

GECON NEWS

Ηλεκτρονικό Newsletter **GEORGAKAS CONSULTING GROUP ΕΠΕ**

Τεύχος 4

Μάρτιος 2006

Editorial

Φίλες και φίλοι,

Να σας ευχηθούμε καλή άνοιξη και καλό καλοκαίρι, μετά από ένα ομολογουμένως βαρύ και «αλλοπρόσαλλο» χειμώνα; (Στην Άνδρο φέτος χιόνισε συνολικά 8 φορές ...). Θα ήταν σαν να σας ευχόμασταν ΚΑΛΑ και ΣΙΓΟΥΡΑ ΚΕΡΔΗ και το 2006.

Όσο σίγουροι είμαστε για τον καιρό (ο οποίος ομολογουμένως κάθε χρόνο γίνεται και πιο ... Ευρωπαϊκός ...), άλλο τόσο σίγουροι είμαστε και για την πορεία των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων. «Τα πάντα ρει...» ναι, αλλά αυτό που πρέπει να κάνουμε στις επιχειρήσεις μας είναι ΝΑ ΠΡΟΒΛΕΨΟΥΜΕ ΟΣΟ ΜΠΟΡΟΥΜΕ τις επερχόμενες μεταβολές, για να έχουμε ΤΙΣ ΛΙΓΟΤΕΡΕΣ ΔΥΝΑΤΕΣ ΑΡΝΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ από τις ταχύτερες αλλαγές του περιβάλλοντος..

Η ΑΛΛΑΓΗ ΕΙΝΑΙ Η ΜΟΝΗ ΣΤΑΘΕΡΑ διδάσκουμε από το 1996 στα σεμινάρια στελεχών και επιχειρηματιών. Τότε μας θεωρούσαν λίγο ... εκτός πραγματικότητας, σήμερα μας λένε ότι έχουμε δίκιο. Ας είναι ...

Καλή Σαρακοστή & Καλό Πάσχα ...

σελ. 2.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ:

- 1 **Editorial**.....σελ.1
- 2 **Νέα της Gecon**.....σελ.1-2
- 3 **Νέα της αγοράς**.....σελ.2
- 3 **Το Καρδιογράφημα της Επιχείρησής σας**.....σελ.2
- 4 **Συνέντευξη του μήνα:** Συνέντευξη με τον κ. Δημήτρη Λακασά, Διευθυντή Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της Olympia Electronics A.E.σελ.2
- 5 **Άρθρο του μήνα:** Το Νέο Management των Επιχειρήσεων. 5 THINK – ΟΙ 5 ΤΡΟΠΟΙ ΣΚΕΨΗΣ..σελ.2
- 6 **Συμβουλή του μήνα:** Πώς να συμμετέχετε με επιτυχία στις εκθέσεις!..... σελ.3

Νέα της GECON

♦ Με πολύ μεγάλη επιτυχία και ανταπόκριση από τους συμμετέχοντες πραγματοποιήθηκε την Κυριακή 18/12/2005 η εκδήλωση της **GECON "Καινοτομία & Δημιουργική Σκέψη. Εργασία για αποτελεσματικό Management"**, στο πλαίσιο του πολυσυνεδρίου **Money Show**. Το panel των ομιλητών (Δρ. Κ. Γεωργιάκας & Ε. Κόντρα) πλαισίωσαν οι πραγματικά πρωτοπόροι και καινοτόμοι επιχειρηματίες κ.κ. Σ. Τζιρίτης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της **ISOMAT A.B.E.E.** και Δ. Λακασάς Marketing Manager της **OLYMPIA ELECTRONICS**. Στην εκδήλωση αναπτύχθηκε το θεωρητικό υπόβαθρο της Δημιουργικότητας και της Καινοτομίας, ενώ μέσα από τη χρήση εύστοχων παραδειγμάτων εξηγήθηκε πως μέσα από απλές διαδικασίες μπορούν να "γεννηθούν" ιδέες οι οποίες οδηγούν μια επιχείρηση στη διαφοροποίηση και τη διάκριση.

Ο κ. Σ. Τζιρίτης αναφέρθηκε στο προφίλ και τη διαδρομή της εταιρίας του, ανέλυσε το πώς τα προϊόντα, οι υπηρεσίες, η εσωτερική οργάνωση και η στρατηγική Marketing εξελίχθηκαν μέσω καινοτομικών πρακτικών με αποτέλεσμα η εταιρία να κατέχει σήμερα εξέχουσα θέση στον κλάδο της.

Ο κ. Δ. Λακασάς αφού μίλησε για τη συνολική δραστηριότητα της **OLYMPIA ELECTRONICS**, αναφέρθηκε στην αντίληψη που έχει η εν λόγω εταιρία για την Καινοτομία. Κατόπιν, μέσα από το προϊόν **Home Light** μετέφερε τους συμμετέχοντες της εκδήλωσης από την θεωρία στην πράξη, εξηγώντας βήμα-βήμα την ανάπτυξη του προϊόντος, από τη σύλληψη της ιδέας μέχρι τη διάθεσή του στην αγορά. Η εκδήλωση μεταδόθηκε ζωντανά από το site της **GECON** και την παρακολούθησαν ηλεκτρονικά περί τα **120** άτομα. Χορηγοί της εκδήλωσης ήταν οι εταιρίες **ΦΑΡΜΑ ΚΟΥΚΑΚΗ Α.Ε.**, **CHESTERTON Γ. ΜΠΑΜΠΑΛΑΤΣΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.** και **INVENTICS Α.Ε.**

♦ Την πρώτη απονομή πτυχίων στους συμμετέχοντες του **GECON BUSINESS ACADEMY®** πραγματοποίησε η **GECON** την Τετάρτη 01/03/2006 στο Porto Palace Hotel. Πρόκειται για τον κ. Πασχάλη Μπήδιο της ΦΑΡΜΑ ΚΟΥΚΑΚΗΣ Α.Ε. και την κα. Μαργαρίτα Καρνάβα της Α. & Π. ΚΑΡΝΑΒΑΣ Ο.Ε.

Η απονομή πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο ειδικής εκδήλωσης με θέμα **Small Business Management – Success Stories** και με κεντρικό ομιλητή τον **Δρα Αντώνη Σημηντήρα, καθηγητή του Πανεπιστημίου της Ουαλίας στο "SWANSEA"**.

Περιπτώσεις πετυχημένων **M.M.E.** (Stories of Business Success) παρουσίασαν με πληρότητα και γλαφυρότητα, ο κ. Λάζαρος Πέπνης, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας **PHARMACON A.E.** και ο κ. Αναστάσιος Παναγής, Εμπορικός Διευθυντής της **SEDIA A.B.E.E.**

Νέα της GECON συνέχεια...

◆ Προγραμματίστηκαν οι ημερομηνίες διεξαγωγής του εκπαιδευτικού προγράμματος **GECON BUSINESS ACADEMY®**, για το 2006. Το πρόγραμμα της Ζ' Σειράς είναι το ακόλουθο:

| | | |
|---------------------|-------------------------|-----------------------|
| ΜΑΪΟΣ 2006 | ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 05/05/2006 | ΣΑΒΒΑΤΟ 06/05/2006 |
| | ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 19/05/2006 | ΣΑΒΒΑΤΟ 20/05/2006 |
| ΙΟΥΝΙΟΣ 2006 | ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 02/06/2006 | ΣΑΒΒΑΤΟ 03/06/2006 |
| | ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 16/06/2006 | ΣΑΒΒΑΤΟ 17/06/2006 |
| ΙΟΥΛΙΟΣ 2006 | ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 30/06/2006 | ΣΑΒΒΑΤΟ 01/07/2006 |

◆ Άλλαξε το νομικό πρόσωπο της **GECON** και μετετράπη σε **GEORGAKAS CONSULTING GROUP Ε.Π.Ε.** Επίσης διαχωρίστηκαν σε δύο παράλληλες δραστηριότητες, δύο νέες και αυτόνομες ατομικές επιχειρήσεις η "**ΓΕΩΡΓΑΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ**" που αφορά στην Υλοποίηση & Τεχνική Υποστήριξη Συστημάτων Η/Υ & Δικτύων και η "**Δρ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΑΚΑΣ**" που αφορά σε Διδασκαλία – Σεμινάρια – Εκπαίδευση.

◆ Το **75%** των επιχειρήσεων που εμπιστεύτηκαν στη **GECON** τις προτάσεις και τις μελέτες τους για την ένταξη τους στο **Πρόγραμμα Δράσης 2.11.2** "Ενίσχυση πολύ μικρών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών", επιδοτήθηκαν. Το ποσοστό επιτυχίας κρίνεται πολύ ικανοποιητικό.

◆ **Management Εν Πλω!** Πως θα σας φαινόταν μία 7ήμερη κρουαζιέρα στις Σποράδες που θα συνδυάζει διακοπές και Management Training; Το **GEORGAKAS CONSULTING GROUP** θα "σαλπάρει" 8-15 Ιουλίου και 2-9 Σεπτεμβρίου 2006 παρέα με άλλους 5 ή 6 καταξιωμένους, ανήσυχους, καινοτόμους managers της αγοράς για μια δημιουργική εβδομάδα χαλάρωσης και πνευματικής αναγέννησης! Είστε ένας από αυτούς; Παρακαλούμε, επικοινωνήστε μαζί μας με [e-mail](mailto:info@gecon.gr) και δώστε μας την πολύτιμη για μας άποψή σας για αυτή τη νέα προσέγγιση εκπαίδευσης των ανώτερων και ανώτατων στελεχών της Θεσσαλονίκης.

Νέα της αγοράς

◆ Αλλάζει το τοπίο στην ελληνική αγορά, μετά την έλευση της γερμανικής εκπαιδευτικής αλυσίδας **Plus Hellas** του ομίλου Tengelmann, ο οποίος δραστηριοποιείται στο λιανικό εμπόριο εδώ και 140 χρόνια με περισσότερα από 7.500 καταστήματα και 190.000 εργαζόμενους σε τρεις ηπείρους. Η **Plus** εγκαινίασε το πρόσφατα το Logistics Center της στη Σίνδο Θεσσαλονίκης στις 19 Φεβρουαρίου, ενώ εγκαινιάζονται σταδιακά από τις αρχές Μαρτίου τα πρώτα 20 καταστήματα της αλυσίδας. Στην Θεσσαλονίκη το α' κατάστημα λειτουργεί στην οδό Ν. Μάνου, στην περιοχή Μπότσαρη. Μέχρι το τέλος του 2006 η εταιρία θα δημιουργήσει 50 καταστήματα σε όλη τη χώρα.

◆ Με πολλές ενστάσεις και «επικοινωνιακά παρατράγουδα», άνοιξε στις 16 Μαρτίου το πρώτο κατάστημα της Γερμανικής αλυσίδας ηλεκτρικών συσκευών **MEDIA MARKT** στην περιοχή του Εμπορικού Κέντρου Μακεδονία. Ο χρόνος θα δείξει εάν θα δημιουργηθούν προβλήματα στις «καθαρόαιμες» και «πετυχημένες» Θεσσαλονικιώτικες αλυσίδες, **EXPERT**, **ΣΑΡΑΦΙΔΗΣ & ΕΙΚΟΝΑ-ΗΧΟΣ**. Ο «φαγμένος» πάντως του **ΣΑΡΑΦΙΔΗ**, ... «έγραψε...» !!!



ΤΟ ΚΑΡΔΙΟΓΡΑΦΗΜΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ

Οι επιχειρήσεις είναι "ζωντανοί οργανισμοί" με πολλές αδυναμίες και με προβλήματα "γενικής παθολογίας". Πολλές επιχειρήσεις δεν καταφεύγουν σε σύμβουλο "γενικό παθολόγο" αλλά σε ειδικό ενός κλάδου ή μιας λειτουργίας, γιατί πιστεύουν ότι πάσχουν σε κάποιο συγκεκριμένο πρόβλημα. Έτσι βρίσκονται μπροστά στο παράδοξο, να λύσουν το πρόβλημα που εντόπισαν αλλά το κακό να συνεχίζεται! Και αυτό γιατί επέλεξαν να κάνουν μόνοι τους το γιατρό!

ΤΙΩΣ ΜΠΟΡΕΙ ΕΝΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΜΕ ΕΝΑ ΑΥΤΟΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΤΕΣΤ ΝΑ ΕΧΕΙ ΑΜΕΣΩΣ ΤΟ "ΚΑΡΔΙΟΓΡΑΦΗΜΑ" ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΑΙ ΝΑ ΑΝΑΚΑΛΥΨΕΙ ΤΙΣ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΤΗΣ ?

ΟΙ ΩΡΑΙΕΣ ΙΔΕΕΣ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΠΑΝΤΑ ΑΚΡΙΒΕΣ!

Όπως κάθε κλινική, έτσι και μια "Κλινική Επιχειρήσεων" για να μπορέσει να παρέχει πρώτες βοήθειες και μακροχρόνια θεραπεία στις επιχειρήσεις που πάσχουν, πρέπει να διαθέτει:

- ✓ Επιστήμονες σε ποικιλία ειδικοτήτων (οργάνωση, διοίκηση, οικονομικά, μάρκετινγκ, πωλήσεις κ.ο.κ.)
- ✓ Μεγάλη εμπειρία (πάνω από 25 χρόνια) στην ιδιόμορφη ελληνική πραγματικότητα.

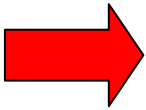
Αν καταφύγει κανείς σε όλους αυτούς τους ειδικούς, κανονικά θα πληρώσει "τα μαλλιά της κεφαλής του"! Αν όμως επισκεφτεί τα "εξωτερικά ιατρεία" ενός πλήρως οργανωμένου νοσοκομείου για ένα "**τσεκ-απ**" θα μπορέσει σε λίγο να εντοπίσει το πρόβλημά του, πληρώνοντας μία ελάχιστη συμβολική αμοιβή.

Συμπληρώνοντας ένα απόλυτα αξιόπιστο αυτοδιαγνωστικό τεστ, προϊόν μακροχρόνιων ερευνών και διεθνούς τεχνολογίας, οι ειδικοί του **GEORGAKAS CONSULTING GROUP ΕΠΕ**, με 25ετή δράση στο χώρο του Management, της Στρατηγικής, του Marketing και των Πωλήσεων, όχι μόνο θα σας επισημάνουν τις αδυναμίες της επιχείρησής σας, αλλά θα σας "συστήσουν" τους κατάλληλους άξονες δράσης για να δώσετε λύση στο πρόβλημά σας.

Για κάθε "τσεκ-απ" το **GEORGAKAS CONSULTING GROUP ΕΠΕ** σας τιμολογεί με ένα συμβολικό ποσό **150 € (+19% ΦΠΑ)**.

Γιατί η προληπτική ιατρική σώζει (επιχειρηματικές ...) ζωές...

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με το **GEORGAKAS CONSULTING GROUP ΕΠΕ**, στο τηλ.2310344091, fax:2310344046, e-mail:info@gecon.gr για να σας στείλουμε το test, να το συμπληρώσετε και να σας κάνουμε την... διάγνωση.



Η Συνέντευξη του μήνα

Δημήτρης Λακασάς
Διευθυντής Marketing & Δημοσίων
Σχέσεων Olympia Electronics A.E.

**olympia
electronics**

“Έχουμε κάθε δυνατότητα στην Ελλάδα να αναπτύξουμε και να παράγουμε Τεχνολογία Αιχμής και να την εξάγουμε παγκοσμίως”.

GN: Μιλήστε μας για το προφίλ και τη δραστηριότητα της εταιρίας σας.

Δ. Λακασάς: Η Olympia Electronics ιδρύθηκε το 1979 από το Νικόλαο Λακασά και τον Παναγιώτη Αρβανιτίδη, για να φτάσει σήμερα να είναι μια από τις παλαιότερες και μεγαλύτερες εταιρίες στην Ελλάδα στο χώρο των ηλεκτρολογικών και ηλεκτρονικών. Κυρίαρχη δραστηριότητα της εταιρίας αποτελεί η ανάπτυξη ηλεκτρονικών συστημάτων ασφαλείας τεχνολογίας αιχμής, προσανατολισμένα στην καινοτομία. Το 1989 ξεκίνησε τις εξαγωγικές της δραστηριότητες. Ιδιαίτερα δυναμική είναι η παρουσία της εταιρίας σήμερα σε περισσότερες από 72 χώρες του κόσμου. Μεταξύ 1990 και 1999 η εταιρία αύξησε το προϊόντικό της μείγμα σε 9 κατηγορίες ενώ από το 1999 έως το 2004 της απονεμήθηκαν βραβεία από έγκυρα ινστιτούτα και οργανισμούς για τις καινοτομικές της επιχειρηματικές δραστηριότητες. Το Φεβρουάριο του 2005 της απονεμήθηκε η αναγνώριση από το EFQM (European Foundation Quality for Management). Σήμερα η Olympia Electronics απασχολεί περί τα 130 άτομα.

GN: Πόσο σημαντική είναι για την εταιρία σας η ανάπτυξη νέων-καινοτόμων προϊόντων;

Δ. Λακασάς: Η φιλοσοφία της εταιρίας στηρίζεται στην παραγωγή καινοτομικών προϊόντων υψηλής ποιότητας και τεχνολογίας στις πιο ανταγωνιστικές τιμές με πελατοκεντρικό προσανατολισμό. Για το λόγο αυτό διαθέτουμε εσωτερικό τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης με μια ιδιαίτερα δυναμική ομάδα έμπειρων Ηλεκτρολόγων Μηχανικών όπου πραγματοποιούνται εξ' ολοκλήρου η έρευνα, ο σχεδιασμός και η ανάπτυξη ηλεκτρονικών προϊόντων τεχνολογίας αιχμής και υψηλής ποιότητας. Η αυτοματοποιημένη παραγωγική διαδικασία, η χρήση του Surface Mounted Technology (S.M.T. by Sony) αλλά και το εξειδικευμένο προσωπικό της Olympia Electronics συνδράμουν επίσης στη γρήγορη και αποτελεσματική ανάπτυξη καινοτομικών προϊόντων.

GN: Με ποιο τρόπο εξασφαλίζει η Olympia Electronics στους πελάτες της την υψηλή ποιότητα των προϊόντων της;

Δ. Λακασάς: Η υψηλή ποιότητα, όπως προαναφέραμε, είναι θέμα πρωταρχικής σημασίας για την εταιρία μας. Έτσι, η Olympia Electronics έχει πιστοποιηθεί κατά ISO 9001 από τον οργανισμό πιστοποίησης TÜV ενώ τα προϊόντα της είναι πιστοποιημένα κατά BSI και TÜV. Η εταιρία κατέχει ακόμη, πολλές τοπικές πιστοποιήσεις όπως ELOT, Ghost, Checkish, (LV) Latvian, U.A.E. κλπ., ενώ πληροί Ευρωπαϊκές Νόρμες όπως π.χ. EN 60598-2-22, EN 54 κ.α. Όλα τα προϊόντα της Olympia Electronics έχουν CE marking.

Άρθρο του μήνα:

Γράφει ο Δρ Κωνσταντίνος Γεωργάκας
του GEORGAKAS CONSULTING GROUP Ε.Π.Ε.

“Το Νέο Management των Επιχειρήσεων”

Το νέο Management είναι μια ιστορία που ξεκίνησε στην Αμερική πριν 4 χρόνια και επικεντρώνεται σε 3 κανόνες:

1. Πρέπει να είστε επιχειρηματίες, οραματιστές και επενδυτές μαζί. Αυτό σημαίνει ότι επένδυση και ανάπτυξη πάνε μαζί, και ότι στις σημερινές συνθήκες όπου οι αγορές είναι εντελώς ρευστές, τα σύνορα ανύπαρκτα και ελεύθερα, οι ανταγωνιστές απρόβλεπτοι, θα πρέπει οι επιχειρηματίες να βλέπουν πιο μπροστά, απ' ότι έκαναν μέχρι τώρα, για το μέλλον.

2. Η επιχείρηση πρέπει να ξαναανακαλύψει την προσφορά για να δημιουργήσει τη ζήτηση. Αυτό σημαίνει ανεξάντλητες ενέργειες καινοτομιών και ιδεών. Υπάρχουν τεχνολογίες ανεξερεύνητες που πρέπει να ανακαλύψουμε. Η επιχείρηση, λένε οι Αμερικάνοι, θα πρέπει να είναι ένας χώρος μόνιμης δημιουργικότητας τα επόμενα χρόνια.

3. Η επιχείρηση πρέπει ΠΑΝΤΑ να αλλάζει για να ελπίζει στην επιβίωσή της. Δεν υπάρχει πλέον μια κατακτημένη μόνιμη θέση στην αγορά. Οποιαδήποτε αργοπορημένη υποδοχή της νέας τεχνολογίας στην επιχείρηση, οπωσδήποτε μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα σε αυτήν.

Η επιχείρηση, λοιπόν, χρειάζεται αλλαγή συνεχώς και όχι εφησυχασμό, άγνοια και τυχαία ανάπτυξη. Θα πρέπει να είναι καινοτόμος, απρόβλεπτη, και ευέλικτη στην αγορά της. Οι νέοι επιχειρηματίες θα πρέπει να προπονοούνται συνεχώς και να μεταδίδουν οράματα στους υφισταμένους τους. Το **όραμα** είναι αυτό που χρειάζεται η επιχείρηση για τα επόμενα χρόνια και δεν θα πρέπει να το έχει μόνο ο επιχειρηματίας αλλά να διαχέεται και στα υπόλοιπα άτομα που την απαρτίζουν. Ακόμη, ο επιχειρηματίας σήμερα δεν θα πρέπει να είναι κλεισμένος μέσα σε ένα “χρυσό κλουβί”, δηλαδή κλεισμένος μέσα στο πλαίσιο της επιχείρησής του, αλλά να κινείται έξω από αυτό. “Ο manager του 2010 είναι αυτός που ξέρει να αλλάζει ρόδα χωρίς να σταματάει το αυτοκίνητο του” λέει ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της General Electric.

ΤΑ 5 THINK - ΟΙ 5 ΤΡΟΠΟΙ ΣΚΕΨΗΣ

I. Think Global. Που σημαίνει περισσότερες ευκαιρίες ανάπτυξης, περισσότερες προοπτικές, ταχύτητα αντίδρασης στις αλλαγές σε μία χώρα χωρίς σύνορα.

II. Think Market Share. Σε ένα διαμορφούμενο οικονομικό, επιχειρησιακό πλαίσιο, το μερίδιο αγοράς είναι αυτό που έχει σημασία και όχι η βραχυχρόνια κερδοφορία.

III. Think Product Lines. Διαφορετικές στρατηγικές για διαφορετικά προϊόντα. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να εμπλουτίζουν τη γκάμα των προϊόντων τους συνεχώς, γεγονός που θα τις κάνει πιο ανταγωνιστικές και στο μέλλον.

IV. Think Partnership (Συνεργασία). Συνεργασία-συμμαχίες σε επίπεδο παραγωγής και επίπεδο διανομής.

V. Think R&D. (Έρευνα & Ανάπτυξη). Συνεχώς νέα προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών.

Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ

Πώς να συμμετέχετε με επιτυχία στις εκθέσεις!

Όταν αποφασίσουμε να πάρουμε μέρος σε μία έκθεση, θα πρέπει να μελετήσουμε προσεκτικά όλους εκείνους τους συντελεστές που θα βοηθήσουν στην επιτυχία της έκθεσης. Αυτοί οι συντελεστές ομαδοποιούνται σε τομείς, οι οποίοι μπορούν να ταξινομηθούν ως εξής:

Προετοιμασία συμμετοχής στην έκθεση

- ✓ **Επιλογή** προϊόντων για την έκθεση
- ✓ **Επιλογή** και εκπαίδευση προσωπικού που θα απασχοληθεί στην έκθεση
- ✓ **Καταγραφή** δραστηριοτήτων κατά τη διάρκεια της έκθεσης
- ✓ **Αλληλογραφία** με πιθανούς επισκέπτες
- ✓ **Προϋπολογισμός** της δαπάνης για την όλη εκδήλωση
- ✓ **Προετοιμασία** έντυπου υλικού, που θα χρησιμοποιηθεί κατά τη διάρκεια της έκθεσης
- ✓ **Μελέτη** για την καλύτερη αξιοποίηση του εκθεσιακού χώρου
- ✓ Όσο το δυνατό καλύτερη **οργάνωση** του τρόπου λειτουργίας του περιπτέρου
- ✓ **Ανάπτυξη** και **διατήρηση** σχέσεων με τους υποψήφιους πελάτες και μετά το κλείσιμο της έκθεσης

Πρόγραμμα δραστηριοτήτων

- ✓ **Γνωρίζουμε** και έχουμε μελετήσει καλά το πρόγραμμα της έκθεσης;
- ✓ **Έχουμε συναντήσει** τους υπεύθυνους της έκθεσης για να μας διευκρινίσουν όλες τις λεπτομέρειες;
- ✓ **Μία έκθεση** αρχίζει πολύ πριν από τα εγκαίνιά της και συνεχίζεται και μετά το κλείσιμό της. Έχει γίνει κάποιος χρονικός υπολογισμός για όλο αυτό το διάστημα της έκθεσης;

Ο προγραμματισμός αυτός μπορεί να περιλαμβάνει:

- ✓ **Γνώση** ονομάτων πιθανών ξένων επισκεπτών
- ✓ **Μελέτη** για πιθανούς επισκέπτες από το εξωτερικό, που μπορούμε εμείς να υποκινήσουμε
- ✓ **Αλληλογραφία** μαζί τους

Ο υπεύθυνος του περιπτέρου:

- ✓ **Μπορεί** να βρίσκεται στο περίπτερο όλες τις ώρες της λειτουργίας του;
- ✓ **Μπορεί** να απαντήσει σε όλα τα ερωτήματα των εκθετών και να δώσει απαντήσεις σε ερωτήματα σχετικά με τα προϊόντα (τιμές, όροι παράδοσης κ.λ.π.);
- ✓ **Γνωρίζει** ξένες γλώσσες;
- ✓ **Τι τεχνικές** γνώσεις έχει για την παραγωγή των προϊόντων;

Πηγή: Management ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ, του Δρος Ν.Γ. Πειρουνάκη.

Τα επόμενα
GecoNews θα
κυκλοφορήσουν τον
Ιούνιο του 2006.

Κανείς δεν μπορεί να σου
εγγυηθεί την δουλειά σου,
εκτός από τους
ικανοποιημένους πελάτες.

No one can guarantee your
job other than satisfied
customers.

Jack F. Welch Jr
Πρόεδρος και CEO της
General Electric

Όποιος θέλει μια θέση
στον ήλιο, θα πρέπει να
συμβιβαστεί και με
μερικά εγκαύματα..



ΚΩΦΙΔΟΥ 8, 55236 ΠΑΝΟΡΑΜΑ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ: 2310344091
FAX: 2310344046
e-mail: info@gecon.gr