

GECO NEWS

Ηλεκτρονικό Newsletter **GEORGAKAS CONSULTING GROUP**

Τεύχος 1

Ιούνιος 2005

Τι είναι τα GecoNews ...

Σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από ταχύτατες αλλαγές, προκλήσεις και "ανατροπές" στο χώρο των επιχειρήσεων, το **GEORGAKAS CONSULTING GROUP**, με επικεφαλής τον Δρα Κωνσταντίνο Γεωργάκα, έχοντας 25χρονη δραστηριότητα στο χώρο του Marketing, του Management, της Επικοινωνίας και της Εκπαίδευσης, δίνει τη δυνατότητα στα στελέχη-αναγνώστες αυτών των ηλεκτρονικών σελίδων να παρακολουθούν σημαντικές εξελίξεις της αγοράς, να αναγνώσουν νέα και άρθρα από τον οικονομικό και επιχειρηματικό τύπο, να γνωρίσουν μέσα από σύντομες συνεντεύξεις επιχειρήσεις και στελέχη από όλους τους τομείς της οικονομίας (παραγωγής, εμπορίας και παροχής υπηρεσιών) της περιοχής μας.

Τα **GecoNews** φιλοδοξούν να καλύψουν την ανάγκη περιεκτικής αλλά έγκυρης και επιστημονικής πληροφόρησης των σύγχρονων στελεχών τα οποία ενώ είναι υποχρεωμένα να παρακολουθούν την αλλαγή και να ενημερώνονται συστηματικά, δεν διαθέτουν τον απαραίτητο χρόνο λόγω των γρήγορων ρυθμών και των υψηλών απαιτήσεων και υποχρεώσεων της επαγγελματικής τους ζωής.

Στο 1^ο μας Newsletter θα «περιοριστούμε» στις 3 σελίδες. Επειδή όμως λόγω της φύσης της δουλειάς μας διαχειριζόμαστε μεγάλο όγκο πληροφοριών, νέων, στοιχείων και επιστημονικής γνώσης, θα περιμένουμε τα δικά σας μηνύματα και τις δικές σας παρατηρήσεις για να προχωρήσουμε (ή όχι) και στην δημοσίευση περισσότερων επιστημονικών νέων και άρθρων γύρω από τα θέματα του καθημερινού management.

ΚΑΛΗ ΑΝΑΓΝΩΣΗ και ΚΑΛΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ !!!

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ:

- 1 **Τι είναι τα GecoNews**.....σελ.1
- 2 **Νέα της Gecon**.....σελ.1
- 3 **Νέα της αγοράς**.....σελ.1
- 4 **Συνέντευξη του μήνα:** από τον κ. Στέφανο Τζήριτη, Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρίας ISOMAT A.E.σελ.2
- 5 **Άρθρο του μήνα:** Πώς να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση: 7 βήματα που θα σας οδηγήσουν στην επιβίωση και στην κερδοφορία.....σελ.2
- 6 **Συμβουλή του μήνα:** Ανακαλύψτε την ισορροπία ανάμεσα στην ανασφάλεια και την εργασιομανία!...σελ.3

Νέα της GECON

◆ **Επιχειρηματικό δεινo** με την παρουσία του επίτιμου διεθνούς προέδρου της Ένωσης Ευρωπαίων Δημοσιογράφων κ. Αθανάσιου Παπανδρόπουλου, πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 14/06/2005 στο ξενοδοχείο Kempinski Hotel Nikopolis. Στην εκδήλωση παρέστησαν διακεκριμένοι επιχειρηματίες και στελέχη του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα.

◆ Πραγματοποιήθηκε με επιτυχία διήμερο ενδο-επιχειρησιακό σεμινάριο management για 20 Ανώτατα Στελέχη της **ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΖΑΧΑΡΗΣ**.

◆ **09-10-11/09, 07-08-09/10, 04-05-06/11/2005** είναι οι ημερομηνίες που έχουν ανακοινωθεί για τον 4^ο κύκλο του εκπαιδευτικού προγράμματος **Gecon Business Academy**.

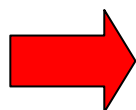
Νέα της αγοράς

◆ Κυκλοφορεί τον Δεκέμβριο του 2005 ο 4^{ος} τόμος του **Stories of Business Success** ο οποίος θα περιλαμβάνει τα πορτραίτα επιχειρήσεων και επιχειρηματιών από τη Β. Ελλάδα.

◆ **32 νέοι "ΠΑΙΚΤΕΣ"** από την εγχώρια και διεθνή αγορά **του λιανικού εμπορίου** αναμένεται να κάνουν την εμφάνισή τους μέχρι το τέλος του 2006 ξεκινώντας την δραστηριότητά τους από τη Θεσσαλονίκη. Γιατί από την Θεσ/νίκη; Για πολλούς και στρατηγικούς λόγους όπως είναι το μέγεθος και η δομή της πόλης που προσφέρεται για το στήσιμο μεγάλου μεγέθους καταστημάτων, το προσιτό κόστος γης, η εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων για την ευρύτερη ελληνική αγορά, η στρατηγική της θέση ως προς τη Βαλκανική αγορά κ.ο.κ.

◆ Κυκλοφόρησε ο οδηγός επιχειρήσεων της **ICAP 2005**, ο οποίος έχει διευρυνθεί και περιλαμβάνει πλέον εταιρίες της Μακεδονίας, της Θράκης και των νησιών του Β. Αιγαίου, Σάμο, Λέσβο και Χίο ενώ μετονομάζεται σε **Οδηγό Βόρειας Ελλάδας**

◆ Κινητοποίηση στη Θεσσαλονίκη για το **Mediterranean Cosmos** το οποίο θα ξεκινήσει τη λειτουργία του στις 19 Οκτωβρίου του 2005, ενώ ήδη υπάρχουν συμφωνίες που καλύπτουν το 75% των εμπορικών χώρων του. Το νέο εμπορικό κέντρο αναμένεται να δημιουργήσει 2.500 νέες θέσεις εργασίας και προβλέπεται ότι θα δεχτεί 10 εκατ. επισκέπτες στον α' χρόνο της λειτουργίας του. Θα στεγάσει περισσότερα από 200 καταστήματα, ενώ οι διεθνείς εταιρίες που θα συμμετάσχουν θα ξεπεράσουν το 45%.



Η Συνέντευξη του μήνα

Στέφανος Τζιρίτης
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος



GN: Μιλήστε μας για τη δραστηριότητα και την φιλοσοφία της εταιρίας σας.

Σ.Τζιρίτης: Η Isomat παράγει και διαθέτει δομικά χημικά και κονιάματα στον κατασκευαστικό κλάδο. Διαθέτει κέντρα πωλήσεων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη καθώς και ένα πυκνό δίκτυο αντιπροσώπων. Επιπλέον, τα προϊόντα της εξάγονται στη Σουηδία, Κύπρο, Βουλγαρία, Ρουμανία, Κόσσοβο, Σερβία, FYROM, Αλβανία, Τουρκία, Ουκρανία, Σαουδική Αραβία και Ν. Ζηλανδία.

Η φιλοσοφία της ISOMAT δεν είναι απλά η πώληση προϊόντων αλλά η προσφορά τεχνογνωσίας και η παροχή ολοκληρωμένων λύσεων για τα προβλήματα των σύγχρονων κατασκευών. Βασικό μέλημα της ISOMAT είναι να έχουν οι πελάτες της επιτυχία και ποιότητα στη δόμηση.

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

Σ.Τζιρίτης: Η δημιουργία νέων προϊόντων υψηλής ποιότητας που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της σύγχρονης δόμησης αλλά και η διαρκής βελτίωση των υφισταμένων, αποτελεί προτεραιότητα για την ISOMAT. Για το λόγο αυτό η επιχείρησή μας διαθέτει στις εγκαταστάσεις της σύγχρονο τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης. Το τμήμα αυτό είναι στελεχωμένο με άρτια καταρτισμένο επιστημονικό προσωπικό και εξοπλισμένο με σύγχρονα εργαστήρια. Τα προϊόντα αναπτύσσονται και εξελίσσονται με έμφαση στην ποιότητα και σφραγίζονται με την πολύχρονη εμπειρία και το κύρος του ονόματος της ISOMAT.

GN: Με ποιο τρόπο εξασφαλίζεται την τεχνική υποστήριξη και εξυπηρέτηση των πελατών σας;

Σ.Τζιρίτης: Η ISOMAT, όπως προαναφέραμε, βρίσκεται μέσω κέντρων πωλήσεων και εκτεταμένο δίκτυο αντιπροσώπων σε κάθε σημείο της Ελλάδας και απασχολεί στελέχη υψηλής ειδίκευσης, διπλωματούχους μηχανικούς με συνεχή επιμόρφωση και κύριο έργο την παροχή πλήρους τεχνικής υποστήριξης σε κάθε ενδιαφερόμενο, επαγγελματία ή ιδιώτη. Υπάρχει πάντα κοντά στον πελάτη ο τεχνικός σύμβουλος προκειμένου να υποστηρίξει και να δώσει συμβουλές για την σωστή εφαρμογή των προϊόντων της ISOMAT.

Άρθρο του μήνα:

Γράφουν οι **Δρ. Κωνσταντίνος Γεωργάκας** και η **κ. Στέλλα Σούμσκη**
ΤΟΥ **GEORGAKAS CONSULTING GROUP**

Πώς να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση: 7 βήματα που θα σας οδηγήσουν στην επιβίωση και στην κερδοφορία

Στις μέρες μας οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προβλήματα τα οποία σηματοδοτούν τη μελλοντική τους ύπαρξη και εξέλιξη. Σ' αυτό το περιβάλλον, το έντονα ανταγωνιστικό και συνεχώς μεταλλασσόμενο ο νέος επιχειρηματίας καλείται να αποδώσει και να πετύχει.

Τα **7 ΒΑΣΙΚΑ ΒΗΜΑΤΑ** που αναλύονται στη συνέχεια, αποτελούν ένα βασικό και σύγχρονο οδηγό που θα εξασφαλίσει σε μια νέα επιχείρηση την επιβίωση και την κερδοφορία της.

-**Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ**
- 1. Έχετε το προφίλ;**.....**Η ΙΔΕΑ**
- 2. Εφαρμόστε την ιδέα σας**.....**Η ΑΓΟΡΑ**
- 3. Προσδιορίστε την αγορά στόχο**.....**Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ**
- 4. Κάνετε πράξη τις απαραίτητες φάσεις για το ξεκίνημά σας**.....**ΤΟ ΧΡΗΜΑ**
- 5. Ελέγξτε την οικονομική κατάσταση του σχεδίου σας**.....**ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ**
- 6. Αναγνωρίζεται εκείνους που μπορούν να σας βοηθήσουν;**.....**ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ**
- 7. Πώς να προσλάβετε το προσωπικό σας**

[Περισσότερες πληροφορίες εδώ....](#)

GN: Ποια είναι τα σχέδιά σας για το άμεσο μέλλον;

Σ. Τζιρίτης: Το διάστημα αυτό η διοίκηση της ISOMAT σε άμεση συνεργασία με τους συμβούλους του Georgakas Consulting Group, προχωρεί στην υλοποίηση εργασιών που αφορούν σε θέματα Marketing (Brand Value, Below the line activities) και Εκπαίδευσης, αποσκοπώντας σε περαιτέρω βελτιώσεις και ανάπτυξη της ISOMAT. Συγχρόνως, ετοιμάζονται νέες επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό καθώς και αποθηκευτικές εγκαταστάσεις.

Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ

ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΗΝ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΟΜΑΝΙΑ!

A) Πώς να σιγουρέψετε τη δουλειά σας

Για να "προφυλάξετε" τη θέση σας στο σημερινό ανταγωνιστικό επιχειρησιακό περιβάλλον, πρέπει να κάνετε τον εαυτό σας ακόμη πιο πολύτιμο για την εταιρία σας.

Πώς θα το πετύχετε αυτό;

- Ενεργώντας σαν η εταιρία για την οποία δουλεύετε να ανήκει σε εσάς. Να σκέφτεστε όπως ο εργοδότης σας
- Κάντε περισσότερα απ' όσα κάνατε μέχρι σήμερα. Αναλάβετε νέα καθήκοντα και πρωτοβουλίες.
- Προσδιορίστε τις ικανότητες που έχει ανάγκη η εταιρία και φροντίστε να τις αποκτήσετε παρακολουθώντας μαθήματα-σεμινάρια.
- Δείξτε λίγη ευγνωμοσύνη. Όχι να γίνεται "χαλί να σας πατήσουν", αλλά δώστε στον εργοδότη σας ότι περιμένετε και εσείς από αυτόν: θετικό feedback.
- Ποτέ μην πέσετε στην ολέθρια παγίδα να θεωρήσετε τον εαυτό σας αναντικατάστατο. Το "ουδείς αναντικατάστατος" έχει βγει από τη ζωή. Πάντα υπάρχει κάποιος με ίδια με εσάς εμπειρία και ικανότητες που θα δεχθεί να κάνει την ίδια δουλειά, με λιγότερα χρήματα.

B) Μερικές συμβουλές προς "Workaholics"

- Συνειδητοποιήστε ότι η ανάλωση υπερβολικού χρόνου στη δουλειά μπορεί να επηρεάσει την ορθή σας κρίση και να σας οδηγήσει σε λανθασμένες αποφάσεις.
- Δεχτείτε το γεγονός ότι δεν είναι ανάγκη να ολοκληρώσετε ότι έτυχε να έρθει στο γραφείο σας την ίδια μέρα. Μερικές δουλειές μπορούν να περιμένουν ως την άλλη μέρα το πρωί, που θα είστε ξεκούρατος και πιο αποτελεσματικός.
- Πριν φύγετε από το γραφείο, προγραμματίστε τις προτεραιότητες σας για την επόμενη μέρα. Αυτό θα σας δώσει μια αίσθηση ηρεμίας και σταθερότητας.
- Κρατείστε δωμάτια και δώστε προκαταβολή για μια μικρή εκδρομή το Σαββατοκύριακο. Περάστε τέτοιες "υποχρεώσεις" στην επαγγελματική σας ατζέντα, ώστε να μην κλείσετε άλλα ραντεβού.
- Σκεφτείτε μήπως μπορείτε να "κλείσετε" το απόγευμα της Τρίτης, κάθε Τρίτης, για χαλάρωση. Τηρείστε την υποχρέωσή σας αυτή με επαγγελματική προσήλωση!

Γενικά, μια καλή ιδέα για όλους τους workaholics, είναι αρχικά να προγραμματίζουν τον ελεύθερο χρόνο τους ως μια ακόμα εργασιακή τους υποχρέωση.

Τα επόμενα GecoNews θα κυκλοφορήσουν το Σεπτέμβριο του 2005.

"Υπάρχουν δύο είδη εταιρειών:

Αυτές, οι περισσότερες, οι οποίες αντιμετωπίζουν τα παράπονα σαν ΑΡΡΩΣΤΙΑ που πρέπει να την ξεχάσουν γρήγορα. Και εκείνες οι οποίες θεωρούν τα παράπονα σαν ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ για να βελτιωθούν"

**Tom Peters & Nancy Austin
A Passion for Excellence**

Οι νικητές διαθέτουν δύο πράγματα:

**Ξεκάθαρους στόχους
&
έντονη επιθυμία να τους πετύχουν**



Το **GEORGAKAS CONSULTING GROUP** πραγματοποίησε πρωτογενή έρευνα σε 317 Μ.Μ.Ε. του Παραγωγικού, του Εμπορικού και του τομέα Παροχής Υπηρεσιών, με τίτλο "Προφίλ και Τάσεις των Μ.Μ.Ε. στη Β. Ελλάδα", κατά το διάστημα Οκτωβρίου-Νοεμβρίου 2004. Πρόκειται για μια πλήρη, επιστημονική και εμπειριστατωμένη προσπάθεια η οποία αφορά στην εξέταση και διερεύνηση της ευρύτερης κατάστασης των Μ.Μ.Ε. της Β. Ελλάδας. Ειδικότερα η έρευνα αναλύει τον τρόπο λειτουργίας, δράσης και συμπεριφοράς των ΜΜΕ σε σχέση με τις αλλαγές και τις προκλήσεις στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον. Η έρευνα έτυχε μεγάλης δημοσιότητας από τον οικονομικό και πολιτικό τύπο, ενώ τα συμπεράσματα της παρουσιάστηκαν στο MONEY SHOW 2004, σε ΑΕΙ κλπ.

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