφόρμες μαζικών διαδικτυακών μαθημάτων που ιδρύθηκε το 2012 από το Massachusetts Institute of Technology (MIT) και το Πανεπιστήμιο Harvard. Σκοπός του edX® είναι να παρέχει ποιοτική, προσβάσιμη, και δωρεάν εκπαίδευση ενώ επιτρέπει στους χρήστες να παρακολουθήσουν μαθήματα από κορυφαία πανεπιστήμια και οργανισμούς σε όλο τον κόσμο. Έχει πάνω από 20 εκατομμύρια εγγεγραμμένους χρήστες και συνεργάζεται με πάνω από 160 κορυφαία πανεπιστήμια και οργανισμούς για την παροχή μαθημάτων και πιστοποιήσεων. Η πλατφόρμα είναι ιδιαίτερα δημοφιλής ανάμεσα σε επαγγελματίες και εταιρείες που επιθυμούν να προσφέρουν συνεχιζόμενη εκπαίδευση στους εργαζομένους τους καθώς τα πιστοποιητικά και οι τίτλοι που παρέχονται από το edX® είναι ευρέως αναγνωρισμένοι στην αγορά εργασίας.

Το επιχειρηματικό μοντέλο του edX® βασίζεται στην προσφορά δωρεάν μαθημάτων μέσω του μοντέλου δωρεάν παροχής. Συγκεκριμένα, η πλατφόρμα παρέχει ένα ευρύ φάσμα μαθημάτων και προγραμμάτων σε πολλές θεματικές περιοχές, όπως διοίκηση επιχειρήσεων, μηχανική, πληροφορική και προγραμματισμός, κοινωνικές επιστήμες, ιατρική, και άλλες. Ωστόσο, όπως και με την πλατφόρμα Coursera®, για την απόκτηση πιστοποιητικών απαιτείται πληρωμή. Το κόστος για ένα σύντομο πρόγραμμα πιστοποίησης κυμαίνεται από \$50 έως \$1.000, ενώ τα διαδικτυακά προγράμματα πτυχίων ή μεταπτυχιακών τίτλων που προσφέρονται από συνεργαζόμενα πανεπιστήμια και οργανισμούς όπως το MIT, το Harvard, το Πανεπιστήμιο της California, Berkeley, και άλλα μπορεί να φτάσουν ή και να ξεπεράσουν τα \$25.000.

Η πιο σημαντική διαφορά μεταξύ του edX® και άλλων αντίστοιχων πλατφορμών, όπως το Coursera, είναι ότι το edX® επικεντρώνεται περισσότερο στην παροχή εξειδικευμένων πτυχίων και μεταπτυχιακών προγραμμάτων. Στο edX® τα προγράμματα πιστοποιήσεων και πτυχίων είναι πιο ακαδημαϊκά προσανατολισμένα και συνήθως παρέχονται από μεγάλα πανεπιστήμια και αναγνωρισμένους εκπαιδευτικούς οργανισμούς. Αντιθέτως, το Coursera® προσφέρει περισσότερες ευκαιρίες για εξειδικευμένα επαγγελματικά πιστοποιητικά σε συνεργασία με εταιρείες, όπως η Google® και η IBM®.

Το edX® προσφέρει πάνω από 50 μαθήματα στη σχεδιαστική σκέψη. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι τα μαθήματα διακρίνονται σε γενικά και εξειδικευμένα. Τα

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

γενικά μαθήματα παρουσιάζουν συνολικά τη μεθοδολογία, ενώ τα πιο εξειδικευμένα μαθήματα εστιάζουν σε συγκεκριμένα εργαλεία ή σε εφαρμογές της σχεδιαστικής σκέψης σε συγκεκριμένους επιχειρησιακούς τομείς, όπως τη βελτίωση της εμπειρίας των εργαζομένων, τη διαμόρφωση στρατηγικής οργανισμών, το σχεδιασμό νέων ψηφιακών προϊόντων, και άλλους.

1.7.1.3 Schoology®

Το Schoology® είναι μια πλατφόρμα εκπαίδευσης που επικεντρώνεται στην παροχή λύσεων για τη διαχείριση μαθημάτων και την ενίσχυση της επικοινωνίας μεταξύ δασκάλων και μαθητών. Ιδρύθηκε το 2009, και έκτοτε έχει εξελιχθεί σε μία από τις πιο διαδεδομένες πλατφόρμες διαχείρισης μάθησης παγκοσμίως. Η Schoology® απευθύνεται σε εκπαιδευτικά ιδρύματα όλων των βαθμίδων προσφέροντας εργαλεία για τη δημιουργία μαθημάτων, την αξιολόγηση μαθητών, και την εξ αποστάσεως επικοινωνία και διδασκαλία. Η πλατφόρμα υποστηρίζει πάνω από 20 εκατομμύρια χρήστες παγκοσμίως συμπεριλαμβανομένων σχολείων, πανεπιστημίων, και οργανισμών.

Το επιχειρηματικό μοντέλο της Schoology® βασίζεται στο συνδρομητικό μοντέλο προσφέροντας διαφορετικά επίπεδα υπηρεσιών για τα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Οι εκπαιδευτικοί οργανισμοί μπορούν να επιλέξουν μεταξύ δωρεάν και πληρωμένων εκδόσεων της πλατφόρμας ανάλογα με τις ανάγκες τους και τις λειτουργίες που απαιτούν. Η δωρεάν έκδοση παρέχει βασικές δυνατότητες, όπως τη δημιουργία μαθημάτων, ενώ η πληρωμένη έκδοση προσφέρει προηγμένα χαρακτηριστικά, όπως ολοκληρωμένα εργαλεία αξιολόγησης, συνεργασία, και δυνατότητες ενσωμάτωσης με άλλες εφαρμογές. Συγκεκριμένα, για μεγαλύτερους οργανισμούς, και πανεπιστήμια, η υπηρεσία Schoology® Enterprise έχει κόστος από \$10 έως \$50 ανά χρήστη το χρόνο ανάλογα με τις δυνατότητες και τα χαρακτηριστικά που περιλαμβάνονται. Το Schoology® Business απευθύνεται σε ιδιωτικούς οργανισμούς και εταιρικούς πελάτες με τιμές που ξεκινούν από \$10,000 έως \$20,000 το χρόνο για μεγαλύτερους οργανισμούς. Τέλος, το Schoology® Plus, είναι μια συνδρομητική υπηρεσία για εκπαιδευτικά ιδρύματα που παρέχει απεριόριστη πρόσβαση σε εργαλεία και υποστήριξη με τιμές που κυμαίνονται από \$200 έως \$500 ανά μήνα. Ενδιαφέρον αποτελεί το γεγονός ότι οι τιμές ενδέχεται να διαφέρουν ανάλογα με τον τύπο του οργανισμού, τη διάρκεια της σύμβασης, και τον αριθμό των χρηστών και καθορίζονται μέσω διαπραγματεύσεων με την Schoology®.

Το βασικό πλεονέκτημα της Schoology® είναι η ευχρηστία και η ικανότητα να ενσωματώνει πολλαπλά εργαλεία και λειτουργίες σε μια ενιαία πλατφόρμα. Ένα ακόμα σημαντικό πλεονέκτημα είναι η δυνατότητα ενσωμάτωσης με άλλες πλατφόρμες και εργαλεία όπως το Google® Drive, το Microsoft Office 365®, και άλλες καθιστώντας την εξαιρετικά ελκυστική λύση για τα εκπαιδευτικά ιδρύματα.

Ωστόσο, ένα από τα μειονεκτήματα της Schoology® είναι ότι μπορεί να είναι υπερβολικά περίπλοκο για μικρότερα σχολεία και εκπαιδευτικούς που ενδέχεται να μην χρειάζονται όλες τις δυνατότητες που προσφέρονται. Επιπλέον, σε σύγκριση με άλλες εκπαιδευτικές

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

πλατφόρμες, όπως το Coursera® και το edX®, το περιεχόμενο των μαθημάτων στην Schoology® πρέπει να δημιουργηθεί και να εισαχθεί από κάθε εκπαιδευτή, κάτι που απαιτεί επιπλέον χρόνο και προσπάθεια από τα καθημερινά καθήκοντα των δασκάλων. Σε αντίθεση με πλατφόρμες όπως το Coursera®, το IDEO U®, και το edX®, που παρέχουν ήδη έτοιμο εκπαιδευτικό περιεχόμενο, η Schoology® προσφέρει μόνο την πλατφόρμα και τις λειτουργίες της, χωρίς να παρέχει το υλικό μαθημάτων, κάτι που αποτελεί το βασικό της μειονέκτημα.

Συνολικά, η Schoology® προσφέρει έναν ισχυρό συνδυασμό δυνατοτήτων για διαχείριση μάθησης και συνεργασία χωρίς ωστόσο να παρέχει πρόσβαση σε εκπαιδευτικό περιεχόμενο που καλείται να διαμορφώσει και εισάγει στην πλατφόρμα ο εκπαιδευτικός.

1.7.1.4 IDEO® U

Η IDEO® U είναι μια κορυφαία πλατφόρμα εκπαίδευσης που παρέχει διαδικτυακά μαθήματα και πιστοποιήσεις στον τομέα της σχεδιαστικής σκέψης και της καινοτομίας. Ιδρύθηκε το 2014 από την παγκοσμίου φήμης σχεδιαστική εταιρεία IDEO® που συνέβαλε καταλυτικά στη δημιουργία του όρου σχεδιαστική σκέψη. Η πλατφόρμα προσφέρει εκπαιδευτικά προγράμματα που εστιάζουν στη σχεδιαστική σκέψη, την ηγεσία, τη δημιουργικότητα, και τη στρατηγική καινοτομίας παρέχοντας στους χρήστες τη δυνατότητα να αναπτύξουν και να εφαρμόσουν δεξιότητες καινοτομίας σε επιχειρηματικά περιβάλλοντα. Πελάτες της IDEO® U είναι κυρίως μεμονωμένοι επαγγελματίες και εταιρείες, καθώς παρέχει ειδικά διαμορφωμένα προγράμματα εταιρικής εκπαίδευσης πάνω σε συγκεκριμένες θεματικές που σχετίζονται με τη σχεδιαστική σκέψη. Σύμφωνα με την ιστοσελίδα της IDEO® U, πάνω από 80.000 επαγγελματίες έχουν παρακολουθήσει και αποφοιτήσει από τα μαθήματά της.

Η IDEO U® λειτουργεί με το μοντέλο πληρωμής ανά μάθημα, όπου οι χρήστες πληρώνουν για την πρόσβαση σε πλήρη εκπαιδευτικά προγράμματα και πιστοποιήσεις. Τα μαθήματα κυμαίνονται από 600 USD έως 1.200 USD ανά πρόγραμμα, ανάλογα με τη διάρκεια και το περιεχόμενο. Η πλατφόρμα προσφέρει επίσης υποστηρικτικά εργαλεία, κοινότητες χρηστών, και την ευκαιρία αλληλεπίδρασης με επαγγελματίες και καθηγητές παρέχοντας μια πιο διαδραστική και εμπειρική προσέγγιση στην εκπαίδευση σε σχέση με άλλες πλατφόρμες.

Μερικά από τα μαθήματα στην IDEO® U πραγματοποιούνται από εκπαιδευτές σε ζωντανές συνεδρίες, πράγμα που σημαίνει ότι έχουν συγκεκριμένη ημερομηνία έναρξης και ώρες διεξαγωγής. Αν και αυτό προσφέρει τη δυνατότητα άμεσης αλληλεπίδρασης με τον εκπαιδευτή περιορίζει την ευελιξία, καθώς ο χρήστης πρέπει να παρακολουθήσει το μάθημα τη συγκεκριμένη στιγμή και δεν μπορεί να το παρακολουθήσει όποτε το επιθυμεί. Ωστόσο, η πλατφόρμα προσφέρει και μαθήματα που μπορεί κάποιος να παρακολουθήσει στον δικό του ρυθμό ανάλογα με την προσωπική του διαθεσιμότητα.

Όσον αφορά το επιχειρηματικό μοντέλο, η IDEO® U υιοθετεί το μοντέλο πληρωμής βάση χρήσης. Ως εκ τούτου, για κάθε μάθημα που θέλει να παρακολουθήσει ο χρήστης απαιτείται ξεχωριστή πληρωμή. Η IDEO® U επιτρέπει στους χρήστες να αγοράζουν μεμονωμένα μικρότερα μαθήματα με εκτιμώμενο χρόνο ολοκλήρωσης 4 - 5 εβδομάδες και κόστος που ξεκινάει γύρω στα 700 USD. Τα μεμονωμένα μαθήματα από μόνα τους δεν οδηγούν σε

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

πιστοποίηση. Ωστόσο η εταιρεία παρέχει τη δυνατότητα συνδυασμού 4 - 5 μικρών μαθημάτων για να αποκτήσει κάποιος πιστοποίηση. Μολονότι δεν αναφέρεται κόστος για τα μεγαλύτερα εκπαιδευτικά προγράμματα που οδηγούν σε πιστοποίηση εκτιμάται ότι το κόστος θα κυμαίνεται τουλάχιστον στις \$2.000 - \$3.000 αν ληφθεί υπόψη ότι ένα μεμονωμένο μάθημα κοστίζει κατά μέσο όρο γύρω στα \$700 και απαιτείται η ολοκλήρωση τουλάχιστον 3 - 4 μαθημάτων για τη λήψη πιστοποίησης. Αν και προσφέρει ένα υψηλού επιπέδου πρόγραμμα και αναγνωρισμένη πιστοποίηση από την αγορά εργασίας το βασικό μειονέκτημα της IDEO® U είναι το μεγάλο κόστος σε σχέση με άλλες ανταγωνιστικές πλατφόρμες.

Ενδιαφέρον αποτελεί το γεγονός ότι η IDEO® U, αν και αρχικά δεν παρείχε παλιότερα ανοιχτή πρόσβαση σε περιεχόμενο, έχει ξεκινήσει να προσφέρει εργαλεία και μεθόδους σχεδιαστικής σκέψης σε ανοιχτή μορφή ακολουθώντας το μοντέλο πλατφορμών, όπως το Coursera®. Ωστόσο, ο κατάλογος των διαθέσιμων εργαλείων παραμένει αρκετά περιορισμένος. Ταυτόχρονα, αξιοποιεί τη βιβλιοθήκη παρουσίασης έργων της εταιρείας IDEO παρουσιάζοντας πραγματικά έργα για να δώσει στους χρήστες μια πιο εμπειρική, και πρακτική εικόνα της μεθοδολογίας.

1.7.2 Ανάλυση ανταγωνισμού στην αγορά εξ αποστάσεως υποστήριξης επαγγελματιών

1.7.2.1 Miro®

Η εταιρεία Miro® ιδρύθηκε το 2011 με στόχο να δημιουργήσει μια πλατφόρμα συνεργασίας που θα βοηθά ομάδες να δουλεύουν πιο αποτελεσματικά. Έκτοτε, η πλατφόρμα έχει κερδίσει σημαντική δημοτικότητα και χρησιμοποιείται πλέον από 90 εκατομμύρια χρήστες σε όλο τον κόσμο με αρκετές από τις μεγαλύτερες εταιρείες και οργανισμούς να την επιλέγουν για τις ανάγκες υποστήριξης της εξ αποστάσεως εργασίας των ομάδων για την υλοποίηση έργων, όπως η Microsoft®, Spotify®, Airbnb®, Accenture®, Deloitte®, και άλλες.

Η Miro® βασίζεται σε ένα ψηφιακό ασπροπίνακα και παρέχει εργαλεία για ομαδική εργασία, υποστηρίζοντας την εφαρμογή μεθόδων όπως η σχεδιαστική σκέψη. Παρόλο που δεν έχει εκπαιδευτικό χαρακτήρα, προσφέρει εργαλεία που ενισχύουν τη μάθηση μέσω της ομαδικής συνεργασίας και της εφαρμογής εργαλείων σχεδιαστικής σκέψης σε πραγματικά έργα της ομάδας προάγοντας τη μάθηση μέσω πρακτικής εφαρμογής (learn by doing). Επιπλέον, μέσω της κοινότητας χρηστών Miroverse, οι χρήστες συμβάλλουν στην ανάπτυξη και ανταλλαγή προτύπων και εργαλείων επιτρέποντας στους χρήστες να έχουν άμεση πρόσβαση σε μια μεγάλη ποικιλία εργαλείων, ώστε να ξεκινήσουν την εργασία τους χωρίς την ανάγκη να δημιουργήσουν τα πάντα από την αρχή. Τέλος, μολονότι δεν παρέχει εξειδικευμένες λειτουργίες για διαχείριση έργων η πλατφόρμα Miro® παρέχει κάποια πρότυπα που αν παραμετροποιηθούν μπορούν να εξυπηρετήσουν και σκοπούς διαχείρισης.

Το επιχειρηματικό μοντέλο της Miro® είναι συνδρομητικό. Αν και παρέχεται η δυνατότητα δωρεάν χρήσης της πλατφόρμας οι χρήστες έχουν πρόσβαση σε περιορισμένες λειτουργίες. Με την αγορά συνδρομής η Miro® προσφέρει επιπλέον χαρακτηριστικά, όπως απεριόριστο

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

αριθμό χρηστών και πίνακες, καθώς και δυνατότητες ενοποίησης με άλλα εργαλεία, όπως το Slack, και το Google® Drive. Οι τιμές για τις συνδρομές κυμαίνονται από \$8 ανά χρήστη το μήνα για το πλάνο Starter και \$16 το μήνα για το πλάνο Business. Επιπλέον, η Miro® προσφέρει ειδικές τιμές για εταιρείες που θέλουν να εγγράψουν και να αγοράσουν συνδρομή για περισσότερους από 30 εργαζομένους της εταιρείας τους.

Αν και το Miro® μπορεί να χρησιμοποιηθεί από άτομα χωρίς προηγούμενη εμπειρία στη σχεδιαστική σκέψη, ωστόσο για να αξιοποιηθεί πλήρως οι χρήστες θα πρέπει να έχουν γνώσεις γύρω από τη μεθοδολογία και τα βασικά εργαλεία, καθώς δεν παρέχονται οδηγίες χρήσης.

1.7.2.2 Mural®

Η Mural® ιδρύθηκε το 2011 και έχει εξελιχθεί σε μια από τις πιο δημοφιλείς πλατφόρμες συνεργασίας μέσω ψηφιακού ασπρονίκα. Η πλατφόρμα χρησιμοποιείται ευρέως από επαγγελματίες και ομάδες σε διάφορους τομείς και έχει κερδίσει μεγάλη δημοτικότητα για την υποστήριξη επαγγελματιών που δουλεύουν στους τομείς της καινοτομίας, της επιχειρηματικότητας, και της σχεδιαστικής σκέψης. Έχει πάνω από 35.000 εταιρικούς πελάτες και το λογισμικό της χρησιμοποιείται σε πολλές μεγάλες εταιρείες και οργανισμούς παγκοσμίως, όπως για παράδειγμα η IBM®, Capgemini®, P&G®, LG Electronics®, και άλλες.

Αν και δεν έχει καθαρά εκπαιδευτικό χαρακτήρα υποστηρίζει έμμεσα τη μάθηση μέσω της συνεργασίας, στο πλαίσιο ομάδων έργου, και της εφαρμογής μεθόδων και εργαλείων σχεδιαστικής σκέψης πάνω στο εκάστοτε έργο (learn by doing). Η πλατφόρμα παρέχει εργαλεία που επιτρέπουν στους χρήστες να δουλέψουν σε συνεργατικά έργα εφαρμόζοντας τεχνικές που ενισχύουν τη δημιουργικότητα και τη στρατηγική σκέψη. Παρέχει επίσης ειδική ενότητα με πρότυπα και εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης. Ωστόσο, τα περισσότερα από αυτά τα εργαλεία έχουν μεγάλο βαθμό πολυπλοκότητας. Ως εκ τούτου απευθύνονται σε προχωρημένους χρήστες που έχουν ήδη εμπειρία ή εκπαίδευση πάνω στη σχεδιαστική σκέψη. Αυτό καθιστά τη χρήση της πλατφόρμας πιο δύσκολη για χρήστες που δεν είναι εξοικειωμένοι με την μεθοδολογία που ενδέχεται να χρειαστούν επιπλέον υποστήριξη για την πλήρη αξιοποίηση αυτών των εργαλείων. Πρόσφατα η πλατφόρμα ενσωμάτωσε λειτουργίες τεχνητής νοημοσύνης (AI) παρέχοντας για παράδειγμα τη δυνατότητα ανάλυσης και σύνθεσης των ιδεών, την αυτοματοποιημένη εξαγωγή συμπερασμάτων μέσω ανάλυσης δεδομένων, και την παροχή προτάσεων για βελτίωση καθιστώντας τη διαδικασία συνεργασίας πιο γρήγορη και αποτελεσματική.

Το επιχειρηματικό μοντέλο της Mural® είναι συνδρομητικό με τιμές που ξεκινούν από 10\$ ανά χρήστη τον μήνα για το πλάνο Team+ και 18\$ για το πλάνο Business. Παρότι η κοστολόγηση εμφανίζεται σε μηνιαία βάση η Mural® απαιτεί την αγορά ετήσιας συνδρομής, γεγονός που αυξάνει σημαντικά το κόστος καθιστώντας το Mural® λιγότερο προσιτό για μικρές ομάδες και μεμονωμένους επαγγελματίες. Καθώς οι τιμές της Mural® είναι υψηλότερες από εκείνες του Miro®, προκειμένου να καταστεί πιο ανταγωνιστική ενισχύοντας ταυτόχρονα τον εκπαιδευτικό της χαρακτήρα, η εταιρεία προχώρησε σε

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

στρατηγική συνεργασία με το LUMA Institute, έναν εκπαιδευτικό οργανισμό που ειδικεύεται στην ανάπτυξη δεξιοτήτων στη σχεδιαστική σκέψη. Μέσω αυτής της συνεργασίας, οι χρήστες της Mural[®] που έχουν αγοράσει το πλάνο Business αποκτούν πρόσβαση σε εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα πάνω στη σχεδιαστική σκέψη.

1.8 Ανάλυση SWOT για τη λύση eDea

Η ανάλυση SWOT είναι ένα στρατηγικό εργαλείο που χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση των ισχυρών και αδύνατων σημείων ενός έργου ή οργανισμού, καθώς, και των ευκαιριών και των απειλών από το εξωτερικό περιβάλλον. Η λέξη SWOT προέρχεται από τα αρχικά των λέξεων: strengths (δυνατά σημεία), weaknesses (αδύναμα σημεία), opportunities (ευκαιρίες), και threats (απειλές). Η ανάλυση SWOT βοηθά τις επιχειρήσεις, οργανισμούς, ή ομάδες έργου να κατανοήσουν την τρέχουσα θέση τους στην αγορά και να αναπτύξουν ένα στρατηγικό πλάνο για να εκμεταλλευτούν τα δυνατά τους σημεία, να μειώσουν τις αδυναμίες τους, να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες της αγοράς, και να διαμορφώσουν στρατηγική για να αντιμετωπίσουν τις εξωτερικές απειλές.

Ακολουθεί η ανάλυση SWOT για τη λύση eDea, λαμβάνοντας υπόψη την ανάλυση της αγοράς και τις ανάγκες του απευθυνόμενου κοινού.

2.3.1 Δυνατά σημεία (strengths)

Τα δυνατά σημεία περιγράφουν σε τι υπερέχει ένα έργο ή ένας οργανισμός, και τι τον διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό. Τα δυνατά σημεία της λύσης eDea είναι τα εξής:

- **Ανάπτυξη τεχνικών και κοινωνικών ήπιων δεξιοτήτων:** Μέσα από την εκπαίδευση στη σχεδιαστική σκέψη οι μαθητές, φοιτητές, και επαγγελματίες όχι μόνο αποκτούν και αναπτύσσουν τις τεχνικές τους δεξιότητες στον τομέα αλλά ταυτόχρονα εξασκούν και ενισχύουν σημαντικά τις κοινωνικές ήπιες δεξιότητες, όπως η δημιουργική σκέψη, η συνεργασία, και η ενσυναίσθηση. Αυτές οι δεξιότητες τους καθιστούν πιο ανταγωνιστικούς στην αγορά εργασίας, καθώς οι εταιρείες αναζητούν υποψηφίους που μπορούν να καινοτομήσουν, να εργαστούν αποτελεσματικά σε ομάδες, και να κατανοήσουν τις ανάγκες και την οπτική των χρηστών, των πελατών τους, και των συναδέλφων τους.
- **Συνδυασμός εκπαίδευσης και πρακτικής εφαρμογής:** Η λύση eDea προσφέρει στους χρήστες τη δυνατότητα να μάθουν και να κατανοήσουν τις βασικές αρχές της σχεδιαστικής σκέψης και ταυτόχρονα να τις εφαρμόσουν άμεσα σε πραγματικά έργα, και προκλήσεις. Αυτή η προσέγγιση διαφοροποιεί την πλατφόρμα από άλλες πλατφόρμες MOOC που επικεντρώνονται κυρίως στη θεωρητική διδασκαλία χωρίς να παρέχουν ευκαιρίες για πρακτική εφαρμογή. Επιπλέον, η λύση eDea διαφοροποιείται από λύσεις όπως το Miro[®] και το Mural[®] που προσφέρουν εργαλεία συνεργασίας ομάδων, όπως ο ασπροπίνακας, και πρότυπα χωρίς ωστόσο να παρέχουν υποστήριξη στην εκπαίδευση των χρηστών ή οδηγίες για την εφαρμογή των εργαλείων αυτών καθιστώντας αυτές τις λύσεις λιγότερο προσβάσιμες σε

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

χρήστες χωρίς προηγούμενη εμπειρία στη σχεδιαστική σκέψη. Ως εκ τούτου, η λύση eDea γεφυρώνει το χάσμα μεταξύ θεωρητικής εκπαίδευσης και πρακτικής εφαρμογής δίνοντας τη δυνατότητα στους χρήστες να μάθουν και να δημιουργήσουν μέσα σε ένα ενιαίο ψηφιακό περιβάλλον.

- **Η λύση eDea είναι ανοιχτή και διατίθεται με άδειες ανοιχτού περιεχομένου:** Οι δραστηριότητες είναι ελεύθερα διαθέσιμες σε εκπαιδευτικούς, επαγγελματίες, μαθητές, φοιτητές, και άλλους ενδιαφερόμενους κατόπιν εγγραφής στην ψηφιακή πλατφόρμα. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν άμεσα στο πλαίσιο εκπαιδευτικής διαδικασίας και σε έργα εταιρειών - επαγγελματιών ή να αποτελέσουν πηγή έμπνευσης για τη διαμόρφωση νέων προτύπων εργαλείων και δραστηριοτήτων για τον εμπλουτισμό του καταλόγου eDea από την κοινότητα χρηστών.
- **Παρέχει ένα πλούσιο αποθετήριο επαναχρησιμοποιήσιμων προτύπων εργαλείων σχεδιαστικής σκέψης και οδηγιών χρήσης:** Η λύση eDea διευκολύνει τους καθηγητές, φοιτητές, μαθητές, και επαγγελματίες να γνωρίσουν, να εξασκηθούν, και να αρχίσουν να εφαρμόζουν τη σχεδιαστική σκέψη στην εκπαιδευτική διαδικασία και στην εργασία τους παρέχοντας ελεύθερη πρόσβαση σε έναν μεγάλο κατάλογο προτύπων εργαλείων.
- **Δραστηριότητες εμπνευσμένες από πραγματικά έργα, και συνεργασίες με εταιρείες:** Οι δραστηριότητες έχουν αναπτυχθεί σε συνεργασία με τις εταιρείες της κοινοπραξίας αντλώντας έμπνευση από πραγματικά έργα στα οποία οι εταιρείες έχουν συμμετάσχει. Με αυτόν τον τρόπο, η λύση eDea γεφυρώνει το χάσμα μεταξύ θεωρίας και πράξης προσφέροντας στους μαθητές και φοιτητές τη δυνατότητα να εργαστούν πάνω σε πραγματικές επιχειρησιακές και κοινωνικές προκλήσεις καθιστώντας την εκπαίδευση άμεσα συνδεδεμένη με τις απαιτήσεις της αγοράς εργασίας. Παράλληλα, οι δραστηριότητες παρέχουν τη δυνατότητα στους καθηγητές και τα εκπαιδευτικά ιδρύματα να συνεργαστούν με τοπικές εταιρείες και οργανισμούς εισάγοντας έναν πραγματικό πελάτη στα έργα των μαθητών και φοιτητών. Αυτή η προσέγγιση καθιστά τη μάθηση πιο ρεαλιστική και ελκυστική για τους νέους, ενώ ενισχύει τον αντίκτυπο στην τοπική κοινωνία καθώς αξιόλογες λύσεις που θα αναπτυχθούν από τους φοιτητές μπορούν να υιοθετηθούν, κατόπιν συνεννόησης, από εταιρείες και οργανισμούς προσφέροντας απτά οφέλη τόσο στην εκπαιδευτική διαδικασία όσο, και στο επιχειρηματικό και κοινωνικό οικοσύστημα.
- **Μεγάλη ποικιλία δραστηριοτήτων σε διαφορετικές θεματικές, και επιστημονικούς κλάδους:** Οι δραστηριότητες προσφέρουν μια πλούσια γκάμα έργων πάνω στα οποία οι φοιτητές μπορούν να εργαστούν για να εφαρμόσουν πρακτικά τη θεωρία και τα εργαλεία της σχεδιαστικής σκέψης. Οι δραστηριότητες καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα επιχειρησιακών και κοινωνικών προκλήσεων επιτρέποντας στους καθηγητές και τους φοιτητές να προσαρμόσουν τη λύση σε συγκεκριμένους τομείς έτσι ώστε η θεματική να είναι ενδιαφέρουσα και συναφής με διαφορετικούς επιστημονικούς κλάδους. Αυτό επιτρέπει τη διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης με έναν τρόπο που αναδεικνύει άμεσα την αξία και τον αντίκτυπο που μπορεί να έχει η μεθοδολογία

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

αυτή σε κάθε κλάδο, όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η πληροφορική, και άλλων. Για παράδειγμα, η δραστηριότητα "Σχεδίαση έξυπνων συστημάτων, και συσκευών (smart systems, smart devices) διαχείρισης ενέργειας σε σπίτια" μπορεί να επιλεγθεί από σχολές πληροφορικής, ενώ η δραστηριότητα "Επαναχρησιμοποίηση απορριμμάτων μόδας" είναι πιο ευρεία και μπορεί να οδηγήσει σε διαφορετικές λύσεις, όπως η ίδρυση νέας επιχείρησης ή η δημιουργία μιας ψηφιακής πλατφόρμας, και μπορεί να χρησιμοποιηθεί από καθηγητές διαφόρων τομέων και σχολών. Έτσι, κάθε δραστηριότητα προσαρμόζεται στις ανάγκες του εκάστοτε κλάδου διευρύνοντας τη διδακτική προσέγγιση και τον αντίκτυπο της εκπαίδευσης.

- **Υποστήριξη καθηγητών για να διδάξουν τη σχεδιαστική σκέψη σε σχολές άλλων επιστημονικών κλάδων, πέραν του σχεδιασμού:** Η πλατφόρμα eDea αποτελεί ένα ισχυρό εργαλείο για εκπαιδευτικούς που καλούνται να διδάξουν τη σχεδιαστική σκέψη, ενώ προέρχονται από διαφορετικά επιστημονικά πεδία χωρίς να έχουν σπουδές στο σχεδιασμό. Προσφέροντας δομημένες δραστηριότητες, η πλατφόρμα μειώνει τον χρόνο που απαιτείται για την προετοιμασία μαθημάτων επιτρέποντας στους καθηγητές να εστιάσουν περισσότερο στην έρευνα, τη συμμετοχή σε προγράμματα, και την ενίσχυση της συνεργασίας με την αγορά εργασίας. Επιπλέον, με την ενσωμάτωση πραγματικών έργων και συνεργασιών με τοπικές εταιρείες και οργανισμούς οι εκπαιδευτικοί μπορούν να δημιουργήσουν πιο ρεαλιστικά και επίκαιρα έργα για τους μαθητές και φοιτητές ενισχύοντας τον αντίκτυπο της εκπαίδευσης στην τοπική αγορά, και προετοιμάζοντας τους φοιτητές για τις σύγχρονες επαγγελματικές απαιτήσεις.
- **Διευρυμένο απευθυνόμενο κοινό στην κατηγορία επαγγελματίες και παροχή εξειδικευμένων λειτουργιών για επαγγελματίες που δεν έχουν μεγάλη εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη:** Η λύση eDea απευθύνεται τόσο σε σχεδιαστικές ομάδες και επαγγελματίες άλλων κλάδων με μεγάλη εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη όσο και σε επαγγελματίες με μικρότερη εξοικείωση αλλά, και σε χρήστες με περιορισμένες ψηφιακές δεξιότητες. Πλατφόρμες όπως το Miro® και το Mural® είναι πιο σύνθετες και απαιτούν αυξημένες τεχνολογικές δεξιότητες από τους χρήστες για να τις χρησιμοποιήσουν. Ταυτόχρονα, τα εργαλεία που διαθέτουν είναι αρκετά περίπλοκα καθιστώντας δύσκολη τη χρήση τους από επαγγελματίες που δεν είναι εξοικειωμένοι με τη σχεδιαστική σκέψη. Αντίθετα, η λύση eDea υιοθετεί έναν πιο λιτό και απλό σχεδιασμό διεπαφής καθιστώντας την πλατφόρμα πιο φιλική και εύκολη στη χρήση για άτομα με περιορισμένες ψηφιακές δεξιότητες. Παράλληλα, προσφέρονται πολλά μικρά πρότυπα και εργαλεία που είναι ευκολότερα στη χρήση και για αρχάριους χρήστες. Αυτό διευρύνει το απευθυνόμενο κοινό της πλατφόρμας, γεγονός που είναι θετικό για το επιχειρηματικό μοντέλο της λύσης eDea.
- **Ενίσχυση της εσωτερικής εκπαίδευσης, και μεταφοράς γνώσης σε συναδέλφους, μέσω της υποστήριξης προχωρημένων χρηστών:** Οι προχωρημένοι χρήστες που επιθυμούν να εφαρμόσουν τη σχεδιαστική σκέψη σε έργα όπου συμμετέχουν συνάδελφοι χωρίς προηγούμενη εμπειρία στη μεθοδολογία. Μπορούν να

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

αξιοποιήσουν τη θεωρία και τις οδηγίες χρήσης που παρέχονται για κάθε εργαλείο. Με αυτόν τον τρόπο, οι έμπειροι χρήστες έχουν τη δυνατότητα να εξηγήσουν την έννοια της σχεδιαστικής σκέψης στους αρχάριους και να τους καθοδηγήσουν στη χρήση συγκεκριμένων εργαλείων μέσα από συνεργατικά εργαστήρια τόσο με μέλη της ομάδας όσο και με εξωτερικούς εμπλεκόμενους στο έργο. Αυτή η διαδικασία, επιτρέποντας στους προχωρημένους επαγγελματίες να αναλάβουν το ρόλο του εκπαιδευτή, μειώνει το κόστος εκπαίδευσης του προσωπικού, ενώ ταυτόχρονα προσφέρει τη δυνατότητα στο προσωπικό οργανισμών να μοιραστεί τις γνώσεις του ενισχύοντας με αυτόν τον τρόπο τις δεξιότητες επικοινωνίας, εκπαίδευσης, και μεταφοράς γνώσης σε συναδέλφους τους.

- **Ενίσχυση της κουλτούρας καινοτομίας σε εταιρείες, και οργανισμούς:** Η λύση eDea προάγει τη διάδοση της σχεδιαστικής σκέψης διευκολύνοντας την υιοθέτηση της από ολοένα και περισσότερες εταιρείες και οργανισμούς στην Ελλάδα. Με αυτόν τον τρόπο, ενισχύει την καινοτομία, προάγει τη συνεργασία, και υποστηρίζει τη συνεχιζόμενη εκπαίδευση και επαγγελματική κατάρτιση εστιάζοντας σε σύγχρονες μεθόδους εργασίας, όπως η σχεδιαστική σκέψη.
- **Κύρος κοινοπραξίας:** Η κοινοπραξία, και το έργο eDea υλοποιούνται από αναγνωρισμένους οργανισμούς, όπως το Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας και το Πανεπιστήμιο Αιγαίου. Αυτός ο συνδυασμός αυξάνει την αξιοπιστία της πλατφόρμας. Επιπλέον, συμβάλλει στην αύξηση της πιθανότητας υιοθέτησης της λύσης eDea, καθώς και των εργαλείων και μεθόδων σχεδιαστικής σκέψης από εταιρείες και δημόσιους φορείς στην Ελλάδα.
- **Ολοκληρωμένη υποστήριξη διαχείρισης έργων ακολουθώντας τη μεθοδολογία της σχεδιαστικής σκέψης:** Η λύση eDea διαθέτει, και ενσωματωμένες λειτουργίες διαχείρισης έργων. Αυτό επιτρέπει σε επαγγελματίες, εταιρείες, και οργανισμούς να διαχειρίζονται ολόκληρο το έργο τους μέσα στην πλατφόρμα οργανώνοντας κάθε φάση του έργου με δομημένο και αποδοτικό τρόπο. Οι χρήστες μπορούν να διαμορφώσουν ένα πλήρες πλάνο έργου καθορίζοντας τις απαιτούμενες δράσεις και τα εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης που πρέπει να χρησιμοποιηθούν σε κάθε φάση του έργου, να αναθέτουν ρόλους και αρμοδιότητες στα μέλη της ομάδας, και να παρακολουθούν την πρόοδο του έργου σε πραγματικό χρόνο. Η δυνατότητα ενσωματωμένης διαχείρισης έργων καθιστά την πλατφόρμα ιδιαίτερα πολύτιμη για επαγγελματίες που θέλουν να εφαρμόσουν τη σχεδιαστική σκέψη σε έργα χωρίς να χρειάζεται να χρησιμοποιήσουν ξεχωριστά εργαλεία για τη διαχείριση του έργου. Η δυνατότητα σχεδιασμού, οργάνωσης, και εκτέλεσης ενός έργου από το μηδέν, καθιστά την πλατφόρμα eDea μια ολοκληρωμένη λύση για εταιρείες, οργανισμούς, και ομάδες που επιθυμούν να αξιοποιήσουν τη σχεδιαστική σκέψη στα έργα τους.

2.3.2 Αδύναμα σημεία (weaknesses)

Τα αδύναμα σημεία περιγράφουν τα εμπόδια που θα πρέπει να ξεπεράσει ένα έργο ή ένας οργανισμό προκειμένου να καταφέρει λειτουργήσει στο βέλτιστο επίπεδο. Πρόκειται για

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

τομείς στους οποίους το έργο ή ο οργανισμός πρέπει να βελτιωθεί για να παραμείνει ανταγωνιστικό. Τα αδύναμα σημεία της ψηφιακής λύσης eDea είναι τα εξής:

- **Ανάγκη για συνεχή συντήρηση και αναβάθμιση υποδομών:** Η πλατφόρμα eDea, ως μια ψηφιακή λύση για την εκμάθηση και εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης, απαιτεί συνεχή συντήρηση και αναβάθμιση των υποδομών της, ώστε να παραμένει διαθέσιμη και λειτουργική για τους χρήστες. Η διαρκής λειτουργία της πλατφόρμας προϋποθέτει τη συντήρηση και αναβάθμιση του εξυπηρετητή και των σχετικών τεχνολογικών υποδομών, ώστε να διασφαλίζεται η εύρυθμη λειτουργία των εργαλείων και των ψηφιακών υπηρεσιών της. Επιπλέον, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα απαιτούνται τακτικές επισκευές και αναβαθμίσεις εξοπλισμού προκειμένου η πλατφόρμα να παραμείνει σύγχρονη και να προσαρμόζεται στις εξελίξεις της ψηφιακής τεχνολογίας. Η διαρκής τεχνολογική εξέλιξη επιφέρει νέες απαιτήσεις σε επίπεδο ασφάλειας, ταχύτητας, και εμπειρίας χρήστη καθιστώντας απαραίτητη τη συνεχή βελτίωση του συστήματος. Οι συμμετέχοντες οργανισμοί και εταιρείες πρέπει να εξασφαλίσουν τους απαραίτητους πόρους συντήρησης και αναβάθμισης υποδομών.
- **Απαιτηση για συνεχή συνδεσιμότητα στο διαδίκτυο:** Η λειτουργία της πλατφόρμας eDea βασίζεται στην αδιάλειπτη πρόσβαση στο διαδίκτυο, καθώς υποστηρίζει την πρόσβαση σε περιεχόμενο (πρότυπα, εργαλεία, και δραστηριότητες) και τη συνεργασία τόσο σε εκπαιδευτικά περιβάλλοντα όσο και σε επαγγελματικούς χώρους. Για την απρόσκοπτη χρήση των εργαλείων και των δυνατοτήτων της eDea οι συμμετέχοντες οργανισμοί και εταιρείες οφείλουν να εξασφαλίσουν σταθερή και αξιόπιστη πρόσβαση στο διαδίκτυο διασφαλίζοντας ότι όλοι οι χρήστες θα έχουν συνεχή και απρόσκοπτη πρόσβαση στην πλατφόρμα eDea.
- **Ανάγκη συνεχούς εξέλιξης και ανανέωσης του περιεχομένου:** Για να παραμείνει η λύση eDea επίκαιρη και ανταγωνιστική απαιτείται συνεχής εξέλιξη και ανανέωση των πρότυπων εργαλείων και δραστηριοτήτων. Η πλατφόρμα πρέπει να προσαρμόζεται άμεσα και δυναμικά στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των χρηστών, να ενσωματώνει τις νέες τάσεις της αγοράς, και να αξιοποιεί τη σύγχρονη έρευνα από την οποία προκύπτουν νέα εργαλεία και μέθοδοι σχεδιαστικής σκέψης. Αυτό καθιστά αναγκαία τη συνεχή επένδυση σε έρευνα και ανάπτυξη (R&D), ώστε το περιεχόμενο της πλατφόρμας eDea να είναι ενημερωμένο και επίκαιρο. Αυτό προϋποθέτει, σε μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο ορίζοντα, τη διάθεση πόρων από τους συμμετέχοντες οργανισμούς και εταιρείες για τη συνεχή ανάπτυξη νέου περιεχομένου, εργαλείων, και δραστηριοτήτων.

2.3.3 Ευκαιρίες (opportunities)

Οι ευκαιρίες αναφέρονται σε ευνοϊκούς εξωτερικούς παράγοντες που μπορούν να βοηθήσουν την ανάπτυξη ή να δώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε έναν οργανισμό ή ένα νέο έργο. Σχετικά με τη λύση eDea αναγνωρίζονται οι εξής ευκαιρίες:

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

- **Διεύρυνση της διδασκαλίας της σχεδιαστικής σκέψης στην Ελλάδα σε σχολές διαφόρων επιστημονικών κλάδων:** Η σχεδιαστική σκέψη κερδίζει ολοένα, και μεγαλύτερη δημοτικότητα στα ελληνικά πανεπιστήμια. Χαρακτηριστικό αποτελεί το γεγονός ότι πλέον διδάσκεται σε πολλά πανεπιστήμια, και συγκεκριμένα σε σχολές που δεν είναι στον τομέα του σχεδιασμού. Για παράδειγμα, αυτή τη στιγμή διδάσκεται στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ), στη Σχολή Επιστημών Πληροφορικής και Επικοινωνιών. Στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ), στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα Διοίκησης Επιχειρήσεων (Master of Business Administration, MBA), και στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα πάνω στη Στρατηγική και Επιχειρηματική Ανάπτυξη. Επίσης διδάσκεται στο Πανεπιστήμιο Πειραιά στη Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων. Στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης (ΑΠΘ), στη Σχολή Κοινωνικών Επιστημών. Στο Ελληνοαμερικανικό Πανεπιστήμιο (Hellenic American University), στο προπτυχιακό πρόγραμμα Διοίκησης Επιχειρήσεων. Αυτή η διεύρυνση της διδασκαλίας της σχεδιαστικής σκέψης σε πολλούς τομείς και σχολές δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες και ευκαιρίες για την υιοθέτηση της πλατφόρμας eDea από μεγάλα ελληνικά πανεπιστημιακά ιδρύματα.
- **Αναδυόμενη ζήτηση στην ελληνική αγορά για καινοτόμες μεθόδους, όπως η σχεδιαστική σκέψη:** Η σχεδιαστική σκέψη, αν και δεν έχει εδραιωθεί πλήρως στην Ελλάδα, έχει γνωρίσει ωστόσο σημαντική άνοδο τα τελευταία χρόνια ακολουθώντας τις διεθνείς τάσεις. Οι ελληνικές εταιρείες και οργανισμοί έρχονται σταδιακά σε επαφή με τη σχεδιαστική σκέψη και αρχίζουν να πειραματίζονται με την προσέγγιση και τα εργαλεία του. Στην εξάπλωση της έχουν βοηθήσει σημαντικά μη κερδοσκοπικοί φορείς και πρωτοβουλίες που αποσκοπούν στη διάδοση της σχεδιαστικής σκέψης στην ελληνική αγορά. Τέτοια εγχειρήματα είναι για παράδειγμα το Service Design Network Greek Chapter, και το Athens UX Meetup. Το Athens UX Meetup επικεντρώνεται στον σχεδιασμό ψηφιακών προϊόντων και λύσεων, ενώ το Service Design Network Greece εστιάζει στην εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης για την επίλυση σύνθετων επιχειρηματικών προκλήσεων, όπως ο ανασχεδιασμός εσωτερικών διαδικασιών και η βελτίωση της εμπειρίας χρήστη σε όλο τον κύκλο ζωής μιας υπηρεσίας, ο σχεδιασμός στρατηγικής ενός οργανισμού ή ενός νέου προϊόντος ή υπηρεσίας, και άλλα. Εφόσον μεγάλοι ανταγωνιστές, όπως το Miro® και το Mural®, δεν έχουν καταφέρει ακόμα να εδραιωθούν πλήρως σε μια αγορά και σε έναν κλάδο, που είναι ακόμα υπό διαμόρφωση στην Ελλάδα η λύση eDea μπορεί να επωφεληθεί από αυτή την ανοδική τάση στον τομέα της σχεδιαστικής σκέψης προσφέροντας ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, όπως την ενσωμάτωση εκπαιδευτικού περιεχομένου και εργαλείων διαχείρισης έργων αλλά και η δυνατότητα πλήρους υποστήριξης στη ελληνική γλώσσα για όλα τα εργαλεία και τις οδηγίες της πλατφόρμας.
- **Αύξηση της υιοθέτησης ψηφιακών πλατφορμών υποστήριξης της εξ αποστάσεως διδασκαλίας σε σχολεία, και πανεπιστήμια:** Μετά την πανδημία COVID-19, τα εκπαιδευτικά ιδρύματα υιοθέτησαν ψηφιακές πλατφόρμες εξ αποστάσεως εκπαίδευσης που συνεχίζουν να χρησιμοποιούνται ευρέως και σήμερα. Ωστόσο,

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

πλέον συνδυάζονται με δια ζώσης διαλέξεις, καθώς πολλοί προπτυχιακοί και μεταπτυχιακοί φοιτητές εργάζονται καθιστώντας την ευελιξία στη μάθηση απαραίτητη. Οι ψηφιακές πλατφόρμες παρέχουν προσβασιμότητα ανεξαρτήτως γεωγραφικής τοποθεσίας και διευρύνουν την εκπαιδευτική αγορά επιτρέποντας την προσέλευση φοιτητών και επαγγελματιών από το εξωτερικό.

- **Αυξανόμενη ανάγκη δια βίου εκπαίδευσης, και επαγγελματικής κατάρτισης από ελληνικές, και ευρωπαϊκές επιχειρήσεις:** Σύμφωνα με έρευνα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (Ο.Π.Α.), τα αποτελέσματα της οποίας δημοσιεύθηκαν στη διαδικτυακή πλατφόρμα Fortune Greece (Ακριβού, 2025), το 73% των ελληνικών επιχειρήσεων αναμένεται να προχωρήσει σε δράσεις επανεκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού τους προκειμένου να ανταποκριθούν στη μεταβαλλόμενη ζήτηση δεξιοτήτων και να τους προετοιμάσουν για νέες θέσεις εργασίας. Επίσης, το 42% των επιχειρήσεων θα επενδύσει στην εκπαίδευση του προσωπικού για την ανάπτυξη επιπλέον δεξιοτήτων και γνώσεων στους ήδη υπάρχοντες τομείς εργασίας τους. Αυτά τα ευρήματα καταδεικνύουν μια ισχυρή τάση για συνεχιζόμενη εκπαίδευση προσφέροντας μια σημαντική ευκαιρία για την πλατφόρμα eDea που υποστηρίζει τους επαγγελματίες στο να μάθουν και να εφαρμόσουν τη σχεδιαστική σκέψη στην πράξη.

2.3.4 Απειλές (threats)

Οι απειλές αναφέρονται σε παράγοντες που έχουν τη δυνατότητα να ζημιώσουν έναν οργανισμό ή ένα έργο ή να περιορίσουν τον αντίκτυπό του. Σχετικά με τη λύση eDea αναγνωρίζονται οι εξής ευκαιρίες:

- **Ισχυρός ανταγωνισμός στην κατηγορία απευθυνόμενου κοινού επαγγελματιών εξοικειωμένων με τη σχεδιαστική σκέψη:** Η πλατφόρμα eDea καλείται να ανταγωνιστεί ήδη καθιερωμένες λύσεις, όπως το Migo® και το Mural®, που διαθέτουν ισχυρή παρουσία στην αγορά και παρέχουν εξελιγμένα συνεργατικά εργαλεία και πρότυπα σχεδιαστικής σκέψης. Αυτές οι πλατφόρμες έχουν εδραιωθεί κυρίως σε επαγγελματίες με υψηλή εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη, όπως σχεδιαστικές ομάδες / εταιρείες, συμβουλευτικές, ή εταιρείες ανάπτυξης λογισμικού που ήδη εφαρμόζουν τη μεθοδολογία στα έργα τους. Παρόλο που η eDea διαφοροποιείται προσφέροντας εκπαιδευτική υποστήριξη ο ανταγωνισμός παραμένει έντονος στη συγκεκριμένη κατηγορία απευθυνόμενου κοινού. Για να διεκδικήσει ένα ισχυρό μερίδιο αγοράς η eDea θα πρέπει να δώσει έμφαση στα μοναδικά της πλεονεκτήματα, όπως η διευκόλυνση της εκπαίδευσης και η απλοποιημένη διεπαφή για χρήστες με μικρότερο βαθμό εξοικείωσης με τη σχεδιαστική σκέψη.
- **Πιθανή αντίσταση οργανισμών στην υιοθέτηση νέων μεθόδων, όπως η σχεδιαστική σκέψη:** Η υιοθέτηση της λύσης eDea είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την υιοθέτηση από εταιρείες, οργανισμούς, και εκπαιδευτικά ιδρύματα της σχεδιαστικής σκέψης στο πλαίσιο υλοποίησης των έργων και στο πλαίσιο της εκπαιδευτικής διαδικασίας. Ορισμένες εταιρείες και φορείς μπορεί να είναι πιο επιφυλακτικοί απέναντι σε νέες

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

προσεγγίσεις, όπως η σχεδιαστική σκέψη. Η αντίσταση αυτή μπορεί να προέρχεται από διάφορους παράγοντες, όπως η δυσκολία αλλαγής εδραιωμένων διαδικασιών η έλλειψη χρόνου και πόρων για εκπαίδευση του προσωπικού ή ακόμα και η αμφιβολία για την αποτελεσματικότητα των νέων μεθόδων. Ιδιαίτερα σε πιο παραδοσιακές εταιρείες ή δημόσιους οργανισμούς, όπου οι ιεραρχικές δομές και οι καθιερωμένες πρακτικές είναι δύσκολο να μεταβληθούν, η ενσωμάτωση της σχεδιαστικής σκέψης μπορεί να αντιμετωπιστεί με σκεπτικισμό.

- **Αυξανόμενη τάση υιοθέτησης άλλων καινοτόμων μεθόδων, πέραν της σχεδιαστικής σκέψης, όπως ευέλικτης (agile) και λιτής (lean) σχεδίασης από εταιρείες και οργανισμούς:** Παρά την αυξανόμενη δημοτικότητα της σχεδιαστικής σκέψης παγκόσμιο επίπεδο πολλές επιχειρήσεις και οργανισμοί που καλούνται να αντιμετωπίσουν πολύπλοκα έργα και προκλήσεις τόσο σε επιχειρησιακό όσο και σε κοινωνικό επίπεδο δεν αρκούνται μόνο στην εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης. Συχνά συνδυάζουν τη μέθοδο με άλλες καινοτόμες προσεγγίσεις, η ευέλικτη και λιτή σχεδίαση, για να πετύχουν καλύτερα αποτελέσματα. Η πλατφόρμα eDea, ενώ παρέχει ένα πλήρες σύνολο εργαλείων για τη σχεδιαστική σκέψη δεν ενσωματώνει ωστόσο ακόμα εργαλεία από αυτές τις άλλες καινοτόμες προσεγγίσεις.
- **Ταχύτητα τεχνολογικών εξελίξεων:** Η πρόοδος στην τεχνολογία είναι αλματώδης, με την τεχνητή νοημοσύνη (AI), τη μηχανική μάθηση (ML), και άλλες προηγμένες τεχνολογίες να αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη σημασία στην καινοτομία και την αποδοτικότητα των ψηφιακών εργαλείων. Για να παραμείνει η πλατφόρμα eDea ανταγωνιστική είναι κρίσιμο να παρακολουθεί και να βρίσκει τρόπους να ενσωματώνει νέες τεχνολογίες διασφαλίζοντας έτσι τη βιωσιμότητά της στο συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.
- **Προϋπολογισμός, και προτεραιότητες επενδύσεων πανεπιστημίων:** Πολλά πανεπιστήμια, ειδικά στην Ελλάδα, διαθέτουν περιορισμένους οικονομικούς πόρους, γεγονός που δυσχεραίνει την επένδυση σε υποδομές, τόσο φυσικές όσο και ψηφιακές. Αυτή η οικονομική στενότητα μπορεί να αποτελέσει εμπόδιο στην υιοθέτηση προηγμένων νέων ψηφιακών εργαλείων υποστήριξης της εκπαιδευτικής διαδικασίας.
- **Ο τομέας της σχεδιαστικής σκέψης δεν είναι πλήρως εδραιωμένος στην Ελλάδα:** Παρότι η Ελλάδα αποτελεί αναδυόμενη αγορά στον τομέα η σχεδιαστική σκέψη δεν είναι ακόμα ευρέως διαδεδομένη, γεγονός που μπορεί να δημιουργήσει εμπόδια στη διείσδυση στην αγορά και την προσέλκυση νέων χρηστών. Αυτό καθιστά απαραίτητη μια έξυπνη στρατηγική προώθησης που θα στοχεύει στην εκπαίδευση του κοινού και στην ανάδειξη της αξίας της σχεδιαστικής σκέψης, ώστε να ενισχυθεί η αποδοχή και η ζήτηση για σχετικές λύσεις.

2. Προώθηση μέσω στρατηγικών συνεργασιών

Η ύπαρξη ενός σαφούς σχεδίου για την προώθηση και ανάπτυξη ενός προϊόντος ή υπηρεσίας είναι θεμελιώδης για την επιτυχία του. Αυτό το σχέδιο καλείται στρατηγική προώθησης και

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

αφορά στη γενική προσέγγιση που θα ακολουθηθεί για να επιτευχθούν συγκεκριμένοι στόχοι, όπως η αύξηση της αναγνωρισιμότητας και η προσέλκυση νέων χρηστών. Για να διαμορφωθεί η στρατηγική προώθησης, το πρώτο βήμα είναι να προσδιοριστεί η πρόταση αξίας, δηλαδή το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που προσφέρει το η λύση eDea. Στη συνέχεια, λαμβάνοντας υπόψη τις τάσεις της αγοράς, τους ανταγωνιστές, και το απευθυνόμενο κοινό της λύσης eDea, παρουσιάζονται και αναλύονται οι ενέργειες που θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες οργανισμούς να διαδώσουν το eDea προκειμένου να το υιοθετήσουν ακόμα περισσότερα εκπαιδευτικά ιδρύματα και επιχειρήσεις.

Η στρατηγική εστιάζει αρχικά στη διείσδυση στην ελληνική αγορά, καθώς αναγνωρίστηκε ως μια αναδυόμενη αγορά στην οποία ο ανταγωνισμός δεν έχει ακόμα διεισδύσει ακόμα σε μεγάλο βαθμό. Στη συνέχεια, θα ακολουθήσει η ανάπτυξη και η επέκταση εκτός Ελλάδας, με έμφαση στην Ευρώπη. Η παρούσα στρατηγική επικεντρώνεται σε βραχυπρόθεσμες και μεσοπρόθεσμες δράσεις προώθησης, ενώ η επέκταση στην Ευρώπη αποτελεί μέρος ενός δεύτερου, πιο μακροπρόθεσμου σχεδίου και θα αναλυθεί σε μεταγενέστερο χρόνο.

Για τη διείσδυση της λύσης eDea στην ελληνική αλλά και ευρωπαϊκή αγορά, προτείνεται να ακολουθηθεί μια στρατηγική προώθησης που βασίζεται στη δημιουργία στρατηγικών συνεργασιών με εταιρείες και εκπαιδευτικά ιδρύματα. Συγκεκριμένα, η προώθηση μέσω στρατηγικών συνεργασιών επιτρέπει σε νέα έργα, προϊόντα, υπηρεσίες ή / και υφιστάμενες εταιρείες και οργανισμούς να επεκτείνουν την εμβέλειά τους, να ενισχύσουν την αξιοπιστία της επωνυμίας (brand) τους, και να δημιουργήσουν αμοιβαία αξία μέσω της συνεργασίας με άλλους οργανισμούς, με τους οποίους μοιράζονται κοινές αξίες. Όπως κατέστη εμφανές στην ενότητα μακροοικονομική ανάλυση αλλά και στην ανάλυση ανταγωνισμού η δημιουργία στρατηγικών συνεργασιών θα αποτελέσει σημαντική παράμετρο για την επιτυχία του εγχειρήματος.

Η προώθηση μέσω στρατηγικών συνεργασιών έχει πολλαπλά οφέλη και πλεονεκτήματα για τους συνεργαζόμενους φορείς που αναλύονται στη συνέχεια:

- **Οργανική και αυθεντική αλληλεπίδραση με το απευθυνόμενο κοινό:** Σε αντίθεση με τις παραδοσιακές μεθόδους προώθησης που βασίζονται αποκλειστικά στην άμεση προώθηση και διαφήμιση οι στρατηγικές συνεργασίες αξιοποιούν τα δυνατά σημεία, τα δίκτυα, και τους πόρους των συνεργαζόμενων φορέων για την επίτευξη κοινών στόχων. Έτσι, δημιουργείται μια φυσική και αυθεντική σύνδεση με το στοχευμένο κοινό που δεν δίνει την αίσθηση μιας επιβεβλημένης ή κατασκευασμένης προώθησης, όπως συμβαίνει συχνά με τις διαφημιστικές καμπάνιες.
- **Ενίσχυση αξιοπιστίας για νέα, καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες:** Η συνεργασία με έναν αξιόπιστο και καταξιωμένο συνεργάτη λειτουργεί ως εγγύηση ποιότητας και κύρους ενισχύοντας την εμπιστοσύνη του κοινού. Αυτή η στρατηγική είναι ιδιαίτερα σημαντική για νέα καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες που επιδιώκουν να εδραιωθούν στην αγορά και συμβάλλει στο να μειωθούν οι όποιοι ενδοιασμοί ή / και αμφιβολίες μπορεί να έχει το απευθυνόμενο κοινό. Επιπλέον, με αυτόν τον τρόπο, η

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

το προϊόν ή υπηρεσία αποκτά πρόσβαση σε ένα ευρύτερο δίκτυο δυνητικών χρηστών που είναι πιο δεκτικοί στο να δοκιμάσουν και να υιοθετήσουν τη νέα λύση.

- **Μεγαλύτερη οικονομική απόδοση:** Ένα ακόμη βασικό όφελος είναι η αποδοτικότητα κόστους και η αξιοποίηση κοινών πόρων. Αντί να επενδύουν μεγάλα ποσά σε διαφημιστικές καμπάνιες οι εταιρείες μπορούν να ενώσουν τις δυνάμεις τους και να δημιουργήσουν από κοινού δράσεις που θα ωφελήσουν και τις δύο πλευρές. Με αυτόν τον τρόπο, μειώνονται τα έξοδα προώθησης και αυξάνεται ο αντίκτυπος, καθώς κάθε συνεργάτης προωθεί τη συνεργασία μέσα από τα δικά του κανάλια. Μπορούν να αξιοποιήσουν το υπάρχον πελατολόγιο, τα δίκτυα διανομής, και την επιρροή των συνεργατών τους, ώστε να εδραιώσουν την παρουσία τους πιο γρήγορα και αποτελεσματικά.
- **Μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα στην προώθηση και υιοθέτηση καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών:** Οι στρατηγικές συνεργασίες αποδεικνύονται πιο αποτελεσματικές σε σύγκριση με τις παραδοσιακές μεθόδους προώθησης, όπως η διαφήμιση και οι προωθητικές ενέργειες. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της American Marketing Association (AMA), μια διαφημιστική στρατηγική μπορεί να είναι ιδιαίτερα αποτελεσματική στην ενίσχυση του υφιστάμενου ενδιαφέροντος ενός καταναλωτή, δηλαδή όταν το κοινό έχει ήδη εκδηλώσει προσοχή προς το προϊόν ή την υπηρεσία. Ωστόσο, δεν αποδίδει εξίσου καλά στη δημιουργία νέου ενδιαφέροντος για άγνωστα ή καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες (Danaher, 2021). Αντίθετα, οι στρατηγικές συνεργασίες διευκολύνουν τη διάδοση της καινοτομίας προσφέροντας στις επιχειρήσεις πρόσβαση σε νέες αγορές και αξιοποιώντας την αξιοπιστία των συνεργατών τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι το 44% των επιχειρήσεων επιδιώκουν συμμαχίες για τη δημιουργία νέων ιδεών, την απόκτηση πληροφοριών, και την προώθηση της καινοτομίας, ενώ το 94% των στελεχών στον τομέα της τεχνολογίας θεωρούν τις συνεργασίες ζωτικής σημασίας για τη στρατηγική τους (Nagle, 2023).
- **Ενίσχυση της καινοτομίας και της ανταλλαγής γνώσεων μεταξύ των συνεργαζόμενων μερών:** Οι στρατηγικές συνεργασίες δεν λειτουργούν μόνο ως μέσο ανάπτυξης της αγοράς, αλλά, και ως καταλύτης για την καινοτομία και τη συνεχή εξέλιξη των προϊόντων και υπηρεσιών. Μέσω της στενής συνεργασίας με άλλους οργανισμούς, επιχειρήσεις, και φορείς όχι μόνο ανταλλάσσεται πολύτιμη γνώση και εμπειρία αλλά δημιουργούνται και νέες προοπτικές ανάπτυξης για τη συνεχή βελτίωση του προϊόντος ή υπηρεσίας.

Στην περίπτωση της λύσης eDea, οι στρατηγικές συνεργασίες με επιχειρήσεις και εκπαιδευτικά ιδρύματα αποτελούν το ιδανικό εργαλείο για την προώθηση και διάχυση των αποτελεσμάτων του έργου. Μέσω της συνεργασίας με εταιρείες, το eDea μπορεί να ενσωματώσει τη σχεδιαστική σκέψη στη διαδικασία επίλυσης επιχειρησιακών προκλήσεων, ενώ με την υποστήριξη των πανεπιστημίων και σχολείων μπορεί να καταστεί αναπόσπαστο μέρος της εκπαιδευτικής διαδικασίας. Μέσα από στρατηγικές συνεργασίες, το eDea μπορεί να εξελιχθεί σε ηγέτη στον τομέα της εκπαίδευσης και της εφαρμογής της σχεδιαστικής

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

σκέψης από εταιρείες και οργανισμούς εξασφαλίζοντας μακροπρόθεσμη ανάπτυξη και ευρεία υιοθέτηση της πλατφόρμας.

Στη συνέχεια περιγράφεται το πλάνο προώθησης που βασίζεται στις στρατηγικές συνεργασίες.

2.1 Εντοπισμός στρατηγικών συνεργατών

Η στρατηγική διεύθυνση της eDea στην ελληνική αρχικά, και στη συνέχεια στην ευρωπαϊκή αγορά περιλαμβάνει τη σύναψη στρατηγικών συνεργασιών με εταιρείες και οργανισμούς. Στόχος αυτών των συνεργασιών είναι να γνωρίσουν σταδιακά οι εταιρείες και οργανισμοί, τη σχεδιαστική σκέψη και να εξοικειωθούν με την πλατφόρμα eDea ως εργαλείο εκμάθησης της σχεδιαστικής σκέψης και ως ένα ολοκληρωμένο εργαλείο υποστήριξης συνεργασίας και οργάνωσης έργου με βάση τη σχεδιαστική σκέψη.

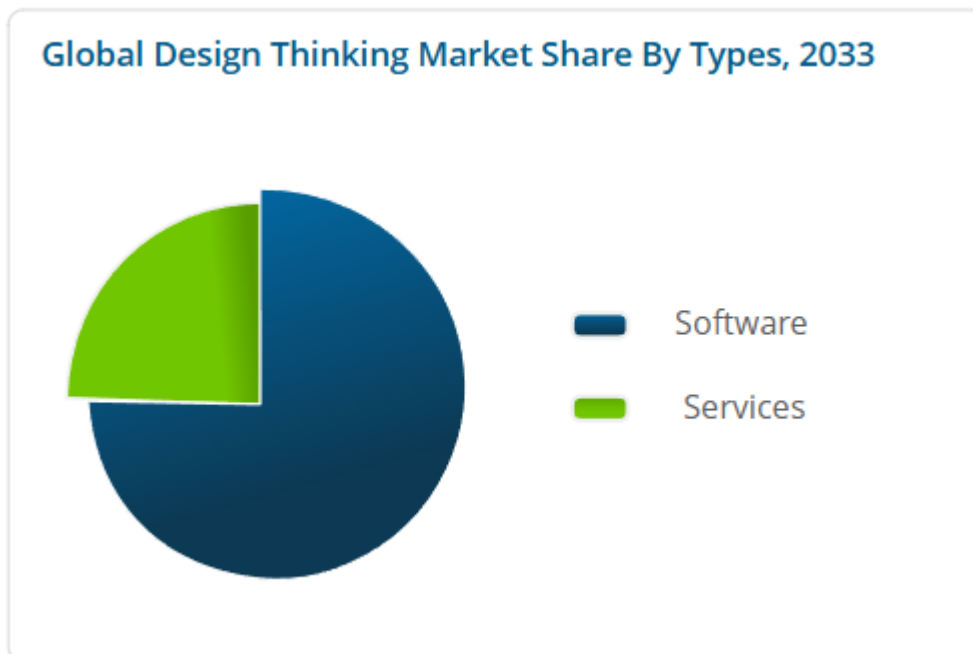
Η σύναψη στρατηγικών συνεργασιών με εταιρείες και οργανισμούς βασίζεται και αναδεικνύει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που παρέχει η πλατφόρμα eDea που γεφυρώνει την εκπαίδευση με την αγορά εργασίας.

Το πρώτο βήμα στη στρατηγική είναι η αποτελεσματική επικοινωνία για τον εντοπισμό των εταιρειών, οργανισμών, και εκπαιδευτικών ιδρυμάτων που ενδιαφέρονται να συνεργαστούν και να αξιοποιήσουν τη λύση eDea.

2.1.1 Εταιρείες και οργανισμοί

Αρχικά, προτείνεται η προσέγγιση σε εταιρείες και οργανισμούς που ανήκουν σε συγκεκριμένους κλάδους. Η επιλογή αυτών των κλάδων βασίζεται στο γεγονός ότι σχετίζονται με το αντικείμενο εξειδίκευσης των συμμετεχόντων οργανισμών της κοινοπραξίας, ενώ ταυτόχρονα είναι κλάδοι που βρίσκονται σε ανάπτυξη. Συγκεκριμένα, στην **πρώτη φάση ανάπτυξης (6 - 12 μήνες)** προτείνεται να γίνει προσέγγιση σε εταιρείες από τους εξής κλάδους:

- **Εταιρείες λογισμικού πληροφορικής και ανάπτυξης ψηφιακών προϊόντων και συστημάτων:** Κλάδος στον οποίο έχει εξειδίκευση το Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας. Αφορά σε επιχειρήσεις που αναπτύσσουν καινοτόμες ψηφιακές λύσεις, και λογισμικό για διάφορους τομείς της οικονομίας. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι σε πρόσφατη μελέτη της εταιρείας Business Research Insights, που δημοσιεύθηκε το 2024, το 75% εταιρειών που υιοθετούν τη σχεδιαστική σκέψη, πέραν των σχεδιαστικών εταιρειών, ανήκουν στον κλάδο της ανάπτυξης ψηφιακών προϊόντων και συστημάτων. Επιπλέον, σύμφωνα με τη Ναυτεμπορική (2023) το μέγεθος της αγοράς λογισμικού πληροφορικής στην Ελλάδα ανέρχεται στα €1,4 δισ. με μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 4,5% - 6%. Αντίστοιχα προτείνεται να γίνει προσέγγιση και σε θερμοκοιτίδες και επιταχυντές καινοτομίας (incubators, accelerators) που βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις (startups) να αναπτύξουν και να λανσάρουν στην αγορά καινοτόμα ψηφιακά προϊόντα και υπηρεσίες.



Εικόνα 5: Μερίδιο αγοράς εταιρειών που υιοθετούν τη σχεδιαστική σκέψη (Business Research Insights, 2024).

- **Εταιρείες στον τομέα του σχεδιασμού:** Κλάδος στον οποίο έχει εξειδίκευση το Πανεπιστήμιο Αιγαίου. Αφορά σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε διάφορους τομείς του σχεδιασμού όπως για παράδειγμα, γραφιστικός σχεδιασμός, σχεδιασμός εταιρικής ταυτότητας, σχεδιασμός εσωτερικών χώρων, σχεδιασμός ψηφιακών προϊόντων, σχεδιασμός εμπειρίας χρήστη, και άλλων.
- **Εταιρείες λιανικού εμπορίου (retail):** Πρόκειται για μεγάλες αλυσίδες και επιχειρήσεις του κλάδου του λιανικού εμπορίου που επιθυμούν να εξελίξουν τις στρατηγικές τους και να εισάγουν καινοτομίες στις ψηφιακές υπηρεσίες και κανάλια αλληλεπίδρασης με τους πελάτες τους και την ενίσχυση του ψηφιακού εμπορίου που συμβάλλει στην επέκταση των εταιρειών εξαλείφοντας τους γεωγραφικούς περιορισμούς. Σύμφωνα με το Βήμα (Βήμα, 2025) το μέγεθος αγοράς στον τομέα του λιανικού εμπορίου στην Ελλάδα ανέρχεται στα €71,57 δισεκατομύρια με μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 2,4%. Πρόκειται επομένως για έναν σημαντικό τομέα της ελληνικής και παγκόσμιας αγοράς που ακολουθεί αυξητικούς ρυθμούς ανάπτυξης και βρίσκεται σε στάδιο ψηφιακού μετασχηματισμού. Πολλές από αυτές τις εταιρείες έχουν ήδη ξεκινήσει να διαμορφώνουν μικρές σχεδιαστικές ομάδες στο εσωτερικό τους για τη βελτίωση της εμπειρίας των πελατών.
- **Δημόσιους φορείς:** Η εταιρεία Design4Future, που συμμετέχει στην κοινοπραξία, έχει εξειδίκευση στην εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης για τον σχεδιασμό υπηρεσιών και εσωτερικών διαδικασιών σε δημόσιους οργανισμούς. Με την υλοποίηση του gov.gr, και την ψηφιοποίηση πολλών δημόσιων υπηρεσιών, οι φορείς του δημοσίου επικεντρώνονται πλέον στον ψηφιακό μετασχηματισμό των

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

υπηρεσιών που παρέχουν. Αυτό καθιστά το δημόσιο τομέα ένα απευθυνόμενο κοινό με σημαντικές προοπτικές, αν και ενδέχεται να παρουσιάσει μεγαλύτερη αντίσταση σε σχέση με τις εταιρείες που αναφέρθηκαν προηγουμένως. Ωστόσο, μια συνεργασία με δημόσιους φορείς μπορεί να έχει τεράστιο αντίκτυπο, καθώς θα επηρεάσει εκατομμύρια Έλληνες πολίτες προσφέροντας ένα πολύ ευρύτερο πεδίο εφαρμογής και επιρροής.

- **Συνεργασία με επαγγελματικά δίκτυα στον τομέα της σχεδιαστικής σκέψης:** Σε αυτό το πλαίσιο, και για την προσέγγιση εταιρειών από αυτούς και άλλους κλάδους, προτείνεται η διαμόρφωση συνεργασιών με επαγγελματικά δίκτυα και υφιστάμενες πρωτοβουλίες, όπως το Athens UX Meetup, το Service Design Network Greek Chapter, και το Thessaloniki UX Meetup. Αυτές οι πρωτοβουλίες έχουν στόχο τη διάδοση της σχεδιαστικής σκέψης στην ελληνική αγορά μοιράζονται επομένως με τη λύση eDea κοινές αξίες και σκοπούς δημιουργώντας έτσι ένα θετικό πλαίσιο συνεργασίας. Οι εν λόγω ομάδες και πρωτοβουλίες έχουν ήδη καταφέρει να δημιουργήσουν ισχυρές κοινότητες με πάνω από 3.700 εγγεγραμμένους επαγγελματίες που παρακολουθούν τις δράσεις τους.

Σε δεύτερη φάση ανάπτυξης (1ο - 2ο έτος) προτείνεται να γίνει προσέγγιση, και σε εταιρείες από τους εξής κλάδους:

- **Εταιρείες τηλεπικοινωνιών:** Επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες τηλεπικοινωνίας και επιθυμούν να ενισχύσουν τη θέση τους στην αγορά μέσω της δημιουργίας νέων, και καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών που αξιοποιούν τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις.
- **Εταιρείες στον τομέα της ενέργειας και της αειφόρου ανάπτυξης:** Επιχειρήσεις που επενδύουν στην ανανεώσιμη ενέργεια, την αειφορία, και την τεχνολογία για βιώσιμη ανάπτυξη.
- **Φαρμακευτικές εταιρείες:** Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη φαρμακευτική βιομηχανία και αναζητούν καινοτόμες λύσεις για τη βελτίωση των υπηρεσιών τους και για την ανάπτυξη δράσεων με κοινωνική διάσταση. Αυτές οι δράσεις συχνά περιλαμβάνουν συνεργασίες με συλλόγους ασθενών, οργανώσεις για την υποστήριξη ατόμων με χρόνιες παθήσεις, και άλλες πρωτοβουλίες που επικεντρώνονται στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ασθενών και της κοινωνίας γενικότερα.

2.1.2 Εκπαιδευτικά ιδρύματα

Το πρώτο βήμα στη στρατηγική είναι η αποτελεσματική επικοινωνία για τον εντοπισμό πανεπιστημιακών ιδρυμάτων που ενδιαφέρονται να συνεργαστούν και να αξιοποιήσουν τη λύση eDea. Προτείνεται η επιλογή εκπαιδευτικών ιδρυμάτων από διάφορους επιστημονικούς κλάδους, και όχι αποκλειστικά από τον τομέα του σχεδιασμού, καθώς η σχεδιαστική σκέψη έχει πλέον εξελιχθεί σε μια οριζόντια δεξιότητα που εφαρμόζεται σε πολλούς και διαφορετικούς τομείς.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Σε πρώτη φάση, προτείνεται τα εκπαιδευτικά ιδρύματα που θα επιλεγθούν για τη σύναψη στρατηγικών συνεργασιών να ανήκουν στους εξής επιστημονικούς τομείς:

- **Διοίκηση επιχειρήσεων:** Στον τομέα αυτό η σχεδιαστική σκέψη κερδίζει διαρκώς έδαφος.
- **Επιστήμες της τεχνολογίας:** Ένας εταίρος της κοινοπραξίας διαθέτει εξειδίκευση στην τομέα αυτό.
- **Σχεδιασμό:** Τρεις από τους εταίρους της κοινοπραξίας διαθέτουν εμπειρία και εξειδίκευση.

Ακολουθεί μια ενδεικτική λίστα προτεινόμενων εκπαιδευτικών ιδρυμάτων με σκοπό τη διευρυμένη υιοθέτηση των αποτελεσμάτων του έργου eDea για την υποστήριξη της εκπαιδευτικής διαδικασίας:

- **Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ):**
 - Σχολή Επιστημών Πληροφορικής και Επικοινωνιών.
- **Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ):**
 - Μεταπτυχιακό πρόγραμμα στη Διοίκησης Επιχειρήσεων (MBA).
 - Μεταπτυχιακό πρόγραμμα Στρατηγικής και Επιχειρηματικής Ανάπτυξης.
 - Σχολή Επιστημών & Τεχνολογίας της Πληροφορίας, Μεταπτυχιακό πρόγραμμα στις Ψηφιακές Μεθόδους για τις Ανθρωπιστικές Επιστήμες
- **Πανεπιστήμιο Πειραιά:**
 - Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων.
 - Τμήμα Βιομηχανικής Διοίκησης και Τεχνολογίας.
- **Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης (ΑΠΘ):**
 - Σχολή Αρχιτεκτόνων Μηχανικών, Μεταπτυχιακό πρόγραμμα στον τομέα Advanced Design: Innovation.
- **Διεθνές Πανεπιστήμιο της Ελλάδος:**
 - Τμήμα Επιστήμης & Τεχνολογίας, Μεταπτυχιακό πρόγραμμα στο Strategic Product Design.
- **Πανεπιστήμιο Πατρών:**
 - Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης & Τεχνολογίας.
- **Ελληνικό Μεσογειακό Πανεπιστήμιο:**
 - Τμήμα Ηλεκτρολόγων Μηχανικών.
- **Ελληνοαμερικανικό Πανεπιστήμιο (Hellenic American University):**
 - Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων.
- **Akto:**
 - Art and Design College.
- **American College of Greece:**
 - Pierce, Deree, και Alba.
- **Mediterranean College:**
 - Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων.

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Επιλέγονται αρχικά τα παραπάνω εκπαιδευτικά ιδρύματα, καθώς η σχεδιαστική σκέψη είτε αποτελεί μάθημα του προγράμματος σπουδών τους είτε έχουν οργανώσει στο παρελθόν σεμινάρια ή εργαστήρια με εξωτερικούς προσκεκλημένους για την παρουσίαση της μεθόδου στους φοιτητές. Επίσης θεωρείται ότι το συγκεκριμένο κοινό είναι πιο ώριμο, με προϋπάρχουσα γνώση και ενδιαφέρον για το αντικείμενο γεγονός που αυξάνει τις πιθανότητες υιοθέτησης της λύσης eDea.

2.2 Συνεργασία για τη διαμόρφωση δραστηριοτήτων

Προτείνεται η συνεργασία, αρχικά των πανεπιστημίων που συμμετέχουν στην κοινοπραξία με εταιρείες και οργανισμούς που θα δείξουν ενδιαφέρον για τη λύση eDea για τη διαμόρφωση δραστηριοτήτων, που είναι επίκαιρες, ρεαλιστικές, και έχουν έναν πραγματικό πελάτη τη συνεργαζόμενη εταιρεία ή οργανισμό, πάνω στις οποίες θα δουλέψουν οι φοιτητές για να μάθουν και να εξασκηθούν πάνω στη σχεδιαστική σκέψη στη διάρκεια των σπουδών τους. Με αυτόν τον τρόπο εταιρείες θα αξιοποιήσουν τη σχεδιαστική σκέψη και τη λύση eDea για να δώσουν λύσεις μια πραγματική τους πρόκληση χωρίς ωστόσο να απαιτείται από μέρους τους μεγάλη δέσμευση και ρίσκο. Η πλατφόρμα eDea προσφέρει μια σειρά από έτοιμες δραστηριότητες. Αυτές οι δραστηριότητες προτείνεται να αξιοποιηθούν είτε ως έχουν είτε να παραμετροποιηθούν για να ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες του συγκεκριμένου πελάτη - εταιρείας ή οργανισμού. Οι συμμετέχοντες οργανισμοί της κοινοπραξίας θα εργαστούν στενά σε αυτό το στάδιο με τις συνεργαζόμενες εταιρείες και οργανισμούς για να τους βοηθήσουν να επιλέξουν ή να προσαρμόσουν τις δραστηριότητες. Με αυτόν τον τρόπο θα εξασφαλιστεί ότι η συνεργασία θα είναι επικοινωνιακή και επωφελής και για τις δύο πλευρές και για τις συνεργαζόμενες εταιρείες - οργανισμούς, και για τους φοιτητές - εκπαιδευτικά ιδρύματα.

Αφού ολοκληρωθεί η διαμόρφωση της δραστηριότητας, η επόμενη φάση είναι η ενσωμάτωσή της στα πανεπιστημιακά μαθήματα, στο πλαίσιο των οποίων οι φοιτητές θα έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν τη σχεδιαστική σκέψη και να την εφαρμόσουν στην πράξη με στόχο να δώσουν λύσεις σε επιχειρησιακές προκλήσεις σε συνεργασία με τον πελάτη και με την υποστήριξη των διδασκόντων. Η διάρκεια της συνεργασίας ορίζεται σε ένα ακαδημαϊκό εξάμηνο. Στο διάστημα αυτό, οι φοιτητές αρχικά θα διαμορφώσουν ομάδες και στη συνέχεια θα δουλέψουν πάνω στη συγκεκριμένη δραστηριότητα ακολουθώντας όλα τα στάδια της σχεδιαστικής σκέψης. Από την κατανόηση του προβλήματος, την έρευνα, και την ανάπτυξη ιδεών μέχρι την δημιουργία πρωτότυπων λύσεων. Η πλατφόρμα eDea θα λειτουργήσει ως το βασικό εργαλείο για την ανάπτυξη αυτών των λύσεων προσφέροντας μια σύγχρονη και δυναμική πλατφόρμα για την υποστήριξη της εκπαιδευτικής διαδικασίας και της συνεργασίας των ομάδων των φοιτητών.

Για τη διαμόρφωση μιας αποδοτικής και μακροπρόθεσμης συνεργασίας με ουσιαστικό αντίκτυπο, και για τα δύο μέρη προτείνεται η ενεργός συμμετοχή και εμπλοκή της συνεργαζόμενης εταιρείας ή οργανισμού κατά τη διάρκεια του εξαμήνου. Με αυτόν τον τρόπο, η εταιρεία θα έχει την ευκαιρία να έρθει σε επαφή, να γνωρίσει, και να δοκιμάσει τη

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

σχεδιαστική σκέψη και τη λύση eDea σε ένα ασφαλές και συνεργατικό περιβάλλον υπό την υποστήριξη και καθοδήγηση των οργανισμών της κοινοπραξίας χωρίς να απαιτείται σημαντική επένδυση εκ μέρους τους πέρα από τη διάθεση χρόνου από συγκεκριμένα στελέχη της εταιρείας / οργανισμού. Ο εκτιμώμενος χρόνος είναι περίπου 5 - 6 ανθρωπομήρες ανά στέλεχος που θα συμμετέχει στη διαδικασία στη διάρκεια ενός εξαμήνου. Μέσα από αυτή τη διαδικασία οι συνεργαζόμενες εταιρείες θα μπορέσουν να διαπιστώσουν αν η σχεδιαστική σκέψη και η λύση eDea είναι εφαρμόσιμη και αποδοτική για τις δικές τους ανάγκες και να προετοιμαστούν για τη μελλοντική ενσωμάτωσή της λύσης eDea στον τρόπο που υλοποιούν τα έργα τους.

Στη συνέχεια, παρατίθενται προτεινόμενοι τρόποι και δράσεις για την ενίσχυση της ενεργούς εμπλοκής και συμμετοχής των συνεργαζόμενων εταιρειών και οργανισμών. Οι τρόποι αυτοί δεν χρειάζεται να εφαρμοστούν ταυτόχρονα, ενώ μέσα από τη διαδικασία εφαρμογής μπορεί να αναδειχθούν και άλλοι τρόποι ενεργούς και ουσιαστικής εμπλοκής με σκοπό την ενίσχυση του αντίκτυπου της συνεργασίας:

- **Ενδιάμεσες παρουσιάσεις, και ανατροφοδότηση κατά τη διάρκεια του εξαμήνου:** Προτείνεται η διοργάνωση ενδιάμεσων παρουσιάσεων ανά τακτά χρονικά διαστήματα και συγκεκριμένα μετά την ολοκλήρωση κάθε φάσης της σχεδιαστικής σκέψης. Κατά τη διάρκεια αυτών των παρουσιάσεων, οι φοιτητές θα αναλύουν τη μέθοδο και τα εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης που ακολούθησαν, καθώς και τα αποτελέσματα κάθε φάσης. Με αυτόν τον τρόπο, οι συνεργαζόμενες εταιρείες θα έχουν την ευκαιρία να παρέχουν άμεση ανατροφοδότηση και καθοδήγηση στις ομάδες φοιτητών βοηθώντας τους να κατανοήσουν καλύτερα τις ανάγκες της επιχείρησης και να προσαρμόσουν τις λύσεις τους. Ταυτόχρονα, μέσα από αυτές τις παρουσιάσεις τα στελέχη της εταιρείας που θα συμμετέχουν σε αυτές θα γνωρίσουν καλύτερα τη μεθοδολογία της σχεδιαστικής σκέψης και θα εκπαιδευτούν έμμεσα στην αξία και τα οφέλη αυτής της προσέγγισης αποτελώντας πρεσβευτές αυτής της νέας μεθόδου και της λύσης eDea τόσο στην εταιρεία τους όσο και στον ευρύτερο επαγγελματικό τους κλάδο.
- **Συνεργατικά εργαστήρια συν-διαμόρφωσης της λύσης:** Προτείνεται η διοργάνωση συνεργατικών εργαστηρίων, όπου στελέχη της εταιρείας θα συμμετέχουν ενεργά σε στάδια της διαδικασίας, όπως η φάση του ιδεασμού. Κατά τη διάρκεια αυτών των εργαστηρίων τα στελέχη θα έχουν τη δυνατότητα να εφαρμόσουν στην πράξη τα εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης και να αξιοποιήσουν τη λύση eDea σε συνεργασία με τους φοιτητές συνδιαμορφώνοντας διαφορετικές ιδέες και πιθανές κατευθύνσεις για την τελική λύση. Αυτή η πρακτική και βιωματική προσέγγιση θα επιτρέψει στην συνεργαζόμενη εταιρεία να κατανοήσει καλύτερα τη διαδικασία και να δει από κοντά πώς η πλατφόρμα eDea μπορεί να αξιοποιηθεί στα έργα της αυξάνοντας έτσι τις πιθανότητες υιοθέτησής της και μετά την ολοκλήρωση της συνεργασίας.
- **Ενημερωτικές παρουσιάσεις της λύσης eDea και των αποτελεσμάτων:** Προτείνεται η διοργάνωση ενημερωτικών παρουσιάσεων για το προσωπικό της εταιρείας είτε με

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

φυσική παρουσία στους χώρους της επιχείρησης είτε διαδικτυακά. Οι παρουσιάσεις αυτές θα έχουν ως στόχο την ενημέρωση των στελεχών σχετικά με τη στρατηγική συνεργασία που έχει διαμορφωθεί μεταξύ των οργανισμών της eDea και της συνεργαζόμενης εταιρείας και τον σκοπό και το αντικείμενο της συνεργασίας. Στη συνέχεια, μπορεί να παρουσιαστεί η σχεδιαστική σκέψη, η πλατφόρμα eDea, και ο τρόπος με τον οποίο αξιοποιούνται στην επίλυση επιχειρησιακών προκλήσεων. Επιπλέον, θα μπορούσε να γίνει και αναλυτική παρουσίαση της δραστηριότητας που έχει διαμορφωθεί σε συνεργασία με τα στελέχη της εταιρείας και πάνω στην οποία εργάζονται οι φοιτητές. Με αυτή τη διαδικασία, η εταιρεία δεν θα αποκομίσει μόνο τα οφέλη από τη λύση που θα αναπτυχθεί από τους φοιτητές αλλά θα αποκτήσει και μια ουσιαστική κατανόηση της σχεδιαστικής σκέψης. Αυτό θα μπορούσε να αποτελέσει εφελκυστικό για τη μελλοντική υιοθέτηση της λύσης eDea ενισχύοντας έτσι την κουλτούρα καινοτομίας της εταιρείας.

- **Τελικές παρουσιάσεις, και αξιολόγηση:** Στο τέλος του εξαμήνου, προτείνεται να πραγματοποιηθούν τελικές παρουσιάσεις όπου οι φοιτητές θα παρουσιάσουν τις ολοκληρωμένες λύσεις τους στην εταιρεία - πελάτη. Σε αυτή την παρουσίαση θα συμμετέχει η βασική ομάδα που ανέλαβε το έργο, ενώ θα μπορούσαν να προσκληθούν και άλλα στελέχη της εταιρείας προκειμένου να γίνει διάχυση της γνώσης και της εμπειρίας που αποκομίστηκε από την αξιοποίηση της λύσης eDea για τη δημιουργική και συνεργατική επίλυση επιχειρησιακών προκλήσεων.

Τέλος, προτείνεται μετά από συνεννόηση με τη συνεργαζόμενη εταιρεία, και τις απαραίτητες προσαρμογές στην πρόκληση να ενταχθεί η δραστηριότητα στον κατάλογο δραστηριοτήτων της πλατφόρμας eDea. Έτσι, καθίσταται διαθέσιμη και ανοιχτή σε όλους τους χρήστες της πλατφόρμας δίνοντας τη δυνατότητα σε φοιτητές και εκπαιδευτικούς να την αξιοποιήσουν και να εργαστούν πάνω σε ένα ρεαλιστικό σενάριο.

2.3 Εκπαίδευση στη σχεδιαστική σκέψη με χρήση της λύσης eDea

2.3.1 Επαγγελματική κατάρτιση στελεχών εταιρειών

Η εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων στη σχεδιαστική σκέψη μπορεί να αποτελέσει ένα στρατηγικό εργαλείο προώθησης για τη διάδοση της λύσης eDea, ενώ παράλληλα προσφέρει προστιθέμενη αξία στις εταιρείες που συμμετέχουν. Έμφαση δίνεται σε στοχευμένα, σύντομα, και πρακτικά προγράμματα κατάρτισης που απευθύνονται σε μεγαλύτερο αριθμό συμμετεχόντων. Οι συμμετέχοντες μπορεί να είναι από την ίδια ή / και από διαφορετικές εταιρείες και οργανισμούς. Οι δράσεις προώθησης υπό τη μορφή εκπαιδευτικών προγραμμάτων στοχεύουν:

- **Εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη:** Γνωριμία των στελεχών με τη σχεδιαστική σκέψη, και την αξία της για τις επιχειρήσεις.
- **Δημιουργία ενδιαφέροντος:** Ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας της λύσης eDea, ως πλατφόρμας που υποστηρίζει ολοκληρωμένα τη συνεργασία ομάδων, την οργάνωση, και διαχείριση έργων ακολουθώντας τη σχεδιαστική σκέψη.

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

- **Στην προσέλκυση εταιρειών:** Δημιουργία ενδιαφέροντος για την αξιοποίηση της λύσης eDea για την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων και την ενίσχυση της κουλτούρας συνεργασίας και καινοτομίας.

Προτείνεται αυτά τα εκπαιδευτικά προγράμματα να είναι σύντομα σε διάρκεια, πρακτικά, και να διεξαχθούν διαδικτυακά ώστε να μπορούν να συμμετάσχουν επαγγελματίες από διάφορα σημεία της Ελλάδας καθώς και από διαφορετικούς κλάδους. Συγκεκριμένα προτείνεται η διοργάνωση των εξής εκπαιδευτικών εργαστηρίων:

- **Εισαγωγή στη σχεδιαστική σκέψη με χρήση της λύσης eDea (2 ώρες):**
 - Γνωριμία με τις βασικές αρχές της σχεδιαστικής σκέψης.
 - Παρουσίαση λύσης eDea.
 - Χρήση της λύσης eDea για εξοικείωση και πρακτική εφαρμογή ενός συγκεκριμένου εργαλείου. Συνιστάται η εστίαση σε ένα από τα πιο θεμελιώδη, και ευρέως χρησιμοποιούμενα εργαλεία, όπως η ανάλυση χρήστη (persona), το ταξίδι του χρήστη, ή ο ιδεασμός.
- **Εκπαιδευτικό σεμινάριο στη σχεδιαστική σκέψη με χρήση της λύσης eDea (3 - 4 ώρες):**
 - Γνωριμία με τις βασικές αρχές της σχεδιαστικής σκέψης.
 - Παρουσίαση λύσης eDea.
 - Επιλογή μιας συγκεκριμένης δραστηριότητας από τον κατάλογο της eDea που θα έχει ένα ευρύτερο επαγγελματικό ενδιαφέρον και πραγματοποίηση υλοποίηση γρήγορων ασκήσεων ακολουθώντας τα βασικά βήματα της δραστηριότητας. Μέσα από αυτή τη διαδικασία, οι συμμετέχοντες θα κατανοήσουν πώς η συνδυαστική χρήση εργαλείων επιτρέπει τη σταδιακή διαμόρφωση και οργάνωση των δράσεων ενός έργου αξιοποιώντας αποτελεσματικά τις δυνατότητες της λύσης eDea και ακολουθώντας τη σχεδιαστική σκέψη.

Μέσα από την γνωριμία και την πρακτική εφαρμογή της λύσης eDea, προσελκύνονται χρήστες στην πλατφόρμα διευρύνοντας το δίκτυο των επαγγελματιών που εξοικειώνονται με τις δυνατότητές της. Επιπλέον, δημιουργείται ένα οικοσύστημα επιχειρήσεων που ενδιαφέρονται ενεργά για την καινοτομία. Με αυτόν τον τρόπο, η eDea αναδεικνύεται ως ένα βασικό εργαλείο υποστήριξης σχεδιαστικής σκέψης στον επιχειρηματικό χώρο ενισχύοντας τη στρατηγική της διείσδυση στην αγορά. Έτσι, η επαγγελματική κατάρτιση των στελεχών δεν αποτελεί απλώς μια αποσπασματική δράση εκπαίδευσης. Εντάσσεται σε ένα ευρύτερο σχέδιο προώθησης και ανάπτυξης συνεργασιών δημιουργώντας τις κατάλληλες προϋποθέσεις για τη μακροπρόθεσμη αξιοποίηση της eDea από τις επιχειρήσεις.

2.3.2 Εκπαίδευση εκπαιδευτικών

Η εκπαίδευση των διδασκόντων στη χρήση της λύσης eDea αποτελεί βασικό πυλώνα για τη διάδοση και τη μακροπρόθεσμη ενσωμάτωση της στην εκπαιδευτική διαδικασία. Στόχος είναι η εξοικείωση των εκπαιδευτικών με τα εργαλεία και τις δυνατότητες της πλατφόρμας,

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

ώστε να μπορούν να την αξιοποιήσουν αποτελεσματικά στη διδασκαλία και την καθοδήγηση των φοιτητών.

Για την επίτευξη αυτού, προτείνονται στοχευμένες δράσεις εκπαίδευσης που θα είναι προσαρμοσμένες στις ανάγκες των ακαδημαϊκών. Αυτές οι δράσεις μπορούν να λάβουν διάφορες μορφές ανάλογα με τον βαθμό εξοικείωσής τους με τη σχεδιαστική σκέψη.

Έχει οριστεί ότι αρχικά θα γίνει προσέγγιση σε εκπαιδευτικά ιδρύματα που διαθέτουν έναν βαθμό εξοικείωσης με η σχεδιαστική σκέψη και έχουν δείξει ενδιαφέρον για αυτόν τον τομέα είτε εντάσσοντας σχετικά μαθήματα στο πρόγραμμα σπουδών τους είτε μέσω της διοργάνωσης ανοιχτών σεμιναρίων για την παρουσίαση της μεθόδου στους φοιτητές. Στο πλαίσιο της στρατηγικής προώθησης, κρίνεται ιδιαίτερα σημαντικό να γίνει διάχυση των αποτελεσμάτων, και σε άλλα εκπαιδευτικά ιδρύματα με στόχο την ενημέρωση και εκπαίδευση των διδασκόντων στη σχεδιαστική σκέψη. Προτείνεται η προσέγγιση των εξής σχολών στους τομείς διοίκησης επιχειρήσεων, επιστήμης υπολογιστών, οικονομικών, εμπορίας και διαφήμισης, τουρισμού, παιδαγωγικών σχολών, και άλλων. Βάσει της βιβλιογραφίας, αυτοί οι επιστημονικοί κλάδοι παρουσιάζουν μεγάλη συνάφεια με τη σχεδιαστική σκέψη. Επιπλέον, τόσο οι εταιρείες όσο και τα εκπαιδευτικά ιδρύματα που δραστηριοποιούνται σε αυτούς τους τομείς υιοθετούν το σχεδιαστική σκέψη ως προσέγγιση (Daymond & Knight, 2023; Martin, Goff & O’Keeffe, 2023).

Κατά την παρουσίαση της λύσης eDea ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στο γεγονός ότι η πλατφόρμα μπορεί να υιοθετηθεί άμεσα από τους διδάσκοντες. Δεν αυξάνει τον φόρτο εργασίας των διδασκόντων. Αντίθετα, διευκολύνει τους διδάσκοντες προσφέροντας οργανωμένα εργαλεία και δομημένες δραστηριότητες που καθοδηγούν τόσο τον διδάσκοντα όσο και τους φοιτητές στην εκπαίδευση και πρακτική εξάσκηση στη σχεδιαστική σκέψη. Ένα ακόμα βασικό σημείο που πρέπει να επισημανθεί είναι ότι η πλατφόρμα eDea επιτρέπει στους φοιτητές να εργαστούν σε πραγματικές προκλήσεις, καθώς πολλές από τις δραστηριότητες που περιλαμβάνονται στην πλατφόρμα eDea είναι εμπνευσμένες από πραγματικά έργα και να εφαρμόζουν πρακτικά τη σχεδιαστική σκέψη αποκτώντας δεξιότητες που είναι πολύτιμες για την αγορά εργασίας.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται κάποια ενδεικτικά παραδείγματα δράσεων που μπορούν να οργανωθούν για την προσέγγιση τόσο εκπαιδευτικών ιδρυμάτων που αξιοποιούν τη σχεδιαστική σκέψη όσο και εκπαιδευτικών ιδρυμάτων που δεν έχουν μεγάλη εξοικείωση με το μέθοδο. Ο βασικός στόχος είναι να εξοικειωθούν οι διδάσκοντες με τις δυνατότητες της πλατφόρμας eDea και να κατανοήσουν πώς μπορεί να αξιοποιηθεί ως εργαλείο για τη διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης, και τη βελτίωση της εκπαιδευτικής εμπειρίας των φοιτητών. Η προσέγγιση θα είναι πρακτική με έμφαση στη δοκιμή της πλατφόρμας eDea και παραμετροποίηση της στις ανάγκες του κάθε διδάσκοντα.

- **Βιωματικό σεμινάριο - Διδασκαλία της σχεδιαστικής σκέψης με χρήση της λύσης eDea (2 ώρες):** Το προτεινόμενο βιωματικό σεμινάριο έχει σχεδιαστεί για διδάσκοντες που έχουν ήδη εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη. Στόχος του είναι

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

να αναδείξει τρόπους με τους οποίους η λύση eDea μπορεί να ενσωματωθεί στην εκπαιδευτική διαδικασία προσαρμοσμένη στις ανάγκες κάθε μαθήματος. Δεδομένου ότι το εν λόγω απευθυνόμενο κοινό έχει εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη δίνεται μεγαλύτερη έμφαση στο πώς μπορούν να παραμετροποιήσουν τις δραστηριότητες της λύσης eDea προκειμένου να ανταποκρίνονται καλύτερα στους διδακτικούς στόχους των μαθημάτων τους. Προτεινόμενο πρόγραμμα:

- **Εισαγωγή στη σχεδιαστική σκέψη (15')**: Σύντομη εισαγωγή και παρουσίαση περιπτώσεων χρήσης από διάφορους επιστημονικούς κλάδους αναδεικνύοντας την προστιθέμενη αξία της σχεδιαστικής σκέψης.
- **Παρουσίαση της λύσης eDea για εκπαιδευτικούς (30')**: Παρουσίαση των λειτουργιών της λύσης eDea και των πλεονεκτημάτων που προσφέρει η χρήση της στην εκπαιδευτική διαδικασία.
- **Χρήση της λύσης eDea (45')**: Δημιουργία νέων ή παραμετροποίηση υφιστάμενων δραστηριοτήτων της πλατφόρμας eDea ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες του κάθε διδάσκοντα και των φοιτητών του.
- **Συζήτηση και επίλυση αποριών (30')**.
- **Βιωματικό σεμινάριο - Εισαγωγή στη σχεδιαστική σκέψη για εκπαιδευτικούς, με χρήση της λύσης eDea (2,5 ώρες)**: Το προτεινόμενο βιωματικό σεμινάριο έχει σχεδιαστεί για διδάσκοντες που δεν έχουν εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη. Στόχος του σεμιναρίου είναι αρχικά να παρουσιαστεί η σχεδιαστική σκέψη και στη συνέχεια να γίνει χρήση της πλατφόρμας eDea για εξοικείωση των συμμετεχόντων. Δεδομένου ότι το απευθυνόμενο κοινό δεν έχει εξοικείωση με τη σχεδιαστική σκέψη δίνεται μεγαλύτερη έμφαση στην παρουσίαση της μεθόδου και στη χρήση έτοιμων προτύπων δραστηριοτήτων για την υποστήριξη της διδασκαλίας της σχεδιαστικής σκέψης στους φοιτητές τους. Προτεινόμενο πρόγραμμα:
 - **Εισαγωγή στη σχεδιαστική σκέψη (15')**: Αναλυτική παρουσίαση της μεθόδου και πώς αξιοποιείται στο πλαίσιο της εκπαιδευτικής διαδικασίας στο Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας και στο Πανεπιστήμιο Αιγαίου.
 - **Παρουσίαση έργου όπου αξιοποιήθηκε η σχεδιαστική σκέψη (20')**: Σε συνεργασία με τις συμμετέχουσες εταιρείες της κοινοπραξίας προτείνεται η παρουσίαση κάποιων περιπτώσεων χρήσης που δείχνουν στην πράξη πώς χρησιμοποιείται η σχεδιαστική σκέψη σε διάφορους επιστημονικούς κλάδους για την επίλυση επιχειρησιακών και κοινωνικών προκλήσεων.
 - **Ερωτήσεις (10')**.
 - **Παρουσίαση της λύσης eDea για εκπαιδευτικούς (30')**: Παρουσίαση των λειτουργιών της λύσης eDea και των πλεονεκτημάτων που προσφέρει η χρήση της στην εκπαιδευτική διαδικασία. Σε αυτό το σημείο έμφαση θα δοθεί στις έτοιμες δραστηριότητες που περιλαμβάνονται στην πλατφόρμα.
 - **Χρήση της λύσης eDea (55')**: Βιωματική εξάσκηση στη σχεδιαστική σκέψη μέσω χρήσης της λύσης eDea. Θα επιτρέψει στους συμμετέχοντες να γνωρίσουν και να εξοικειωθούν με τις δυνατότητες της πλατφόρμας, ενώ

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

ταυτόχρονα θα εμβαθύνουν στην εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης. Αρχικά, θα επιλεγούν συγκεκριμένες δραστηριότητες από την πλατφόρμα eDea. Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες θα χωριστούν σε ομάδες και θα κληθούν να εφαρμόσουν μερικά από τα βασικά βήματα της δραστηριότητας.

ο **Συζήτηση, και επίλυση αμοριών (20')**.

Τα εργαστήρια μπορεί να είναι στοχευμένα σε διδάσκοντες ενός συγκεκριμένου επιστημονικού κλάδου. Για παράδειγμα, μπορεί να οργανωθεί εργαστήριο με τίτλο “Εισαγωγή στη σχεδιαστική σκέψη”: Εφαρμογή στον κλάδο της Διοίκησης Επιχειρήσεων με χρήση της λύσης eDea”, όπου το κοινό θα αποτελείται αποκλειστικά από διδάσκοντες αυτού του κλάδου. Ωστόσο, μπορούν επίσης να πραγματοποιηθούν σεμινάρια και εργαστήρια με συμμετέχοντες διδάσκοντες από διαφορετικούς επιστημονικούς κλάδους ενισχύοντας τη διεπιστημονική ανταλλαγή ιδεών και την προσαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης σε ποικίλα πεδία.

Η επιτυχής εκπαίδευση των εκπαιδευτικών δεν εξυπηρετεί μόνο την αποτελεσματική αξιοποίηση της eDea. Λειτουργεί και ως στρατηγική διάδοσης και προώθησης. Οι διδάσκοντες που υιοθετούν την πλατφόρμα γίνονται πρεσβευτές της στον ακαδημαϊκό χώρο, ενισχύοντας τη διείδυσή της σε περισσότερα ιδρύματα. Παράλληλα, η συνεργασία με πανεπιστήμια που ήδη ενδιαφέρονται για τη σχεδιαστική σκέψη δημιουργεί προοπτικές για μακροπρόθεσμες συνεργασίες, διεύρυνση του δικτύου χρηστών και αξιοποίηση της πλατφόρμας σε διαφορετικά επιστημονικά πεδία.

2.4 Βραχυπρόθεσμοι και μεσοπρόθεσμοι στόχοι προώθησης

Στη συνέχεια παρατίθεται ένα προτεινόμενο πλάνο υλοποίησης των στρατηγικών συνεργασιών με εταιρείες και εκπαιδευτικά με στόχο να γνωρίσουν τη λύση eDea και να την αξιοποιήσουν σε έργα και για την υποστήριξη της εκπαιδευτικής διαδικασίας:

Βραχυπρόθεσμοι στόχοι προώθησης:

Η πρώτη φάση ανάπτυξης εκτιμάται ότι θα διαρκέσει έναν χρόνο, και προτείνονται οι εξής δράσεις, και στόχοι:

- **Στοχευμένη δικτύωση με εταιρείες και συνεργασία με εταιρείες λογισμικού, λιανεμπορίου, και σχεδιασμού, και οργανισμούς του δημοσίου για τη διαμόρφωση δραστηριοτήτων:** Εντοπισμός, και επικοινωνία με 3 - 5 εταιρείες και οργανισμούς που ενδιαφέρονται για την καινοτομία προσφέροντας τους έναν εύκολο και χαμηλού ρίσκου τρόπο να δοκιμάσουν τη λύση eDea. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω ανάπτυξης δραστηριοτήτων και συνεργασίας με ομάδες φοιτητών που θα προτείνουν λύσεις σε πραγματικές επιχειρηματικές προκλήσεις.
- **Πραγματοποίηση παρουσιάσεων:** Διοργάνωση συναντήσεων, εκδηλώσεων, και εσωτερικών παρουσιάσεων στις εταιρείες για παρουσίαση της λύσης eDea
- **Στοχευμένη δικτύωση με εκπαιδευτικά ιδρύματα στους επιστημονικούς κλάδους διοίκησης επιχειρήσεων, επιστημών, τεχνολογίας, και σχεδιασμού:** Συνεργασία με

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

3 - 5 πανεπιστήμια για την αξιοποίηση της λύσης eDea ως βασικό εργαλείο υποστήριξης της εκπαιδευτικής διαδικασίας.

- **Διοργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων:** Υλοποίηση 3 - 5 ανοιχτών εκπαιδεύσεων για επαγγελματίες και εκπαιδευτικούς αναδεικνύοντας τον τρόπο με τον οποίο το eDea μπορεί να υποστηρίξει την καινοτομία, την επίλυση επιχειρησιακών προβλημάτων, και την εκπαιδευτική διαδικασία.
- **Διάχυση αποτελεσμάτων:** Συνεργασία με υφιστάμενα επαγγελματικά δίκτυα και αξιοποίηση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για τη διάχυση των αποτελεσμάτων ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα, και τη διεξόδυση της λύσης eDea στην ελληνική αγορά.

Μεσοπρόθεσμοι στόχοι προώθησης (1ο - 2ο έτος):

Η πρώτη φάση ανάπτυξης εκτιμάται ότι θα ξεκινήσει στον δεύτερο χρόνο. Σε αυτό το πλαίσιο προτείνονται οι εξής δράσεις, και στόχοι:

- **Επέκταση δικτύωσης σε εταιρείες άλλων κλάδων, και συνεργασία για τη διαμόρφωση δραστηριοτήτων:** Διεύρυνση του πεδίου συνεργασιών με 3 - 5 ακόμη οργανισμούς από τους κλάδους των τηλεπικοινωνιών, της ενέργειας, και βιώσιμης ανάπτυξης διατηρώντας την ίδια προσέγγιση χαμηλού ρίσκου μέσω της συνεργασίας με ομάδες φοιτητών.
- **Επέκταση δικτύωσης και αξιοποίησης λύσης eDea σε εκπαιδευτικά ιδρύματα:** Συνεργασία με 3 - 5 επιπλέον πανεπιστήμια για την αξιοποίηση της λύσης eDea ως εργαλείο υποστήριξης της εκπαιδευτικής διαδικασίας. Αύξηση της βάσης χρηστών στο απευθυνόμενο κοινό φοιτητές και διδάσκοντες κατά 10 - 15% σε σχέση με την πρώτη φάση ανάπτυξης.
- **Επέκταση χρήσης λύσης eDea σε υφιστάμενους συνεργάτες:** Επέκταση χρήσης της σχεδιαστικής σκέψης και της λύσης eDea σε έργα των εταιρειών ενθαρρύνοντας μεγαλύτερη συμμετοχή των ομάδων εργασίας.
- **Ανάπτυξη εκπαιδευτικού προγράμματος:** Σχεδιασμός και υλοποίηση ενός δομημένου εκπαιδευτικού προγράμματος για επαγγελματίες που επιθυμούν να ενσωματώσουν τη σχεδιαστική σκέψη στις εργασιακές τους διαδικασίες αξιοποιώντας τη λύση eDea ως βασικό εργαλείο. Το πρόγραμμα προτείνεται να είναι ευέλικτο ως προς τον χρόνο παρακολούθησης και να προσφέρεται διαδικτυακά για την προσέλκυση συμμετεχόντων χωρίς γεωγραφικούς περιορισμούς. Προτείνεται επίσης να συνοδεύεται από πιστοποίηση πανεπιστημίων ενισχύοντας την αναγνώριση του στην αγορά εργασίας.
- **Διάχυση αποτελεσμάτων:** Συνεργασία με υφιστάμενα επαγγελματικά δίκτυα και αξιοποίηση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για τη διάχυση των αποτελεσμάτων ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα και τη διεξόδυση της λύσης eDea στην ελληνική αγορά.

Προτεινόμενοι **βασικοί δείκτες απόδοσης** για την αξιολόγηση της στρατηγικής προώθησης:

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

- Επισκεψιμότητα στην πλατφόρμα (Google Analytics).
- Αριθμός εγγεγραμμένων χρηστών.
- Αριθμός συμμετεχόντων στα εκπαιδευτικά σεμινάρια.
- Αριθμός πανεπιστημίων που αξιοποιούν τη λύση eDea.
- Αριθμός μεμονωμένων μαθημάτων πανεπιστημίων που αξιοποιούν τη λύση eDea.
- Αριθμός εταιρειών που αξιοποιούν τη λύση eDea.
- Αριθμός μεμονωμένων έργων στα οποία αξιοποιήθηκε η λύση eDea

Συνοψίζοντας, η στρατηγική συνεργασιών που προτείνεται έχει πολλαπλασιαστικά οφέλη. Το προτεινόμενο πλάνο προώθησης είναι βιώσιμο και δημιουργικό. Εκμεταλλεύεται οργανικές στρατηγικές συνεργασίες, ενώ ταυτόχρονα μεγιστοποιεί τον αντίκτυπο με ελάχιστους πόρους συμβάλλοντας με αυτόν τον τρόπο στην ταχύτερη διάδοση και υιοθέτηση της λύσης eDea τόσο από εκπαιδευτικά ιδρύματα όσο και από την αγορά. Η προσέγγιση αυτή είναι οικονομικά αποδοτική, καθώς δεν απαιτεί σημαντική επένδυση και βασίζεται στην αξιοποίηση των υφιστάμενων πόρων των συμμετεχόντων οργανισμών της κοινοπραξίας. Η στρατηγική αυτή μπορεί να υλοποιηθεί με σχετική ευκολία και χαμηλό κόστος, ενώ παράλληλα ενισχύει τη συνεργασία μεταξύ των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων και των εταιρειών δημιουργώντας μια αμφίδρομη σχέση ωφέλειας. Οι εταιρείες κερδίζουν από τη συμμετοχή των φοιτητών στις πραγματικές επιχειρησιακές τους προκλήσεις, ενώ οι φοιτητές αποκτούν πολύτιμη πρακτική εμπειρία ενισχύοντας τις δεξιότητές τους και την απασχολησιμότητά τους. Επιπλέον, η χρήση της σχεδιαστικής σκέψης στο πλαίσιο αυτών των συνεργασιών προάγει την καινοτομία και τη δημιουργικότητα ενισχύοντας τη θέση όλων των συμμετεχόντων στην αγορά και τις επιχειρηματικές τους διαδικασίες. Με αυτόν τον τρόπο, η προτεινόμενη στρατηγική προώθησης της λύσης eDea δεν επικεντρώνεται μόνο στην προώθηση της πλατφόρμας αλλά και στη δημιουργία μιας ενεργής βάσης χρηστών που θα συνεισφέρει στη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα της.

3. Επιχειρηματικό μοντέλο

Το επιχειρηματικό μοντέλο είναι στην ουσία ο τρόπος με τον οποίο μια εταιρεία, ένας οργανισμός, ή μια κοινοπραξία δημιουργεί έσοδα με στόχο να αποκομίσει κέρδος από τις δραστηριότητές της. Ορίζει τον τρόπο με τον οποίο παρέχει αξία για τους πελάτες της μέσω συγκεκριμένων προϊόντων και υπηρεσιών που μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να ικανοποιήσουν συγκεκριμένες ανάγκες τους προκειμένου να χρηματοδοτήσει τη λειτουργία του, και να εξασφαλίσει έσοδα. Το επιχειρηματικό μοντέλο καθορίζει τις μεθόδους με τις οποίες μια εταιρεία μπορεί να μετατρέψει τη λύση, το προϊόν, ή την υπηρεσία της σε μια βιώσιμη πηγή εισοδήματος. Αυτό περιλαμβάνει την διαμόρφωση των ροών εσόδων και της στρατηγικής, για την παροχή του συγκεκριμένου προϊόντος ή της υπηρεσίας στο στοχευμένο κοινό.

Οι επιχειρήσεις που διαθέτουν ποικιλία ροών εσόδων έχουν μεγαλύτερη δυνατότητα να διασφαλίσουν τη μακροχρόνια βιωσιμότητά τους, καθώς μπορούν να μειώσουν τον κίνδυνο που προκύπτει από την εξάρτηση από έναν μόνο τύπο εσόδων (McKinsey & Company, 2017).

P7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Η διαφοροποίηση των ροών εσόδων επιτρέπει στις επιχειρήσεις να προσαρμόζονται πιο εύκολα στις αλλαγές της αγοράς και να δημιουργούν νέες ευκαιρίες για ανάπτυξη. Αντίστοιχα, ενδέχεται να αντιμετωπίσουν λιγότερες δυσκολίες σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας, καθώς διαθέτουν πολλαπλές πηγές εσόδων που λειτουργούν παράλληλα.

Ωστόσο, υπάρχουν και περιορισμοί. Η διαχείριση πολλαπλών ροών εσόδων μπορεί να αυξήσει την επιχειρησιακή πολυπλοκότητα. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αυξημένο λειτουργικό κόστος για τη διαχείριση, την προώθηση και την υποστήριξη πελατών που τελικά επηρεάζουν την επιχειρησιακή αποδοτικότητα και την κατανομή των πόρων (Robinson, 2018). Αντίστοιχα, μια επιχείρηση μπορεί να χάσει την εστίαση της αν κατακερματίσει τους πόρους της σε πολλές και διαφορετικές υπηρεσίες με αποτέλεσμα να μην είναι σε θέση να προσφέρει τη μέγιστη αξία σε κανέναν τομέα. Αυτό μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την ικανοποίηση των πελατών, και τη συνολική ισχύ της μάρκας (Tatum, 2019).

Συνοψίζοντας, ενώ η ύπαρξη πολλαπλών ροών εσόδων μπορεί να ενισχύσει τη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης μέσω της διαφοροποίησης των πηγών εισοδήματος. Αυτό δεν εξασφαλίζει αυτόματα την επιτυχία, καθώς ελλοχεύει ο κίνδυνος να οδηγήσει σε εξάντληση πόρων, σύγχυση πελατών, και επιχειρησιακές αναποτελεσματικότητες. Το κλειδί για την ισορροπημένη κατανομή των ροών εσόδων είναι να βρεθεί ο σωστός συνδυασμός που μεγιστοποιεί την ανάπτυξη ενός εγχειρήματος εξασφαλίζοντας ότι το μοντέλο ευθυγραμμίζεται με τα δυνατά στοιχεία της επιχείρησης και με τη ζήτηση της αγοράς αποφεύγοντας ταυτόχρονα τις παγίδες της υπερβολικής επέκτασης. Σύμφωνα με μελέτες (Chesbrough, 2007) εάν έχει μία κύρια περιοχή εξειδίκευσης ίσως είναι καλύτερο να επικεντρωθεί σε αυτή μέχρι να αποκτήσει τους πόρους και την ικανότητα να διαφοροποιηθεί χωρίς να κινδυνεύσει η ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών.

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω το προτεινόμενο επιχειρηματικό μοντέλο για τη λύση eDea βασίζεται στην αρχή της σταδιακής ανάπτυξης, ώστε να διασφαλιστεί η βιωσιμότητα, η αποδοτικότητα, και η βέλτιστη αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων παρέχοντας ωστόσο τη δυνατότητα εξασφάλισης εσόδων από διαφορετικές ροές. Συγκεκριμένα, αντί για την ταυτόχρονη εισαγωγή όλων των εσόδων ροών επιλέγεται μια κλιμακωτή προσέγγιση σε 3 στάδια που δίνει προτεραιότητα στη σταθερή ανάπτυξη της πλατφόρμας μέσα από στρατηγικές συνεργασίες. Ο βασικός λόγος για αυτήν την επιλογή είναι η ανάγκη ελαχιστοποίησης των κινδύνων, η μείωση του κόστους απόκτησης χρηστών, και η δημιουργία μιας ισχυρής θέσης στην αγορά πριν την επέκταση σε νέες υπηρεσίες.

3.1 Συνδρομητικό μοντέλο

Η **πρώτη φάση ανάπτυξης** επικεντρώνεται στη συνεργασία με πανεπιστήμια μέσω ενός μοντέλου αδειοδότησης και συνδρομών. Αυτό επιλέγεται ως η αρχική στρατηγική καθώς οι πανεπιστημιακοί θεσμοί παρέχουν σταθερά έσοδα μέσω ετήσιων συμβάσεων έχουν προβλέψιμες διαδικασίες προμηθειών και δίνουν τη δυνατότητα δημιουργίας μιας μεγάλης, και ενεργής βάσης χρηστών από φοιτητές και καθηγητές καθιστώντας τα ως μια αξιόπιστη

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

πηγή επαναλαμβανόμενων εσόδων μέσω συμφωνιών αδειοδότησης. Τα πανεπιστήμια μπορούν να ενσωματώσουν την eDea στο πρόγραμμα σπουδών τους επιτρέποντας στους φοιτητές να χρησιμοποιούν το εργαλείο σε πραγματικές συνθήκες μάθησης. Αυτό διαφοροποιεί τη λύση από ανταγωνιστικές πλατφόρμες, όπως το Miro® ή το Coursera®, που δεν έχουν άμεση ενσωμάτωση στη διδακτική διαδικασία. Ενσωματώνοντας την eDea πρώτα στα πανεπιστήμια δημιουργείται μια έτοιμη δεξαμενή ταλέντων αυξάνοντας την αναγνωρισιμότητα της μάρκας και κάνοντας την πιο ελκυστική για εταιρείες αργότερα όταν λανσαριστούν εταιρικές συνεργασίες. Το γεγονός ότι μεταξύ των συνεργαζόμενων οργανισμών στην κοινοπραξία είναι 2 ελληνικά πανεπιστήμια πρωτοπόροι στον τομέα της σχεδιαστικής σκέψης δημιουργεί ιδανικές συνθήκες για την υιοθέτηση της λύσης eDea σε πανεπιστήμια και προσέλκυση του συγκεκριμένου απευθυνόμενου κοινού.

Επίσης, η συγκεκριμένη στρατηγική εσόδων βασίζεται και αξιοποιεί ένα από τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της λύσης eDea που είναι ότι παρέχει δραστηριότητες και έτοιμα δομημένα βήματα για τους καθηγητές βοηθώντας τους να καθοδηγήσουν τους φοιτητές ώστε να μάθουν και να εξασκηθούν στη σχεδιαστική σκέψη. Έτσι, οι καθηγητές δεν χρειάζεται να επενδύσουν χρόνο για να δημιουργήσουν από την αρχή όλο το περιεχόμενο για το μάθημά τους, καθώς αυτό παρέχεται ήδη από την πλατφόρμα eDea.

Η **στρατηγική τιμολόγησης** για τη συγκεκριμένη ροή εσόδων υιοθετεί ένα μοντέλο κλιμακωτών τιμών, ώστε να ανταποκρίνεται καλύτερα στη χρηματοδοτική ικανότητα των ελληνικών πανεπιστημίων, ενώ ταυτόχρονα να διασφαλίζει τη βιωσιμότητα της λύσης eDea. Σύμφωνα με το προτεινόμενο μοντέλο τιμολόγησης για την ελληνική αγορά η ετήσια χρέωση για τα πανεπιστήμια εξαρτάται από το μέγεθος τους. Συγκεκριμένα:

- **Για τα μικρά πανεπιστήμια με λιγότερους από 500 φοιτητές:** Η προτεινόμενη τιμή κυμαίνεται από 5.000€ έως 7.000€, παρέχοντας μια προσιτή τιμή που ενθαρρύνει την υιοθέτηση της πλατφόρμας.
- **Για τα μεσαία πανεπιστήμια με 500 έως 2.000 φοιτητές:** Η τιμή κυμαίνεται από 8.000€ έως 12.000€, εξασφαλίζοντας μια ισχυρή ισορροπία μεταξύ προσιτότητας και βιωσιμότητας της πλατφόρμας.
- **Για τα μεγάλα πανεπιστήμια με πάνω από 2.000 φοιτητές:** Η προτεινόμενη τιμή κυμαίνεται από 12.000€ έως 15.000€ που παραμένει χαμηλότερη από τα διεθνή πρότυπα αλλά διασφαλίζει τη βιωσιμότητα των εσόδων της eDea.

Σε αυτό το πλαίσιο η **πρόβλεψη εσόδων σε βάθος 3 ετών** για τη συγκεκριμένη ροή εσόδων είναι:

Έτος	Μικρά πανεπιστήμια	Μεσαία πανεπιστήμια	Μεγάλα πανεπιστήμια	Σύνολο πανεπιστημίων	Συνολικά έσοδα ανά έτος

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

1ο έτος	5.000€ (3 πελάτες)	8.000€ (2 πελάτες)	-	5	31.000€
2ο έτος	5.500€ (4 πελάτες)	9.000€ (3 πελάτες)	12.000€ (3 πελάτες)	10	85.000€
3ο έτος	6.000€ (7 πελάτες)	10.000€ (8 πελάτες)	13.000€ (5 πελάτες)	20	187.000€
Σύνολο εσόδων					303.000€

Πίνακας 1: Συνδρομητικό μοντέλο - Πρόβλεψη ροών εσόδων σε βάθος 3 ετών.

3.2 Επαγγελματική πιστοποίηση στη σχεδιαστική σκέψη

Ταυτόχρονα, στην **πρώτη φάση ανάπτυξης** προτείνεται η διαμόρφωση προγράμματος επαγγελματικής κατάρτισης στη σχεδιαστική σκέψη. Πρόκειται για μια δεύτερη ροή εσόδων που αξιοποιεί το απευθυνόμενο κοινό των επαγγελματιών, και εταιρειών.

Συγκεκριμένα, προτείνεται η δημιουργία ενός **μαθήματος πιστοποίησης στη σχεδιαστική σκέψη** που θα παρέχεται αρχικά στα ελληνικά και μελλοντικά στα αγγλικά. Το μάθημα θα είναι συνεχώς διαθέσιμο επιτρέποντας στους επαγγελματίες να το παρακολουθήσουν όποτε επιθυμούν και με τον ρυθμό που τους ταιριάζει. Για την επίτευξη του οι συμμετέχοντες θα πρέπει να ολοκληρώσουν συγκεκριμένες εργασίες, ενώ σε αυτό το πλαίσιο μπορούν επίσης να αξιοποιηθούν και οι δραστηριότητες που παρέχει η πλατφόρμα. Οι εργασίες θα αξιολογηθούν από τα πανεπιστήμια της κοινοπραξίας που θα χορηγούν την πιστοποίηση στους επιτυχόντες.

Το πιστοποιητικό θα φέρει την υπογραφή των πανεπιστημίων της κοινοπραξίας προσδίδοντας έτσι σημαντικό κύρος και αξιοπιστία στην πιστοποίηση. Αυτό καθιστά το πιστοποιητικό ιδιαίτερα ανταγωνιστικό και αναγνωρίσιμο στην αγορά εργασίας, καθώς οι εργοδότες θα το βλέπουν ως μία αξιόπιστη απόδειξη ικανότητας και εξειδίκευσης στη σχεδιαστική σκέψη. Η σφραγίδα αυτών των πανεπιστημίων ενισχύει την αξιοπιστία του πιστοποιητικού κάνοντας το πιο ελκυστικό στους επαγγελματίες που θέλουν να ενισχύσουν το βιογραφικό τους και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά.

Η **στρατηγική τιμολόγησης** βασίζεται στο μοντέλο πληρωμή ανά χρήση. Δεδομένου ότι η αγορά εκπαίδευσης και πιστοποίησης επαγγελματιών είναι πολύ ανταγωνιστική πρέπει να διασφαλίσουμε ότι οι τιμές της λύσης eDea είναι ευθυγραμμισμένες με τα πρότυπα της διεθνούς αγοράς προσφέροντας έναν καλό συνδυασμό προσιτότητας για τους χρήστες και επιχειρηματικής βιωσιμότητας για την eDea. Για το λόγο αυτό επιλέγεται το κόστος της πιστοποίησης να κυμαίνεται αρχικά από 250€ - 400€. Έρευνες δείχνουν ότι, σύμφωνα με

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

τους πελάτες η αξία της μάρκας επηρεάζει θετικά την προθυμία των καταναλωτών να πληρώσουν μια υψηλότερη τιμή (Dwivedi, 2018). Αντίστοιχα, οι πελάτες μπορεί να είναι επιφυλακτικοί στην αγορά μιας σημαντικής υπηρεσίας ή προϊόντος με πολύ χαμηλή τιμή, καθώς φοβούνται ότι η ποιότητα δεν θα είναι ικανοποιητική. Για το λόγο αυτό, επειδή η πιστοποίηση θα παρέχεται από πανεπιστήμια με κύρος η τιμή δεν μπορεί να είναι πολύ χαμηλή. Παρόλα αυτά, παραμένει ανταγωνιστική σε σχέση με άλλα προγράμματα που προσφέρουν ανταγωνιστές. όπως το Coursera® και το IDEO® U, ενώ ταυτόχρονα είναι προσιτή με βάση το μέσο μισθό ενός επαγγελματία στην Ελλάδα. Κατά τη φάση επέκτασης στην Ευρώπη, δεδομένου ότι το μισθολογικό πλαίσιο διαφέρει, θα γίνει αναθεώρηση της τιμής, ώστε να προσαρμοστεί στα εκεί δεδομένα.

Σημαντικό πλεονέκτημα αυτής της ροής εσόδων είναι ότι δημιουργείται μια πηγή παθητικών εσόδων, αφού το περιεχόμενο θα δημιουργηθεί μία φορά και θα είναι διαθέσιμο για συνεχόμενη χρήση. Η απόσβεση του κόστους επένδυσης γίνεται γρήγορα και η διαδικασία προσφέρει έναν αποδοτικό τρόπο για τη δημιουργία εσόδων, ενώ ταυτόχρονα ενισχύει τη βιωσιμότητα της λύσης eDea και την παρουσία της στην αγορά επαγγελματικής εκπαίδευσης.

Η **πρόβλεψη εσόδων σε βάθος 3 ετών** για τη συγκεκριμένη ροή εσόδων είναι:

Έτος	Κόστος πιστοποίησης	Αριθμός επαγγελματιών που θα το αγοράσουν	Έσοδα
1ο έτος	250€	100	25.000€
2ο έτος	300€	150	45.000€
3ο έτος	350€	250	87.500€
Σύνολο εσόδων			157.500€

Πίνακας 2: Επαγγελματική πιστοποίηση - Πρόβλεψη ροών εσόδων σε βάθος 3 ετών.

3.3 Υπηρεσίες ενίσχυσης εταιρικής καινοτομίας

Μετά την επιτυχημένη εδραίωση της eDea, η **δεύτερη φάση ανάπτυξης** επικεντρώνεται στην είσοδο μιας νέας ροής εσόδων που αφορά στην παροχή υπηρεσιών για την ενίσχυση της εταιρικής καινοτομίας. Ταυτόχρονα η ροή εσόδων που βασίζεται στο συνδρομητικό μοντέλο για εκπαιδευτικά ιδρύματα παραμένει ταυτόχρονα διαθέσιμη και αναπτύσσεται. Σε αυτό το μοντέλο, οι επιχειρήσεις πληρώνουν για να διαμορφώσουν δραστηριότητες πάνω στις οποίες θα δουλέψουν οι φοιτητές για να μάθουν και να εφαρμόσουν πρακτικά τη

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

σχεδιαστική σκέψη και να προτείνουν λύσεις σε επιχειρησιακές ή κοινωνικές προκλήσεις, με χρήση της λύσης eDea. Αυτή η στρατηγική δημιουργεί έναν ισχυρό δεσμό μεταξύ της ακαδημαϊκής κοινότητας και της αγοράς εργασίας επιτρέποντας στους φοιτητές να εφαρμόσουν τις γνώσεις τους σε πραγματικά σενάρια και παρέχοντας στις επιχειρήσεις πρόσβαση σε καινοτόμες ιδέες και νέα talέντα. Αυτή η σύνδεση εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας αποτελεί μια εξαιρετικά σημαντική ευκαιρία που καμία άλλη ανταγωνιστική πλατφόρμα δεν προσφέρει με τόσο έντονο και ουσιαστικό τρόπο, για το λόγο αυτό θεωρήθηκε σημαντικό να διαμορφωθεί πηγή εσόδων γύρω από αυτό το μοντέλο.

Ταυτόχρονα, αυτή η φάση επιτρέπει στην eDea να αποκτήσει μια δεύτερη πηγή εσόδων βασισμένη στη συνεργασία με τον ιδιωτικό τομέα εκμεταλλευόμενη τη βάση χρηστών που έχει ήδη δημιουργήσει μέσω των πανεπιστημίων. Αυτό ενισχύει τη βιωσιμότητα του εγχειρήματος, ενώ διαφοροποιεί σημαντικά την eDea από τους ανταγωνιστές της προσφέροντας κάτι μοναδικό στην αγορά. Μέσω αυτής της υπηρεσίας, οι εταιρείες αποκτούν πρόσβαση σε καινοτομία και πόρους σε πολύ πιο ανταγωνιστική τιμή.

Η πρόταση για την **στρατηγική τιμολόγησης** αξιοποιεί το μοντέλο της πληρωμής ανά χρήση. Η τιμολόγηση θα είναι κλιμακούμενη, ανάλογα με το μέγεθος της εταιρείας και την κλίμακα των υπηρεσιών που επιθυμούν να χρησιμοποιήσουν. Συγκεκριμένα:

- **Για τις μικρότερες εταιρείες με προσωπικό μέχρι 50 άτομα:** Η χρέωση προτείνεται να κυμαίνεται στα 5.000€ - 6.000€ παρέχοντας τη δυνατότητα συνεργασίας με τους οργανισμούς της κοινοπραξίας και ένα εκπαιδευτικό ίδρυμα από τη λίστα συνεργατών για τη διαμόρφωση δραστηριότητας πάνω στην οποία θα δουλέψουν οι φοιτητές, και θα δώσουν λύσεις.
- **Για τις μεσαίες εταιρείες με προσωπικό από 50 έως 200 άτομα:** Η τιμή προτείνεται να κυμαίνεται από 7.000€ έως 10.000€. Στο πακέτο υπηρεσιών περιλαμβάνεται η δυνατότητα συνεργασίας με τους οργανισμούς της κοινοπραξίας για τη διαμόρφωση της δραστηριότητας. Επίσης η εταιρεία θα μπορεί να επιλέξει το εκπαιδευτικό ίδρυμα με το οποίο θέλει να συνεργαστεί για την εξεύρεση καινοτόμων λύσεων.
- **Για τις μεγάλες εταιρείες με προσωπικό άνω των 200 ατόμων:** Η τιμή προτείνεται να κυμαίνεται από 15.000€ έως 20.000€. Στο πακέτο υπηρεσιών περιλαμβάνεται η δυνατότητα συνεργασίας με τους οργανισμούς της κοινοπραξίας για τη διαμόρφωση της δραστηριότητας, δυνατότητα επιλογή τους εκπαιδευτικού ιδρύματος με το οποίο επιθυμεί η εταιρεία να συνεργαστεί, και εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες για την υιοθέτηση της σχεδιαστικής σκέψης, και της λύσης eDea σε περισσότερα έργα με μεγαλύτερη συμμετοχή των ομάδων εργασίας.

Το προτεινόμενο πλάνο ενισχύει την εταιρική καινοτομία, ενώ ταυτόχρονα εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα της χρήσης λύσης eDea από τις εταιρείες. Συγκεκριμένα το πακέτο για μεγάλες εταιρείες προσφέρει όχι μόνο την ευκαιρία για συνεργασία με εκπαιδευτικά ιδρύματα, αλλά συμβάλλει και στη διαμόρφωση ενός στρατηγικού πλάνου υιοθέτησης της σχεδιαστικής σκέψης και της λύσης eDea προσαρμοσμένο στις ανάγκες και τα έργα κάθε εταιρείας. Με

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

αυτόν τον τρόπο, οι εταιρείες ενσωματώνουν την καινοτομία με βάση τις πραγματικές τους ανάγκες.

Η στρατηγική επικεντρώνεται στους μεγάλους πελάτες για την επίτευξη μεγαλύτερης ροής εσόδων, καθώς οι μεγάλες εταιρείες συνήθως διαθέτουν τα μέσα και την ανάγκη να επενδύσουν σε μεθόδους καινοτομίας όπως η σχεδιαστική σκέψη. Αυτές οι εταιρείες είναι πιο πιθανό να έχουν έρθει ήδη σε επαφή με τέτοιες μεθόδους. Επομένως είναι ένα πιο ώριμο κοινό που είναι έτοιμο να επενδύσει στην καινοτομία για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους.

Σε αυτό το πλαίσιο η **πρόβλεψη εσόδων σε βάθος 3 ετών** για τη συγκεκριμένη ροή εσόδων είναι:

Έτος	Μικρές εταιρείες	Μεσαίες εταιρείες	Μεγάλες εταιρείες	Σύνολο εταιρειών ανά έτος	Συνολικά έσοδα ανά έτος
1ο έτος	5.000€ (1 πελάτης)	7.000€ (2 πελάτες)	15.000€ (2 πελάτες)	5	49.000€
2ο έτος	5.500€ (3 πελάτες)	8.000€ (3 πελάτες)	17.000€ (4 πελάτες)	10	108.500€
3ο έτος	6.000€ (4 πελάτες)	9.000€ (6 πελάτες)	19.000€ (10 πελάτες)	20	268.000€
Σύνολο εσόδων					425.500€

Πίνακας 3: Υπηρεσίες ενίσχυσης καινοτομίας εταιρειών - Πρόβλεψη εσόδων σε βάθος 3 ετών.

Στον τομέα των εταιρικών πελατών, οι βασικοί ανταγωνιστές της eDea περιλαμβάνουν πλατφόρμες όπως το Migo® και το Mural® που προσφέρουν συνδρομητικά μοντέλα για τη χρήση εργαλείων συνεργασίας και σχεδιαστικής σκέψης. Ωστόσο, για να εισέλθει ένα νέο προϊόν σε μια κορεσμένη αγορά, όπως είναι η συγκεκριμένη, πρέπει να προσφέρει μια μοναδική πρόταση αξίας που το διαφοροποιεί σημαντικά από τον ανταγωνισμό. Η λύση eDea διαθέτει αυτή τη μοναδική πρόταση, καθώς συνδέει την εκπαίδευση με την αγορά εργασίας, δημιουργώντας έτσι μια διασύνδεση μεταξύ φοιτητών και επιχειρήσεων που κανένας άλλος ανταγωνιστής δεν παρέχει. Επομένως ένα μοντέλο που αξιοποιεί τη συγκεκριμένη αξία που παρέχει η λύση eDea και διαμορφώνει βάσει αυτής μια ροή εσόδων θεωρείται πιο κατάλληλο.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

4. Συνολική αξιολόγηση σκοπιμότητας υλοποίησης λύσης eDea

Η λύση eDea, επικεντρώνεται στην εκπαίδευση και εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης. Απευθύνεται σε ένα διευρυμένο απευθυνόμενο κοινό, από εκπαιδευτικά ιδρύματα, φοιτητές, και καθηγητές πανεπιστημίων, μέχρι σε εταιρείες και επαγγελματίες από διάφορους κλάδους της αγοράς που έχουν διαφορετικό επίπεδο εξοικείωσης με τη σχεδιαστική σκέψη, από αρχάριους μέχρι προχωρημένους.

Η λύση eDea ευθυγραμμίζεται με τις σύγχρονες τάσεις της αγοράς ενσωματώνοντας στοιχεία όπως η μικρο-μάθηση που επιτρέπει στους χρήστες να έχουν πρόσβαση σε έναν εκτενή κατάλογο προτύπων εργαλείων σχεδιαστικής σκέψης και να εκπαιδεύονται μέσω πραγματικών σεναρίων. Παράλληλα, υποστηρίζει την εξ αποστάσεως εκπαίδευση και εργασία ανταποκρινόμενη στις ανάγκες του σύγχρονου επαγγελματικού περιβάλλοντος. Επιπλέον, καταφέρνει να διαμορφώσει βιώσιμες ροές εσόδων διατηρώντας ταυτόχρονα την παροχή ανοιχτής και ελεύθερης πρόσβασης στον κατάλογο εργαλείων της σχεδιαστικής σκέψης συμβάλλοντας στη διάδοση της γνώσης, και της καινοτομίας.

Συγκεκριμένα, για τους επαγγελματίες και τις εταιρείες η eDea αποτελεί έναν κρίσιμο πόρο για την ανάπτυξη δεξιοτήτων σχεδιαστικής σκέψης και την εφαρμογή της για την επίλυση σύνθετων επιχειρησιακών και κοινωνικών προκλήσεων. Με τη συμμετοχή τους στην πλατφόρμα, οι εταιρείες και οι οργανισμοί μπορούν να συνεργάζονται με εκπαιδευτικά ιδρύματα, για την από κοινού εξεύρεση καινοτόμων λύσεων στις προκλήσεις. Με αυτόν τον τρόπο, οι εταιρείες αποκτούν πρόσβαση σε νέα ταλέντα τα οποία μπορούν να προσλάβουν για την περαιτέρω ενίσχυση καινοτομίας στο εσωτερικό τους.

Για τους καθηγητές και τα εκπαιδευτικά ιδρύματα η πλατφόρμα προσφέρει μια σειρά από έτοιμα πρότυπα, δραστηριότητες, και εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να εμπλουτίσουν το εκπαιδευτικό τους έργο και να προετοιμάσουν τους μαθητές και φοιτητές για τις απαιτήσεις της σύγχρονης αγοράς εργασίας. Η δυνατότητα εξατομίκευσης των δραστηριοτήτων και της θεματικής κατεύθυνσης τους, ανάλογα με τον κλάδο, καθιστά τη λύση eDea εξαιρετικά ευέλικτη και προσαρμόσιμη στις ανάγκες διαφορετικών τομέων και μαθημάτων. Επιπλέον, η πλατφόρμα διευκολύνει τους καθηγητές στην εφαρμογή της σχεδιαστικής σκέψης στη διδασκαλία τους μειώνοντας τον χρόνο προετοιμασίας των μαθημάτων και επιτρέποντας τη χρήση των έτοιμων εργαλείων και του περιεχομένου που παρέχει η πλατφόρμα eDea χωρίς να χρειάζεται να διαμορφώσουν εξ αρχής το εκπαιδευτικό υλικό.

Για τους φοιτητές, η λύση eDea συμβάλλει στην ανάπτυξη τεχνικών δεξιοτήτων στη σχεδιαστική σκέψη αλλά και ήπιων κοινωνικών δεξιοτήτων που σχετίζονται άμεσα με τη σχεδιαστική σκέψη όπως συνεργασία, δημιουργική σκέψη, και ενσυναίσθηση. Επιπλέον, παρέχει στους φοιτητές μια μοναδική ευκαιρία να εργαστούν πάνω σε πραγματικά έργα σε συνεργασία με εταιρείες κάνοντας τη διαδικασία μάθησης διαδραστική, σύγχρονη, συνδεδεμένη άμεσα με την αγορά, ενδιαφέρουσα, ελκυστική, και πρακτική.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Η λύση eDea παρουσιάζει σημαντική αξία και προοπτική διείσδυσης και ανάπτυξης τόσο στην ελληνική αγορά όσο και στην ευρωπαϊκή. Παρά την ανταγωνιστικότητα του κλάδου, η eDea διαφοροποιείται με τον συνδυασμό της ακαδημαϊκής συνεργασίας και της πρακτικής εφαρμογής της σχεδιαστικής σκέψης σε πραγματικά προβλήματα. Αυτό την καθιστά μοναδική λύση στη συγκεκριμένη αγορά.

Η λύση eDea παρέχει προοπτική για βιώσιμα έσοδα βασισμένα σε επαναλαμβανόμενα μοντέλα συνδρομής από πανεπιστήμια και στην παροχή πιστοποιήσεων για επαγγελματίες που επιθυμούν να επενδύσουν στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους αξιοποιώντας μοντέλο παθητικών εσόδων που βοηθά στη γρήγορη απόσβεση αρχικού κόστους. Ωστόσο παρέχει ανοιχτή και ελεύθερη πρόσβαση στον κατάλογο προτύπων εργαλείων με στόχο τη διάδοση της σχεδιαστικής σκέψης στην ελληνική αγορά. Τέλος αξιοποιεί το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα για τη δημιουργία μιας ισχυρής ροής εσόδων που την καθιστά καινοτόμο λύση στη συγκεκριμένη αγορά συμβάλλοντας ταυτόχρονα σημαντικά στην ενίσχυση της καινοτομίας σε εταιρείες της Ελλάδας και στη συνέχεια του εξωτερικού, με εστίαση στην ευρωπαϊκή αγορά.

Η στρατηγική τιμολόγησης που περιεγράφηκε παραπάνω είναι προσαρμοσμένη στην ελληνική αγορά λαμβάνοντας υπόψη τις οικονομικές δυνατότητες των πανεπιστημίων, των επιχειρήσεων, και των επαγγελματιών στην Ελλάδα με την προοπτική για αναπροσαρμογή των τιμών όταν επεκταθεί η λύση eDea στην ευρωπαϊκή αγορά. Οι προβλεπόμενοι στόχοι για τη διάδοση και υιοθέτηση της πλατφόρμας στην ελληνική αγορά είναι ρεαλιστικοί με αρχικό επίκεντρο τα πανεπιστήμια και σταδιακή επέκταση σε εταιρικούς πελάτες και ταυτόχρονη ανάπτυξη προγραμμάτων πιστοποίησης και επαγγελματικής κατάρτισης.

Επιπλέον, η στρατηγική που βασίζεται στην εισαγωγή στην αγορά σταδιακά των 3 βασικών ροών εσόδων του επιχειρηματικού μοντέλου της λύσης eDea εξασφαλίζει την ανάπτυξη του εγχειρήματος με σταδιακό και βιώσιμο τρόπο αξιοποιώντας στο έπακρο κάθε προηγούμενη φάση για να ενισχύσει την επόμενη. Παράλληλα, περιορίζει τους επιχειρηματικούς κινδύνους και επιτρέπει την προσαρμογή του επιχειρηματικού μοντέλου και πλάνου διείσδυσης στην αγορά βάσει ανατροφοδότησης.

Συνοψίζοντας, η σκοπιμότητα υλοποίησης της λύσης eDea είναι θετική, καθώς προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες για τη δημιουργία ενός ανταγωνιστικού επιχειρηματικού μοντέλου εστιάζοντας στη διαμόρφωση ροών εσόδων που αξιοποιούν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που προσφέρει σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Βιβλιογραφία

Allied Market Research (2024). Corporate Training Market Size, Growth & Trends | Industry Forecast 2027.

Bruck, P., Hoffman, H., & Rojewski, J. (2012). Microlearning in the Workplace: The Role of Digital Technologies in Learning.

Business Research Insights (2024). Design Thinking Market Size, Share & Forecast [2024-2032].

Chesbrough, H. (2007). Business Model Innovation: It's Not Just About Technology Anymore. *Strategy & Leadership*, 35(6), 12-17.

Coursera (2024) <https://www.coursera.org/>

Daymond, J. and Knight, E. (2023). Design Thinking in Business and Management: Research History, Themes, and Opportunities. *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*.

Deloitte (2023), *The Future of Remote Work and Digital Transformation*.

Design Council (2010). *Multi-disciplinary design education in the UK Report and recommendations from the Multi-Disciplinary Design Network*.

Dewey, J., & Tan, S. L. (2020). "Learning by Doing: The Development of Action-Oriented Teaching Methods."

Dwivedi, A. (2018). Brand experience and consumers' willingness-to-pay (WTP) a price premium: Mediating role of brand credibility and perceived uniqueness. *Journal of Retailing and Consumer Services*.

edX (2025). <https://www.edx.org/>

Eurofound (2022). "Telework and ICT-Based Mobile Work: Flexible Working in the Digital Age."

Glen, R., Suci, C., & Baughn, C. (2014). Design Thinking and Its Influence on Innovation in Business Education: An Overview of Its Potential Benefits. *Journal of Business Education*, 14(4), 58-69.

Global Growth Insights (2024). Design Thinking Market Size, Share, Trend, Growth [2024-2032].

Grand View Research (2025). *Europe Corporate E-learning Market Size & Outlook, 2030*.

HolonIQ (2020). *Global education technology market to reach \$404B by 2025*.

IDEO U (2025) <https://www.ideo.com/>

Kolb, D. A. (1984). *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Liedtka, J. (2018). The Importance of Design Thinking in Business Education: A Case Study. *Journal of Business Strategy*, 39(3), 42-51.

Lomineishvili, K. (2021). How Entrepreneurial Management and Continuous Learning Affect the Innovation and Competitiveness of Companies? *Economic Alternatives*, 27(3), pp.459–468.

Market Research Intellect (2024). *Online Whiteboard Software Market*.

Martin, S., Goff, R. and O’Keeffe, P. (2023). Integrating design thinking into social work education: a scoping review of practices and identification of opportunities for curriculum innovation. *Social Work Education*, pp.1–20.

McKinsey & Company (2017). Special Collection Business strategy Selected articles from the Strategy and Corporate Finance Practice.

McKinsey & Company (2023). Hybrid Work: The New Normal for Global Enterprises.

Miro (2025) <https://miro.com/index/>

MURAL (2025) <https://www.mural.co/>

Nagle, P. (2023). The Keys To 2023: Strategic Partnerships, Scalable Integration And Digital Transformation. *Forbes*

Nelson, J. (2021). Key Factors That Drive Advertising Effectiveness. [online] American Marketing Association.

Plattner, H., & Meinel, C. (2017). The Role of Design Thinking in the Development of Innovation Competencies in Higher Education. *International Journal of Engineering Education*, 33(3), 876-889.

Rae, D. (2021). The Role of Experience in Entrepreneurial Learning: Insights from the Development of the Kolb Learning Cycle.

Razzouk, R., & Shute, V. (2012). *What Is Design Thinking and Why Is It Important?*, *Review of Educational Research*, 82(3), 330-348.

Robinson, R. (2018). Challenges of Managing Multiple Revenue Streams. *Forbes*.

Schoology (2025). <https://www.powerschool.com/>

Sheppard, B., Sarrazin, H., Kouyoumdjian, G. and Dore, F. (2018). *The business value of design*.

Seidel, V. P., & Fixson, S. K. (2013). *Design Thinking in Organizations: Insights from the Public Sector*. *Public Management Review*, 15(6), 738-753.

Smith, A. (2020). The Confusion of Overextending Product Offerings. *Harvard Business Review*.

Technavio (2024). E-Learning Market Analysis Europe - Size and Forecast 2024-2028.

Π7: Μελέτη σκοπιμότητας για την προώθηση των αποτελεσμάτων στους τομείς καινοτομίας και σχεδιασμού υπηρεσιών και προϊόντων

Tovima.com (2025). Greece's Retail Sector Turnover Sees 2.4% Growth in 2024. [online] tolima.com.

Verified Market Reports (2025). Design Thinking Market Size, Growth, Assessment & Forecast 2032. [online] Verified Market Reports.

World Economic Forum (2021). Upskilling for Shared Prosperity.

World Economic Forum (2023). *The Future of Jobs Report*.

Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ. (2023). Αγορά λογισμικού, πληροφορικής: Άνω του 1,4 δισ. ευρώ η αξία της στην Ελλάδα.

Μαρία Ακριβού (2025) Οι επιχειρήσεις οφείλουν να επενδύσουν στην ανάπτυξη των ανθρώπων τους, Fortune Greece