

#18



GECON NewsLetter
ΜΑΡΤΙΟΣ 2009



Αγαπητοί μας φίλοι και συνεργάτες,

ΚΡΙΣΗ: ΚΑΙ ΤΩΡΑ ΤΙ «ΜΕΛΛΕΙ ΓΕΝΕΣΘΑΙ;...»

«Το κακό πουλάει...». Η λαϊκή αυτή ρήση, βρίσκει άμεση εφαρμογή στις μέρες μας, όπου τα ελληνικά ΜΜΕ πράγματι δίνουν ρεσιτάλ ... κακής και στρεβλής πληροφόρησης.

Η κρίση γενικά δημιουργεί ένα ιδανικό περιβάλλον για ένα «ξεκαθάρισμα» του τοπίου και δίνει μίας πρώτης τάξεως ευκαιρία για να αλλάξει η στρεβλή ελληνική οικονομία και κοινωνία. Απέναντι στη νέα κατάσταση πραγμάτων, πρέπει να σταθούμε ΟΛΟΙ με αποφασιστικότητα, νέες ιδέες και προτάσεις και όχι με «φοβικά σύνδρομα». Θα το αντιληφθούν αυτό άραγε οι ταγοί της πόλης και τους κράτους; Για τις ΜΜ ελληνικές επιχειρήσεις η «κρίση» αποτελεί μεγάλη ευκαιρία:

- Για **ΑΝΑΔΙΑΝΟΜΗ** του τζίρου και του εισοδήματος τους σε νέους πελάτες. Θέλουμε ΚΕΡΔΟΦΟΡΟΥΣ πελάτες. Να βρούμε κερδοφόρους πελάτες. Να βρούμε νέες κερδοφόρες αγορές. Να προσεγγίσουμε νέους μοντέρνους τρόπους επικοινωνίας και πώλησης.
- Για **ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ**. Πόσες επιχειρήσεις κατασπαταλούν τους πόρους τους σε κινήσεις ΠΟΥ ΔΕΝ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ, αλλά όμως «φαινονται»; Πόσες επιχειρήσεις ακόμα και σήμερα καταχρεώνονται στην δημιουργία παγιών, χωρίς αντίκρισμα; Πόσες επιχειρήσεις έχουν υπερ-επενδύσεις, ή υπερβολικό stock σε πρώτες ύλες, ή έτοιμα εμπορεύματα; Ή ακόμα και υπερβολικά μεγάλο αριθμό εργαζομένων; Πόσες επιχειρήσεις έχουν πράγματι «τον κατάλληλο άνθρωπο στην κατάλληλη θέση»; Πόσες επιχειρήσεις κάνουν πράγματι έναν ρεαλιστικό προϋπολογισμό κάθε χρόνο και τον τηρούν;
- Για **ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ**. Εμπορεύματα που να έχουν μεγάλη ταχύτητα κυκλοφορίας. Να βρούμε την κερδοφορία και όχι τον τζίρο. Να βρούμε την χρυσή τομή και το «νεκρό σημείο» των εργασιακών μας δραστηριοτήτων. Να σκεφτούμε τι σημαίνει ΠΡΟΪΟΝ και τι σημαίνει ΥΠΗΡΕΣΙΑ.

Σε όλους αυτούς τους προβληματισμούς ΕΙΜΑΣΤΕ ΔΙΠΛΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ. Δουλεύουμε ήδη με την μορφή «εσωτερικών εργαστηρίων», έτσι ώστε η διοίκηση της επιχείρησης, αλλά και το management team, να συμμετάσχει στον προβληματισμό της εποχής και να εκφράσει και τις δικές του σκέψεις και απόψεις. Δεν υπάρχουν εγωϊσμοί και «θέλω», υπάρχει κατανόηση και ομαδική δουλειά με γνώσεις και μεθοδολογία.

Θα την ξεπεράσουμε την κρίση και θα βρούμε ως επιχειρήσεις πιο ΥΓΙΕΙΣ και με περισσότερα ΟΡΑΜΑΤΑ και ΣΤΟΧΟΥΣ. Το μέλλον είναι δικό μας. Είναι μπροστά μας...

Σε αυτό το τεύχος...



Editorial	σελ.2
Νέα της GECON	σελ. 3-5
Νέα της αγοράς	σελ.5
Τα Νέα της GECON IT SYSTEMS	σελ. 6
Άρθρο του Μήνα Case Study – Coca-Cola	σελ. 7

Το επόμενο Newsletter θα κυκλοφορήσει τον Ιούνιο του 2009



Η **GECON** μεγαλώνει ... αφού «πάτησε» τα 30 χρόνια λειτουργίας: επεκτάθηκε και χρησιμοποιεί ένα νέο χώρο, διαμορφωμένο σε μία απλή και λιτή αίθουσα σεμιναρίων. Επίσης προστέθηκαν στις υποδομές μας και δύο νέοι γραφειακοί χώροι. Έτσι στην οδό Κωφίδου 8 στο Πανόραμα, στο τριώροφο κτίριο φιλοξενούνται και τα γραφεία και η αίθουσα σεμιναρίων της εταιρίας.

Ολοκληρώθηκε στις **21/03** η **Α'** σειρά του 2009 του προγράμματος **GECON BUSINESS ACADEMY**, το οποίο πραγματοποιήθηκε διεπιχειρησιακά, με διευθυντικά στελέχη 4 εταιριών από τους κλάδους των τροφίμων, του εμπορίου και της υψηλής τεχνολογίας. Το πρόγραμμα πραγματοποιήθηκε στις νέες εγκαταστάσεις της GECON, Κωφίδου 8. Οι συμμετέχοντες στο συγκεκριμένο πρόγραμμα **BUSINESS ACADEMY** λαμβάνουν πιστοποίηση από τον Κρατικό Βρετανικό Οργανισμό **ILM, INSTITUTE OF LEADERSHIP & MANAGEMENT**.



ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ ΤΟΥ ILM: Ο εκπρόσωπος και external verifier του **INSTITUTE OF LEADERSHIP & MANAGEMENT** της Μεγάλης Βρετανίας **κ. Ron WHITFIELD** μας επισκέφθηκε στα μέσα Φεβρουαρίου. Στην διάρκεια της διήμερης συνάντησης μας, έγινε απολογισμός των μέχρι σήμερα σχέσεων μας. Επίσης συζητήθηκαν και οι προοπτικές επέκτασης και ενδυνάμωσης της συνεργασίας του **ILM** με την **GECON** καθώς και το ενδεχόμενο να αναλάβει όλη την εκπροσώπηση του **ILM** στην Ελλάδα. Άλλωστε η **GECON** είναι μέχρι σήμερα ο μοναδικός **APPROVED PROVIDER** του **ILM** για τα πιστοποιημένα εκπαιδευτικά θέματα management στην Ελλάδα. Στην συνάντηση παρευρέθησαν οι: Δρ Κ. Γεωργιάκας, Δρ Α. Δεληγιάννη, Π. Παπαδόπουλος, Π. Λυμπεριάδου και Ε. Κόντρα, ενώ στο γεύμα εργασίας που ακολούθησε προστέθηκαν και οι κ.κ. Α. Κράντος, Χ. Δηματάτη και Δ. Φωλίνας.

ΝΕΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΤΗΣ GECON ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΘΗΚΑΝ ΩΣ ENDORSED, ΑΠΟ ΤΟ ILM ΤΗΣ Μ. ΒΡΕΤΑΝΙΑΣ.

Η **GECON**, προσφέρει πιστοποιημένα προγράμματα από τον Βρετανικό Κρατικό Οργανισμό **ILM** και σε άλλους τομείς, πέραν του Management (**GECON BUSINESS ACADEMY**). Δύο νέα προγράμματα, το επιτυχημένο «εργαλείο» προσωπικής ανάπτυξης **"SKILLS FOR YOUR SUCCESS"** και το «εργαλείο» δημιουργικής εξέλιξης **"INNOVATION & CREATIVITY"**



ανοίγουν το δρόμο στην έγκυρη, αποτελεσματική και αξιόπιστη εκπαίδευση, συνοδευόμενης από την πιστοποίηση ενός διεθνώς αναγνωρισμένου κρατικού βρετανικού φορέα.

Ολοκληρώθηκε ο Α' Κύκλος των χρηματοοικονομικών σεμιναρίων που πραγματοποίησε η **GECON** στις εγκαταστάσεις της μέσα στον Φεβρουάριο. Ο Α' Κύκλος περιλάμβανε τρεις αυτόνομες ενότητες: 1) ΕΡΜΗΝΕΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ, 2) ΠΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΡΟΗΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ και 3) ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ. Ακολουθεί ο Β' Κύκλος με την εξής θεματολογία: 1) ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ – BUSINESS PLAN, 2) ΕΛΕΓΚΤΙΚΗ (AUDITING), 3) ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ

Εκπαιδευτική Διημερίδα σε θέματα ΔΙΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ.

Ένα νέο πρωτοποριακό σεμινάριο «βγήκε στον αέρα» για να βοηθήσει επιχειρηματίες, από όλους τους κλάδους, να οργανώσουν και να αναπτύξουν τις ΔΙΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΕΣ τους ΠΩΛΗΣΕΙΣ, το ΔΙΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ τους MARKETING και την ΔΙΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ τους ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ. Η διημερίδα απευθύνεται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς των α' υλών, των μηχανημάτων, του εξοπλισμού, των αναλωσίμων και των υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις γενικότερα. Η διημερίδα θα διεξαχθεί την **Παρασκευή 3 και το Σάββατο 4 Απριλίου 2009**, στις νέες εγκαταστάσεις της **GECON**.





«Οι πωλήσεις σε περιόδους κρίσης» είναι ένα θέμα που αγγίζει αυτή την εποχή πολλές επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα η συμμετοχή στο συγκεκριμένο σεμινάριο να είναι αυξημένη. Πολλοί επιχειρηματίες από τη Θεσσαλονίκη, αλλά και από την Ελασσόνα, Λάρισα, Σέρρες, παρακολούθησαν με ιδιαίτερο ενδιαφέρον το συγκεκριμένο δωρο πρόγραμμα.

ΗΜΕΡΙΔΑ «ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε.» «Οι πωλήσεις σε περιόδους κρίσης» προσαρμοσμένες στην συγκεκριμένη αγορά, ήταν το θέμα ημερίδας που διοργανώθηκε στις νέες μας εγκαταστάσεις για την διοίκηση και 15 στελέχη της γνωστής εταιρίας Κλιματισμού, Θέρμανσης, Φυσικού Αερίου **ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε.** Μέσα σε ένα εξαιρετικά δημιουργικό κλίμα, αντηλλάγησαν απόψεις και τέθηκαν οι βάσεις για την πετυχημένη πορεία της επιχείρησης στο «δύσκολο» 2009.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΧΑΡΜΑ
Με ιδιαίτερη χαρά καλωσορίσαμε στους νέους μας χώρους 10 στελέχη της «**ΧΑΡΜΑ ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΝΕΟΧΩΡΟΥΔΑΣ**», που μας εμπιστεύτηκαν την εκπαίδευση τους πάνω σε θέματα «Εκθεσιακών Πωλήσεων». Ήταν δύο μεστά συζητήσεων ιδεών και προτάσεων απογεύματα, τα αποτελέσματα των οποίων «μεταφράστηκαν» με την εξαιρετικά πετυχημένη παρουσία της εταιρίας στην Διεθνή Έκθεση Τροφίμων και Ποτών **DETROP**.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΓΙΑ «COACHING».
Η συνεργασία της **GECON** με το ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, μετρά ήδη 5 χρόνια παραγωγικής προϊστορίας.

Για πρώτη φορά ολοκληρώθηκε στις εγκαταστάσεις του ΕΒΕΘ στην Πλατεία Μοριχόβου 16ωρο σεμινάριο σε θέματα **COACHING**, που υλοποιήθηκε από τους κ.κ. Κ. Γεωργάκα και Π. Παπαδόπουλο.

ΕΚΘΕΣΗ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ ΚΑΙ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΠΡΟΕΔΡΟ ΤΗΣ ΓΑΛΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ PROSPACTIVE.

Προσκεκλημένος της Γαλλικής εταιρίας Συμβούλων Επιχειρήσεων **PROSPACTIVE**, η οποία συμμετείχε στην διεθνή Έκθεση Franchising, ο Δρ Κων/νος Γεωργάκας επισκέφθηκε την Έκθεση και είχε συναντήσεις εργασίας με τον Πρόεδρο της εταιρίας κ. F. Liotard και την Γεν. Διευθύντρια κα A. Remond. Στην συνάντηση αναλύθηκαν τα δεδομένα, οι τάσεις και οι προοπτικές των μικρών επιχειρήσεων Συμβουλευτικής **CONSULTING**, καθώς και των ανεξάρτητων και μεμονωμένων συμβούλων που δραστηριοποιούνται στην Ευρωπαϊκή αγορά. Η **PROSPACTIVE** αναπτύσσει ένα Πανευρωπαϊκό δίκτυο Συμβούλων με 60 μέχρι στιγμής franchisees. Με την **GECON** συζήτησε τις πιθανότητες διεύρυνσης της, στην ελληνική αγορά.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT (HRM)

Στο Newsletter της **GECON** του Δεκεμβρίου, ενημερώσαμε για τα **τρία επιχειρηματικά σενάρια του 2020** στην αγορά εργασίας των στελεχών, βασισμένα σε έρευνες που πραγματοποίησαν η **PricewaterHouseCoopers** σε συνεργασία με το **Oxford Said Business School**. Και τα τρία σενάρια, στηρίζονται σε **ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΥΕΛΙΞΙΑ**, τόσο από την πλευρά των στελεχών, όσο και από την πλευρά των εργοδοτών.



Η **GECON ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ**, ως οργανισμός παραγωγής και διάχυσης γνώσης, παρακολουθεί στενά όλες τις τάσεις που διαδραματίζονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο και ενημερώνει όλους τους εμπλεκόμενους (επιχειρηματικό κοινό, εργαζόμενους, ακαδημαϊκές κοινότητες). Υπηρετώντας πιστά το **OPAMA** της, διαφοροποιείται και καινοτομεί σε επίπεδο παροχής υπηρεσιών **HRM**, προς άμεσο όφελος των συνεργαζόμενων πελατών της. Ήδη έχει ξεκινήσει τον κύκλο επαφών της με επιχειρήσεις της Βορείου Ελλάδος σε θέματα **HRM**, όπου έχει βρει πολύ θετική απόκριση για τις νέες υπηρεσίες της, οι οποίες μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν:

- ★ **ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ**
- ★ **ΑΝΕΥΡΕΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ**
- ★ **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ**
- ★ **ΕΡΕΥΝΑ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ: ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ, ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ**
- ★ **ΜΑΘΗΣΗ – ΟΡΓΑΝΩΣΙΑΚΗ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ**
- ★ **ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ HRM**
- ★ **ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΣΤΕΛΕΧΩΝ-STAFF OUTSOURCING**



NEA ΤΗΣ GECON συνέχεια...

NEO SHOW REAL ΓΙΑ ΤΟ GECON BUSINESS ACADEMY ΚΑΙ ΤΑ ΑΛΛΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ.

Ιδιαίτερα χρήσιμο, εποικοδομητικό και επικοινωνιακό άρτιο, κρίθηκε από το σύνολο των πελατών που παρουσιάστηκε, το νέο μας DVD, το οποίο παρουσιάζει τον τρόπο και την μεθοδολογία της δουλειάς μας σε θέματα εκπαίδευσης. Είναι μια ακόμα πετυχημένη συνεργασία της GECON με την σκηνοθέτη Κα Αναστασία Χριστοφορίδου, η οποία μέσα από τον φακό της καταγράφει, αποτυπώνει και προβάλλει με θαυμαστό τρόπο τα θέματα που άπτονται της διεπιχειρησιακής επικοινωνίας. Η Εταιρία FILM FABRIC έχει δώσει εξαιρετικά δείγματα δουλειάς με την «βιομηχανική» προβολή της «Αμερικάνικης Γεωργικής Σχολής», του «Οργανισμού Λιμένα Θεσσαλονίκης», των εταιριών «VIMATEC A.E.», «ΧΑΡΜΑ ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΝΕΟΧΩΡΟΥΔΑΣ» κ.α.

Περί ψυχολογίας ο λόγος...

Οργή για προαγωγή

Ο θυμός «είναι χρήσιμος στο εργασιακό περιβάλλον». Οι εργαζόμενοι που προτιμούν να «καταπίνουν» το θυμό τους, αντί να τον εκφράζουν, είναι τρεις φορές πιθανότερο να νιώθουν ότι δεν έχουν προοπτική προαγωγής στη δουλειά τους, αποκαλύπτει έρευνα της Ιατρικής Σχολής του Χάρβαρντ.

Πηγή: in.gr

Νέα της αγοράς



ΕΚΘΕΣΕΙΣ INFACOMA, DETROP και ENERGY

Τρεις σημαντικές κλαδικές εκθέσεις διοργανώθηκαν και στέφθηκαν με επιτυχία τους τελευταίους μήνες στην Θεσσαλονίκη. Και στις τρεις εκθέσεις συμμετείχαν πελάτες και συνεργάτες μας, τους οποίους βοηθήσαμε σημαντικά για την αποτελεσματικότερη οργάνωση της παρουσίας τους στις εκθέσεις αυτές.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΝΕΑ

Πριν από λίγες μέρες έγινε η προδημοσίευση των προγραμμάτων ενίσχυσης **Νεανικής & Γυναικείας Επιχειρηματικότητας**, με ποσοστό που μπορεί να αγγίζει και το 60% της Δημόσιας Χρηματοδότησης. Βασικό κριτήριο αξιολόγησης είναι η **ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ** των επενδυτικών σχεδίων. Η διαδικασία υποβολής των αιτήσεων ξεκινά τον Ιούνιο του 2009.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αναμένουν ΆΜΕΣΑ με μεγάλο ενδιαφέρον τις «τονωτικές ενέσεις» του Υπουργείου Ανάπτυξης, με πρόγραμμα που επιδοτεί 60% τα επενδυτικά σχέδια των κλάδων εμπορίου, τουρισμού, μεταποίησης και υπηρεσιών. Επίσης αναμένεται πρόγραμμα ενίσχυσης ΚΕΥΔ (Κλωστοϋφαντουργία, Ένδυση, Υπόδηση, Δέρμα) και Μεταποιητικών Επιχειρήσεων.

MONEY SHOW 2009 Από την εταιρία **ORGANOTECNICA A.E.** διοργανώτρια του Money Show, ανακοινώθηκαν οι ημερομηνίες για το 2009: το γνωστό και πετυχημένο Πολυσυνέδριο θα διεξαχθεί στους χώρους του ξενοδοχείου **HYATT REGENCY** το τετράημερο από **26-29 Νοεμβρίου**. Τις δύο πρώτες ημέρες (Πέμπτη και Παρασκευή) θα γίνουν εκπαιδευτικές δραστηριότητες, ενώ το Σάββατο και η Κυριακή θα αφιερωθούν στα συνέδρια.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ... ΕΣΤΙΑΣΗΣ

Η **GECON ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ** ενδιαφέρεται, ενημερώνεται και ενημερώνει για τις εξελίξεις στο χώρο της εστίασης και της γαστρονομίας. Οι προτάσεις στην πόλη μας πολλές, ευχάριστες, δημιουργικές. Το **Brothers in Law**, έχει κλέψει τις καρδιές των νέων στην Άθωνος, με γευστικές προσεγγίσεις τόσο στα κρεατικά όσο και στα θαλασσινά, και αποτελεί ένα ευχάριστο και φωτεινό χώρο.

Επίσης ο δημιουργικός και gourmet chef **Aris** μετά την πολύχρονη πορεία του στη Νικήτη Χαλκιδικής, έκανε new entry στην Καλαποθάκη, και δίνει την ευκαιρία στους λάτρεις της δημιουργικής κουζίνας να τον επισκεφθούν.

Οι νέοι χώροι που λειτουργούν σε ξεχωριστό όροφο στα γραφεία της GECON, διατίθενται επίσης σε επιχειρήσεις είτε για **privé meetings**, είτε για δικά σας ενδοεπιχειρησιακά σεμινάρια. Θα χαρούμε λοιπόν να σας φιλοξενήσουμε στους χώρους μας, μετά από τηλεφωνική επικοινωνία.





Στο Newsletter του Δεκεμβρίου 2008, φιλοξενήσαμε συνέντευξη του κ. Σταύρου Σταυρόπουλου Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου της **DOPPLER ABEE**. Η εταιρία δημιουργήθηκε από τον κ. Σταυρόπουλο κυριολεκτικά "από το μηδέν" και μέσα σε χρονικό διάστημα 8 ετών κατάφερε να γίνει μία εξαιρετικά υπολογίσιμη δύναμη στον τομέα των ανελκυστήρων τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό. Από την συνέντευξη του κ. Σταυρόπουλου απομονώνουμε την τελευταία του απάντηση, η οποία αναφέρεται στον ρόλο της εκπαίδευσης ΜΕΣΑ στις ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ. Θεωρούμε εξαιρετικά σημαντικές και ιδιαίτερα επίκαιρες τις απόψεις του και για τον λόγο αυτό τις αναδημοσιεύουμε.

GECON NEWS: Σε ποιους τομείς και κατά πόσο πιστεύετε ότι βοήθησε την εταιρία η εκπαίδευση των στελεχών της, μέσω του εκπαιδευτικού προγράμματος GECON BUSINESS ACADEMY;

Μια από τις καλύτερες επιλογές της **DOPPLER** είναι η συνεργασία με την εταιρία **GECON**, τόσο στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα **GECON BUSINESS ACADEMY**, όσο και στο οργανωτικό πρόγραμμα που θα διαρκέσει 1 χρόνο περίπου. Μετά το πέρας του εκπαιδευτικού προγράμματος, το οποίο συνειδητά αποφάσισα να μην το παρακολουθήσω προσωπικά, αλλά να δώσω την ευκαιρία στα ανώτατα και ανώτερα στελέχη της **DOPPLER** να το παρακολουθήσουν, άλλαξε δραματικά το κλίμα στην εταιρία. Όλοι είχαν **νέες ιδέες και νέες προτάσεις** οι οποίες σιγά σιγά άρχισαν να βγαίνουν στο προσκήνιο. Επίσης **ενισχύθηκαν οι δεσμοί** μεταξύ των στελεχών. Ενδεικτικά θα αναφέρω ότι, πρόσφατα, που χρειάστηκε να ενεργήσουν όλοι σαν μια ομάδα για να αντιμετωπιστεί μια επείγουσα κατάσταση, βρέθηκα προ εκπλήξεως, ειλικρινά, όταν είδα τη **δύναμη που έχει η ομάδα** αυτή και τι μπορούμε να καταφέρουμε όταν είμαστε ενωμένοι. Όπως καταλαβαίνετε, η **DOPPLER** είναι μια εταιρία που δίνει μεγάλη έμφαση και επενδύει στον ανθρώπινο παράγοντα. Η συμμετοχή στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα και οι γνώσεις που αποκόμισαν οι εργαζόμενοι, μας βοήθησαν να συνειδητοποιήσουμε ότι **οι δυνατότητες μας είναι πολύ μεγαλύτερες από ότι φανταζόμασταν**.



*Από την πλευρά μας ευχαριστούμε τον κ. **Στ. Σταυρόπουλο** και το management team της **DOPPLER**, για τα καλά του λόγια. Να τονίσουμε ότι όταν υπάρχει «ειρήκοον ους» από τους επιχειρηματίες και τα στελέχη του, τότε τα αποτελέσματα και το πρακτικό όφελος της εκπαίδευσης, αλλά και της συμβουλευτικής είναι **ΘΕΑΜΑΤΙΚΑ** για κάθε επιχείρηση.*



**ΤΑ ΝΕΑ ΤΗΣ GECON
IT SYSTEMS**

Η **GECON IT SYSTEMS** δραστηριοποιείται στον χώρο της πληροφορικής εδώ και 4 χρόνια και έχει υλοποιήσει πάνω από 20 δίκτυα Η/Υ ποικίλων μεγεθών και προδιαγραφών. Επιπλέον, το πελατολόγιό της απαριθμεί πάνω από 400 διαφορετικούς πελάτες τόσο ιδιώτες όσο και επαγγελματίες.

Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της εταιρίας είναι η υψηλού επιπέδου τεχνογνωσία καθώς και η πιστοποιημένη θεωρητική γνώση. Ενδεικτικό είναι ότι το ανθρώπινο δυναμικό της κατέχει μεγάλο αριθμό διεθνούς κύρους πιστοποιήσεων της Microsoft αναφορικά με τη διαχείριση λειτουργικών συστημάτων Windows και δικτύων βασισμένα σε αυτά. Φιλοσοφία της εταιρίας είναι να δημιουργεί και να παρέχει συνεχώς νέα γνώση και να την μετατρέπει σε αντιληπτή αξία για τον πελάτη. Η **GECON IT SYSTEMS** ενσωματώνει την υψηλή της τεχνογνωσία σε καινοτόμες και αποτελεσματικές υπηρεσίες που καλύπτουν κάθε ανάγκη του πελάτη καθώς και σε κορυφαίας ποιότητας προϊόντα που κατασκευάζονται στα πιστοποιημένα από την CompTIA εργαστήρια της. Αποστολή της εταιρίας είναι η ολική εμπειρία ποιότητας του πελάτη τόσο από τις υπηρεσίες όσο και από τα προϊόντα καθώς και η αποτελεσματική και οριστική αντιμετώπιση των αναγκών του. Τα προϊόντα χαρακτηρίζονται από την υψηλότερη δυνατή ποιότητα, γιατί και τα υλικά για την κατασκευή των υπολογιστών που παράγει η **GECON IT SYSTEMS** είναι επιλεγμένα με βάση τα αυστηρότερα κριτήρια ποιότητας και αξιοπιστίας. Δεν είναι τυχαίο που η **GECON IT SYSTEMS** είναι η **μοναδική εταιρία** στον ελληνικό χώρο που παρέχει **κατόικον κάλυψη** του πελάτη για όλο το διάστημα της Ζετούς εγγύησης του συστήματος.

Ενδεικτικά αναφέρονται οι κυριότεροι πελάτες οι οποίοι έχουν εμπιστευτεί την οργάνωση και την διαχείριση του δικτύου των Υπολογιστών τους στην **GECON IT SYSTEMS**:

ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΑΠΑΦΙΛΙΠΠΟΥ Δ.- ΝΙΚΟΥ Γ. - ΓΚΟΤΣΗΣ Γ., ΒΑΦΕΙΑ ΥΦΑΣΜΑΤΩΝ ΑΞΙΟΣ Α.Ε., ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΔΟΜΙΚΑ ΕΡΓΑ Α.Ε., NEW HORIZONS COMPUTER LEARNING CENTER, ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε., CLIPNEWS Ε.Π.Ε. - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΠΟΔΕΛΤΙΩΣΗΣ ΕΝΤΥΠΟΥ ΤΥΠΟΥ, ΨΥΧΙΑΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΣΤΑΥΡΟΥΠΟΛΗΣ, ΟΜΙΛΟΣ ALUMIL, ΟΜΙΛΟΣ ΜΑΣΟΥΤΗ, ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΔΗΜΟΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΓΙΟΥ ΠΑΥΛΟΥ, ΩΔΕΙΟ ΝΙΚΟΠΟΛΙΣ, ΣΑΡΑΦΙΔΗΣ ΠΛΑΚΑΚΙΑ & ΕΙΔΗ ΜΠΑΝΙΟΥ, ΤΕΧΝΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΑΝΕΛΚΥΣΤΗΡΩΝ ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΛΑΜΠΡΑΚΗΣ, ΜΑΡΙΑΝΑ ΠΑΓΚΑΛΟΣ - COMMUNICATIONS SPECIALIST, ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΕΙΟ ΔΑΓΚΑΛΗ - ΦΩΚΑ, ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ ΙΑΤΡΕΙΟ ΜΑΝΤΑΛΕΝΑΚΗ ΣΕΡΓΙΟΥ, 71 ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΟ ΤΑΓΜΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΕΩΣ, 71 ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΗ ΤΑΞΙΑΡΧΙΑ ΠΕΖΙΚΟΥ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ «Ο ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΥΛΟΣ», ΜΟΥΣΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, ΓΥΜΝΑΣΙΟ ΠΑΝΟΡΑΜΑΤΟΣ κ.α.



Άρθρο του μήνα

CASE STUDY COCA-COLA



Είναι μια από τις πιο **αγαπημένες γεύσεις** σε όλο τον κόσμο. Και όπως όλες οι μάρκες, έχει αξιοσημείωτες στιγμές στην ιστορία της. Ας **“γευτούμε”** μερικές σταγόνες της ιστορίας της...

Τι θα μπορούσε να είναι πιο **αμερικάνικο** από την **Coca-Cola**; Το συγκεκριμένο αναψυκτικό είναι τόσο αμερικάνικο όσο το **baseball** και τα **hot-dog!**

Το 1985 η Coca-Cola προχώρησε σε ένα μεγάλο σφάλμα που αξίζει να το σχολιάσουμε. Όπως είναι γνωστό, ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής της Coca-Cola παγκοσμίως είναι η Pepsi. Παρατηρητές και ερευνητές της Coca-Cola είδαν ότι έχαναν πωλήσεις από την Pepsi, επειδή η γεύση της τελευταίας ήταν πιο γλυκιά και προσέελκε πολλούς καταναλωτές. Αποφάσισαν να αλλάξουν τη συνταγή της Coca-Cola και να την κάνουν πιο γλυκιά. Μετά από 200.000 γευστικούς ελέγχους και περίπου 30.000 στην τελική συνταγή, άρχισε η διαφημιστική εκστρατεία της **“νέας Coca-Cola”** (New Coke).

Αρχικά οι πωλήσεις πήγαιναν πολύ καλά, αλλά σύντομα σταθεροποιήθηκαν και ο κόσμος άρχισε να αντιδρά. Στα γραφεία της εταιρίας κατέφθαναν καθημερινά χιλιάδες γράμματα και πάνω από 1500 τηλεφωνήματα από εξοργισμένους καταναλωτές.



Άλλοι πάλι καταναλωτές άρχισαν να αγοράζουν κάσες από την παλιά Coca-Cola και την αποθήκευαν στο ψυγείο τους. Ένας μάλιστα εξ αυτών, στο Τέξας, ξόδεψε 1.000 \$ προκειμένου να αγοράσει το παλιό αγαπημένο του αναψυκτικό. Άρχισαν εκδηλώσεις διαμαρτυρίας και απειλές για μηνύσεις αν η εταιρία δεν επανέφερε την παλιά συνταγή. Εν τω μεταξύ, στα γραφεία της Pepsi, όπως καταλαβαίνετε, τα χαμόγελα είχαν κολλήσει στα πρόσωπα όλων. Μάλιστα η 23η Απριλίου ανακηρύχθηκε σε εταιρική αργία.

Η αντίδραση της Coca-Cola δεν άργησε να έρθει. Μετά από μόλις τρεις μήνες επανέφερε την παλιά συνταγή, γεγονός που έγινε πρωτοσέλιδο στις εφημερίδες. Έχοντας έξυπνους marketers, ονόμασε το προϊόν «κλασική Coca-Cola» (Coca-Cola Classic) και δεν κατέβασε από τα ράφια την «Νέα Coca-Cola», η οποία αποσύρθηκε σταδιακά από την αγορά.

Σώθηκε στο «παρά πέντε» η εταιρία, προχωρώντας σε γρήγορες και έξυπνες κινήσεις. Αλλά τι έφταιξε και δεν πέτυχε το νέο προϊόν; Οι έρευνες που διήρκεσαν πάνω από δύο χρόνια και κόστισαν πάνω από 4 εκατ. \$, πριν να βγει το προϊόν στην αγορά, έδειξαν ότι το 60% προτιμούσαν την «Νέα Coca-Cola» από την παλιά και το 52% την προτιμούσαν από την Pepsi. Η απάντηση είναι απλή: Συνήθεια και Πίστη. Όπως χαρακτηριστικά είδαν οι άνθρωποι της Coca-Cola, δεν είναι όλα θέμα γεύσης. Οι Αμερικανοί είχαν συνδυάσει την Coca-Cola με το baseball, το αμερικανικό football και τα hot-dog.

Πώς τόλμησαν να τους αλλάξουν αυτήν τη συνήθεια; Δεν έλαβαν κατά νου τις ψυχολογικές παραμέτρους των καταναλωτών, κοινώς τον τρόπο που αντιλαμβάνονται οι καταναλωτές το προϊόν και όχι μόνο τη γεύση. Το όνομα, η συσκευασία, η ιστορία ήταν οι παράμετροι που δεν υπολόγισε η έρευνα.

Σκεφτείτε το διαφορετικά (και πιο απλά): Αν το 60% προτιμά την καινούργια Coca-Cola, το 40% προτιμά την παλιά. Έτσι αφήνουμε το 100% που προτιμούσε την παλιά, για ένα 60% που του αρέσει η καινούργια.

Ηθικό Δίδαγμα:

Η Coca-Cola έχει από τους καλύτερους marketers. Αν αυτή η εταιρία μπορεί να κάνει λάθη στον τομέα του marketing, κάθε εταιρία μπορεί...



Πηγή: Marketing Week

