



Η πράσινη μετακίνηση σήμερα είναι ...blue



Η ηλεκτροκίνηση αλλάζει τον τρόπο που κινούμαστε και η **ΔΕΗ blue**, το πιο εκτεταμένο δίκτυο φόρτισης στην Ελλάδα, που κάνει την ηλεκτροκίνηση ακόμα πιο προσβάσιμη σε όλους, με **1600 σημεία φόρτισης** που συνεχώς **αυξάνονται δυναμικά**.

Σήμερα **130 ταχυφορτιστές** βρίσκονται ήδη σε κομβικά σημεία, για να κάνουν τη φόρτιση των ηλεκτρικών αυτοκινήτων **ακόμα πιο γρήγορη**.

Με ενέργεια που προέρχεται αποκλειστικά από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, η **ΔΕΗ blue** προσφέρει έναν ολόκληρο κόσμο υπηρεσιών για όλους!

Κατεβάστε την εφαρμογή **ΔΕΗ blue**



blue

Το μέλλον
φορτίζει

deiblu.com



13.09.2024 Τεύχος #230

respond
On Demand



**Το Sales Workshop στο
Λονδίνο και η επόμενη μέρα
του ελληνικού τουρισμού**



**ΔΕΘ 2024: Πώς το
Industrial Metaverse
της Siemens αλλάζει το
τοπίο της βιομηχανίας**



**Το Export Helpdesk της
Enterprise Greece:
Παγκόσμια ανάπτυξη
ελληνικών επιχειρήσεων**



**Η σύνδεση επενδύσεων
στον αθλητισμό με την
εξαγωγική δύναμη της
χώρας**



© LMI

Exhibitions

ΔΕΘ 2024: Πώς το Industrial Metaverse της Siemens αλλάζει το τοπίο της βιομηχανίας

Η 88η Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης (ΔΕΘ) αποτελεί το ετήσιο σημείο συνάντησης της επιχειρηματικής κοινότητας και των τεχνολογικών πρωτοπόρων. Φέτος, η Siemens παρουσιάζει μια εντυπωσιακή πρόταση που δεν είναι απλώς καινοτόμος αλλά και επαναστατική: το Industrial Metaverse.

Το περίπτερο της Siemens, που εγκαινιάστηκε στο Pavilion 13 της Γερμανίας, προσφέρει μια ματιά στο μέλλον της βιομηχανίας και των υποδομών, συνδυάζοντας την αιχμή της τεχνολογίας με πρακτικές εφαρμογές.

Η υποδοχή με υψηλούς τόνους

Τα εγκαίνια του περιπτέρου της Siemens έγιναν με την παρουσία υψηλών προσώπων, όπως ο Αντικαγκελάριος της Γερμανίας, Dr. Robert Habeck, ο Υπουργός Τροφίμων και Γεωργίας της Γερμανίας, Cem Özdemir, και ο

Δρ. Βασίλης Χατζίκος, CEO της Siemens Ελλάδος. Η παρουσία τους επιβεβαιώνει την τεράστια σημασία της πρωτοβουλίας της Siemens και τη διεθνή αναγνώριση της τεχνολογίας που παρουσιάζεται.

«Είμαστε ενθουσιασμένοι που παρουσιάσαμε το Industrial Metaverse στα εγκαίνια της 88ης Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης», ανέφερε ο κ. Χατζίκος. «Το Industrial Metaverse ανοίγει νέους ορίζοντες για τη βιομηχανία, προσφέροντας απεριόριστες δυνατότητες για ενίσχυση της συνεργασίας, ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και αύξηση της αποδοτικότητας. Η τιμή που είχαμε να υποδεχθούμε τον Αντικαγκελάριο Dr. Robert Habeck και τον Υπουργό Cem Özdemir ήταν ιδιαίτερη, καθώς είχαν την ευκαιρία να βιώσουν από κοντά τον επαναστατικό κόσμο του Industrial Metaverse.»

Ανακαλύπτοντας το Industrial Metaverse

Το Industrial Metaverse αποτελεί το νέο επίκεντρο της παρουσίασης της Siemens, επαναστατώντας τον τρόπο

που οι επιχειρήσεις διαχειρίζονται και βελτιστοποιούν τις παραγωγικές διαδικασίες τους. Η έννοια του Metaverse δεν περιορίζεται μόνο στη ψηφιακή αναπαράσταση αλλά συνδυάζει εικονική και φυσική πραγματικότητα για τη δημιουργία ψηφιακών δίδυμων (digital twins) των πραγματικών μηχανών και συστημάτων.

Οι επισκέπτες της ΔΕΘ είχαν την ευκαιρία να βιώσουν την εμπειρία αυτή μέσω μιας εντυπωσιακής εφαρμογής εικονικής πραγματικότητας. Μέσω αυτής, είχαν την δυνατότητα να εξερευνήσουν και να κατανοήσουν πώς οι πραγματικοί και ψηφιακοί κόσμοι μπορούν να συνυπάρχουν και να αλληλεπιδρούν. Το Industrial Metaverse επιτρέπει την ακριβή παρακολούθηση και ανάλυση των βιομηχανικών διαδικασιών σε πραγματικό χρόνο, προσφέροντας νέες δυνατότητες για την αύξηση της αποδοτικότητας και τη μείωση του κόστους.

Η υποστήριξη της τεχνολογίας από ηγετικές επιχειρήσεις

Εκτός από την ίδια τη Siemens, η παρουσίαση του Industrial Metaverse ενισχύεται περαιτέρω από τη συμμετοχή πέντε πρωτοπόρων εταιρειών στον τομέα της βιομηχανίας και των ακινήτων: Acton Group, Automation System Hellas, Olympios Group, PRODEA Investments και SABO A.E. Αυτές οι εταιρείες συνεργάζονται στενά με τη Siemens για την παρουσίαση καινοτόμων λύσεων και εφαρμογών που στοχεύουν στην επιτάχυνση του ψηφιακού μετασχηματισμού σε μεγάλη κλίμακα.

Η συνεργασία αυτή αναδεικνύει τη δέσμευση της Siemens για τη δημιουργία ενός ανοικτού οικοσυστήματος καινοτομίας. Οι εν λόγω εταιρείες παρουσιάζουν λύσεις που εστιάζουν στη βιωσιμότητα, την αυτοματοποίηση και την ενεργειακή αποδοτικότητα, ανταγωνιζόμενες με νέες τεχνολογίες που προάγουν την παραγωγική και λειτουργική απόδοση των βιομηχανιών.

Οι στρατηγικές συναντήσεις και εκδηλώσεις

Η παρουσία της Siemens στη ΔΕΘ δεν περιορίζεται μόνο στην παρουσίαση του Industrial Metaverse. Η εταιρεία διοργανώνει μια σειρά από εκδηλώσεις που εστιάζουν στην καινοτομία και την τεχνολογική πρόοδο



στον βιομηχανικό και κατασκευαστικό τομέα. Η έκθεση διαρκεί από τις 7 έως τις 15 Σεπτεμβρίου, προσφέροντας στους επισκέπτες την ευκαιρία να αλληλεπιδράσουν με τις τελευταίες εξελίξεις και να μάθουν περισσότερα για τη μελλοντική κατεύθυνση της βιομηχανίας.

Οι εκδηλώσεις περιλαμβάνουν παρουσιάσεις, εργαστήρια και διαδραστικές συνεδρίες που επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν σε βάθος την τεχνολογία του Industrial Metaverse και τις πρακτικές εφαρμογές της. Η Siemens επιδεικνύει έτσι τη δέσμευσή της για την προώθηση της τεχνολογικής εξέλιξης και τη δημιουργία ενός διαρκώς εξελισσόμενου τοπίου στην παγκόσμια βιομηχανία.

Η επίδραση του Industrial Metaverse στη βιομηχανία

Η υιοθέτηση του Industrial Metaverse αναμένεται να έχει σημαντική επίδραση στη βιομηχανία. Ενσωματώνοντας ψηφιακά δίδυμα, η τεχνολογία επιτρέπει στις επιχειρήσεις να βελτιώσουν, σε πολύ υψηλό βαθμό, την αποδοτικότητα των παραγωγικών τους διαδικασιών, να μειώσουν τα λειτουργικά τους έξοδα και παράλληλα να ενισχύσουν την ανθεκτικότητα των συστημάτων τους.

Επιπλέον, η τεχνολογία συμβάλλει στη βιωσιμότητα μειώνοντας το ενεργειακό αποτύπωμα και προάγοντας την ανάπτυξη περιβαλλοντικά φιλικών λύσεων.

Η Siemens, με την καινοτόμο προσέγγισή της στο Industrial Metaverse, θέτει νέα πρότυπα για την βιομηχανική τεχνολογία και τις υποδομές, προσφέροντας μοναδικές λύσεις που θα καθορίσουν το μέλλον της βιομηχανίας. Στη ΔΕΘ 2024, η εταιρεία αποδεικνύει την ηγετική της θέση και τη δέσμευσή της για τη δημιουργία ενός βιώσιμου και τεχνολογικά προηγμένου βιομηχανικού κόσμου.

Exhibitions

Το Export Helpdesk της Enterprise Greece: Παγκόσμια ανάπτυξη ελληνικών επιχειρήσεων

Στις 8 Σεπτεμβρίου 2024, η Enterprise Greece παρουσίασε επίσημα το νέο της εργαλείο, το «Export Helpdesk», στο πλαίσιο της 88ης Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης (ΔΕΘ). Η παρουσίαση πραγματοποιήθηκε στο Περίπτερο 17, Stand 33A, σηματοδοτώντας μια σημαντική εξέλιξη για τις ελληνικές επιχειρήσεις που επιθυμούν να επεκταθούν σε διεθνείς αγορές.

Το Export Helpdesk είναι μια καινοτόμος διαδικτυακή πλατφόρμα που παρέχει εξατομικευμένες συμβουλές και πληροφόρηση σε Έλληνες εξαγωγείς. Το εργαλείο αυτό έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει τις ελληνικές επιχειρήσεις να κατανοήσουν καλύτερα τις διεθνείς αγορές, βελτιώνοντας τις εξαγωγικές τους επιδόσεις μέσω πρόσβασης σε παγκόσμιες βάσεις δεδομένων, στατιστικές αναλύσεις και στοιχεία αγορών.

Η νέα αυτή υπηρεσία υπόσχεται να διευκολύνει την είσοδο των ελληνικών προϊόντων στις διεθνείς αγορές, δίνοντας πληροφορίες για διαδικασίες, τελωνειακά ζητήματα, κανονιστικές απαιτήσεις και ευκαιρίες συνεργασίας. Το Export Helpdesk έχει ήδη αποδείξει την αξία του, ενισχύοντας τις εξαγωγικές επιδόσεις και δημιουργώντας νέες ευκαιρίες για τους Έλληνες επιχειρηματίες.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Enterprise Greece, Δρ. Μαρίνος Παννόπουλος, ανέφερε στην παρουσίαση: «Το Export Helpdesk είναι ένα καινοτόμο εργαλείο που προσφέρει υπεραξία στις ελληνικές επιχειρήσεις. Στόχος μας είναι να ενισχύσουμε την παγκόσμια παρουσία τους, εξοπλίζοντάς τις με τα απαραίτητα μέσα για την ανάπτυξη των εξαγωγών τους και τη βιώσιμη ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας.»

Η πλατφόρμα αυτή εντάσσεται στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα – Επιχειρηματικότητα – Καινοτομία (ΕΠΑΝΕΚ), το οποίο χρηματοδότησε το σύνολο του κόστους ανάπτυξης και αρχικής λειτουργίας του Export Helpdesk έως το 2023. Από το 2024, η υπηρεσία έχει ενταχθεί πλήρως στις δράσεις και στον προϋπολογισμό της Enterprise Greece.

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, ο Υφυπουργός Εξωτερικών, κ. Κώστας Φραγκογιάννης, χαιρέτησε την πρωτοβουλία, ενώ στελέχη της Enterprise Greece παρουσίασαν ζωντανά τη λειτουργία της πλατφόρμας και απάντησαν σε ερωτήσεις των συμμετεχόντων.

Με το Export Helpdesk, η Enterprise Greece επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της στην υποστήριξη των ελληνικών επιχειρήσεων και τη στήριξη της εξαγωγικής δραστηριότητας, ενισχύοντας τη θέση της χώρας μας στη διεθνή αγορά και συμβάλλοντας στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας.





Η Διαμαντής Μασούτης Α.Ε.
στην 88η Διεθνή Έκθεση
Θεσσαλονίκης Υπαιθριος χώρος **B7**

μασούτης
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΑ

Exhibitions

Η Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. με 48 χρόνια παράδοσης και καινοτομίας στην 88η ΔΕΘ 2024

Η 88η Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης (ΔΕΘ) προσφέρει μια μοναδική ευκαιρία για επαγγελματίες και επισκέπτες να γνωρίσουν καινοτόμες επιχειρήσεις και προοδευτικές ιδέες. Φέτος, η Διαμαντής Μασούτης Α.Ε., μια από τις πιο αναγνωρίσιμες ελληνικές επιχειρήσεις στο χώρο του λιανικού εμπορίου, ενώνει τις δυνάμεις της με τη ΔΕΘ για να γιορτάσει την 48χρονη πορεία της και να αναδείξει την αφοσίωσή της στην τοπική κοινωνία.

Η Διαμαντής Μασούτης Α.Ε., που ξεκίνησε το 1976 από τη Θεσσαλονίκη και διατηρεί μέχρι σήμερα την έδρα της στην πόλη, είναι συνώνυμη με την αμιγώς ελληνική επιχειρηματικότητα και τη διαρκή εξέλιξη. Στην 88η ΔΕΘ, η εταιρεία καλεί όλους τους επισκέπτες στον υπαίθριο χώρο B7 του περιπτέρου I6, για να γιορτάσουν μαζί της 48 χρόνια επιτυχημένης πορείας.

Η παρουσία της Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. στη ΔΕΘ δεν είναι μόνο μια γιορτή της δικής της ιστορίας, αλλά και μια στήριξη για το μεγάλο αυτό γεγονός της πόλης της Θεσσαλονίκης. Η εταιρεία, με τη συμμετοχή της στη ΔΕΘ, επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της να στηρίζει και να ενισχύει την τοπική κοινωνία και οικονομία. Το περίπτερο της Μασούτης θα είναι γεμάτο από δραστηριότητες και εκπλήξεις για τους επισκέπτες, προσφέροντας μοναδικές ευκαιρίες για διασκέδαση και γνωριμία με τη φιλοσοφία της εταιρείας.

Η Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. έχει καθιερωθεί ως ένας από τους πρωτοπόρους της ελληνικής αγοράς, συνδυάζοντας παράδοση και σύγχρονη προσέγγιση. Το γεγονός ότι η επιχείρηση συνεχίζει να διαπρέπει



και να προάγει την τοπική οικονομία, καταδεικνύει τη δύναμη και την ανθεκτικότητα των ελληνικών οικογενειακών επιχειρήσεων. Με την παρουσία της στη ΔΕΘ, η Μασούτης επιβεβαιώνει την προσηλωσή της στην ποιότητα και την καινοτομία, ενώ ταυτόχρονα ενισχύει τη σύνδεσή της με την κοινότητα της Θεσσαλονίκης.

Η συμμετοχή της Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. στη ΔΕΘ 2024 αποτελεί μια πολύ σημαντική ευκαιρία για όλους να ανακαλύψουν το πώς η παράδοση και η σύγχρονη επιχειρηματική στρατηγική μπορούν να συνδυαστούν για τη δημιουργία επιτυχίας.

Οι επισκέπτες μπορούν να απολαύσουν τη μοναδική ατμόσφαιρα του περιπτέρου της Μασούτης και να συμμετάσχουν σε μια σειρά από ενδιαφέροντα γεγονότα που θα αναδείξουν τη σημασία της ελληνικής επιχείρησης στον τομέα του λιανικού εμπορίου.

Η Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. συνεχίζει να εντυπωσιάζει με την αφοσίωσή της στην ποιότητα και την τοπική υποστήριξη, και η παρουσία της στη ΔΕΘ 2024 είναι μια ακόμα απόδειξη της δυναμικής της πορείας και της σημασίας της στον ελληνικό επιχειρηματικό χώρο.

Exhibitions

Το όραμα του γενικού γραμματέα ΕΟΤ για τη βιώσιμη τουριστική ανάπτυξη

Ο Ανδρέας Φιορεντίνος, νέος Γενικός Γραμματέας του ΕΟΤ, παρουσίασε τις απόψεις του για την τουριστική ανάπτυξη της χώρας μας στη 88η ΔΕΘ, στο περίπτερο του ΕΟΤ. Η ομιλία του επικεντρώθηκε στη βιώσιμη τουριστική ανάπτυξη και την ανάγκη συντονισμένων προσπαθειών για την επίτευξή της.

Εξέφρασε την ικανοποίησή του για την επαγγελματική του πορεία και τη νέα του θέση, υπογραμμίζοντας πως η τουριστική περίοδος πλέον έχει επεκταθεί σημαντικά, καλύπτοντας περισσότερους μήνες του χρόνου και νέους προορισμούς. Αυτή η εξέλιξη, όπως ανέφερε, δεν είναι τυχαία, αλλά αποτέλεσμα του κυβερνητικού οράματος και των εργαλείων που έχουν τεθεί στη διάθεσή μας.

Σύμφωνα με τα όσα τόνισε, το μεγάλο στοίχημα είναι η βιωσιμότητα στον τουρισμό. Αναγνωρίζοντας τις προκλήσεις που συνοδεύουν τον τουρισμό, κάλεσε όλους να είναι ρεαλιστές και να συνεργάζονται στενά για την αντιμετώπισή τους.

Ανέφερε χαρακτηριστικά ότι η δαιμονοποίηση του τουρισμού και η συζήτηση γύρω από τον υπερτουρισμό δεν βοηθά, καθώς ζούμε από τον τουρισμό και πρέπει να προστατεύουμε την φιλοξενία μας.



Ο Ανδρέας Φιορεντίνος εξήγησε ότι ο υπερτουρισμός προκύπτει όταν υπάρχει υπερβολική συγκέντρωση τουριστών σε περιοχές χωρίς κατάλληλες υποδομές και σχέδιο διαχείρισης.

Γι' αυτό είναι απαραίτητο οι τοπικές κοινωνίες να υποβάλλουν ρεαλιστικές προτάσεις και να ζητούν την υποστήριξη του Υπουργείου Τουρισμού για παρεμβάσεις που θα βελτιώσουν την κατάσταση.

Κλείνοντας, διαβεβαίωσε ότι η Κυβέρνηση, το Υπουργείο Τουρισμού και ο ΕΟΤ είναι δεσμευμένοι να επεξεργαστούν τις καλύτερες πολιτικές για την ανάπτυξη του τουρισμού.

Επέμεινε επίσης πως ο Πρωθυπουργός Κυριάκος Μητσοτάκης είναι ο μόνος που κατανοεί πως ο τουρισμός δεν μπορεί να προχωρά «με αυτόματο πιλότο», αλλά απαιτεί στρατηγική και συνεχή προσπάθεια.

Leadership Updates

Νέες ηγεσίες για τα brands της Accor

Η Accor, ένας από τους μεγαλύτερους παίκτες στον χώρο της παγκόσμιας φιλοξενίας, έκανε πρόσφατα μια σημαντική κίνηση ανακοινώνοντας τον διορισμό δύο νέων Global Brand Presidents. Πρόκειται για τον Benoît Racle, που αναλαμβάνει τα premium brands, και τον Jean-Yves Minet, που θα ηγηθεί των midscale και economy brands. Οι στρατηγικοί αυτοί διορισμοί αποσκοπούν στην περαιτέρω ανάπτυξη και ενίσχυση της θέσης της Accor στις διεθνείς αγορές.

Benoît Racle: Ηγεσία με εμπειρία στον premium τομέα

Ο Benoît Racle διορίστηκε ως Global Brand President των premium brands της Accor, όπως τα Pullman, Swissôtel, Mövenpick και Angsana. Με περισσότερα από 20 χρόνια εμπειρίας στον τομέα της φιλοξενίας και του brand management, ο Racle έρχεται από τη Starwood και το W, όπου είχε συμβάλει σημαντικά στην αναμόρφωση και ανάπτυξη των brands.

Η Accor εστιάζει τώρα στη διασφάλιση ότι τα premium brands της θα συνεχίσουν να προσφέρουν μοναδικές εμπειρίες στους επισκέπτες, κάτι που ενισχύεται και από το τριπλασιασμό των συμβολαίων για το 2023.

Η ανάπτυξη των premium brands, όπως το Pullman με 155 ξενοδοχεία σε 42 χώρες και το Mövenpick με περισσότερα από 120 ξενοδοχεία, δείχνει τη δυναμική του segment.

Ο Racle έχει δηλώσει ενθουσιασμένος με τη νέα του θέση, σημειώνοντας ότι στόχος του είναι να αναδείξει τα premium brands της Accor σε νέα επίπεδα αριστείας και καινοτομίας.

Jean-Yves Minet: Εστίαση σε Midscale και Economy Brands

Ο Jean-Yves Minet αναλαμβάνει την ηγεσία των mid-scale και economy brands της Accor, όπως τα Novotel,



Mercure, ibis και TRIBE. Με περισσότερα από 25 χρόνια εμπειρίας στην ανάπτυξη brands, ο Minet φέρνει την εμπειρία του από τον κλάδο της ομορφιάς και των καταναλωτικών αγαθών.

Στόχος του είναι να ενισχύσει τη θέση των brands στην παγκόσμια αγορά, με έμφαση στην καινοτομία και την εξαιρετική αξία για τους ταξιδιώτες.

Το ibis, με 2.500 ξενοδοχεία σε όλο τον κόσμο, γιορτάζει φέτος τα 50 χρόνια του και παραμένει ηγέτης στην economy φιλοξενία. Η Accor, μέσω του Novotel και του Mercure, εστιάζει σε στρατηγικές πρωτοβουλίες που ενισχύουν τη βιωσιμότητα και τη βελτίωση της ζωής των επισκεπτών.

Ένα δυναμικό χαρτοφυλάκιο για το μέλλον

Με την τοποθέτηση των Racle και Minet σε κομβικές θέσεις, η Accor επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της να προωθήσει τις επωνυμίες της σε διεθνές επίπεδο. Το χαρτοφυλάκιο των premium, midscale και economy brands της εταιρείας αντιπροσωπεύει το 90% των ξενοδοχείων του ομίλου, με περισσότερα από 5.000 ξενοδοχεία σε πάνω από 100 χώρες.

Η στρατηγική αυτή κίνηση αποσκοπεί στο να διατηρήσει και να ενισχύσει την πρωτοκαθεδρία της Accor στον κλάδο της φιλοξενίας, συνδυάζοντας καινοτομία, αριστεία και εμπειρία πελάτη.

Leadership Updates

Ο Χάρης Παπουλίδης αναλαμβάνει τα ηνία της εμπορίας για την ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ

Η ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ, πασίγνωστη για την ελληνική βιομηχανία τσιμέντου, ανακοίνωσε την τοποθέτηση του Χάρη Παπουλίδη στη θέση του Γενικού Διευθυντή Εμπορίας. Η ανάληψη των καθηκόντων του έγινε επίσημη στις 9 Σεπτεμβρίου 2024, με την εταιρεία να υποδέχεται έναν επαγγελματία με πολυετή εμπειρία και εκτενή γνώση στον χώρο των καταναλωτικών αγαθών.

Ο κ. Παπουλίδης διαθέτει μια αξιοσημείωτη επαγγελματική διαδρομή, με σημαντική εμπειρία σε πολυεθνικά περιβάλλοντα. Το βιογραφικό του περιλαμβάνει κυρίως εμπορικές θέσεις σε μεγάλες εταιρείες, δίνοντάς του μια εξαιρετική κατανόηση των εμπορικών απαιτήσεων σε τομείς στρατηγικής και διαχείρισης προϊόντων.

Από τον κλάδο των καπνικών στην τσιμεντοβιομηχανία

Πριν την ανάληψη των νέων του καθηκόντων στην ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ, ο κ. Παπουλίδης κατείχε τη θέση του Γενικού Διευθυντή Marketing Συμβατικών Καπνικών Προϊόντων στην Παπαστράτος, μέρος της Philip Morris International. Η θητεία του σε αυτή τη θέση, καθώς και σε άλλες στρατηγικές θέσεις εντός της ίδιας εταιρείας, του έδωσε την ευκαιρία να αναπτύξει δεξιότητες διαχείρισης και εμπορικής στρατηγικής σε περιβάλλοντα υψηλής πίεσης και μεγάλων προκλήσεων.

Η μεταφορά του από έναν τόσο διαφορετικό κλάδο, όπως αυτός των καπνικών προϊόντων, στον κόσμο της τσιμεντοβιομηχανίας μπορεί να φανεί σε πρώτη φάση ασυνήθιστη. Ωστόσο, οι ικανότητες που έχει αποκτήσει



μέσα από την εμπειρία του στη διαχείριση πολύπλοκων εμπορικών και στρατηγικών ζητημάτων σε μία από τις μεγαλύτερες πολυεθνικές εταιρείες της Ελλάδας, του δίνουν τα κατάλληλα εφόδια για να προσαρμοστεί και να συμβάλει στην επιτυχία της ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ.

Στόχος: Η βιώσιμη ανάπτυξη και η «πράσινη στρατηγική»

Η ανάληψη αυτής της θέσης δεν έρχεται σε τυχαία χρονική στιγμή. Η ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ ακολουθεί μία στρατηγική κατεύθυνση που εστιάζει στην ενεργειακή μετάβαση και τη βιώσιμη ανάπτυξη. Το μέλλον του κλάδου της τσιμεντοβιομηχανίας διεθνώς στρέφεται προς την κατεύθυνση της μείωσης του αποτυπώματος άνθρακα, και η ελληνική εταιρεία βρίσκεται στην πρώτη γραμμή αυτής της αλλαγής...

Η δήλωση του Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου ΗΡΑΚΛΗΣ, Δημήτρη Χανή, υπογραμμίζει αυτήν την πορεία. Ο κ. Χανής υποδέχθηκε τον κ. Παπουλίδη στην ομάδα του, εκφράζοντας τη σιγουριά του ότι η εμπειρία του νέου Γενικού Διευθυντή θα συνδράμει καθοριστικά στην υλοποίηση της «πράσινης στρατηγικής» της εταιρείας.

Ο στόχος της ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ είναι να συνεχίσει την πορεία προς ένα μέλλον με μηδενικό αποτύπωμα άνθρακα, ένα πλάνο που ευθυγραμμίζεται πλήρως με τις παγκόσμιες απαιτήσεις για περιβαλλοντική ευθύνη και βιωσιμότητα.

Ένα ανοιχτό παράθυρο στην καινοτομία

Η επιλογή του Χάρη Παπουλίδη για τη θέση του Γενικού Διευθυντή Εμπορίας αποτελεί μια κίνηση που δείχνει την πρόθεση της ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ να εστιάσει στην καινοτομία. Ο κλάδος της τσιμεντοβιομηχανίας, αν

και παραδοσιακά συνδέεται με την παραγωγή και την κατασκευή, έχει αρχίσει να δίνει έμφαση στην ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και πρακτικών που θα μειώσουν τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

Η εμπειρία του κ. Παπουλίδη από την Philip Morris International, μια εταιρεία που έχει επενδύσει σημαντικά σε τεχνολογικές καινοτομίες και βιώσιμες λύσεις στον κλάδο των καπνικών, μπορεί να του δώσει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον νέο του ρόλο.

Η δυνατότητά του να διαχειρίζεται μεγάλες εμπορικές πρωτοβουλίες, σε συνδυασμό με την ικανότητά του να προσαρμόζεται γρήγορα σε νέες προκλήσεις, τον καθιστούν τον ιδανικό υποψήφιο για να ηγηθεί της εμπορικής στρατηγικής της ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ.

Η εκπαιδευτική και επαγγελματική διαδρομή του

Ο Χάρης Παπουλίδης διαθέτει ένα εξαιρετικό ακαδημαϊκό υπόβαθρο. Είναι πτυχιούχος Οικονομικών από το Πανεπιστήμιο Κρήτης, ενώ στη συνέχεια απέκτησε μεταπτυχιακό τίτλο (MSc) στη Διοίκηση Marketing από το Πανεπιστήμιο Loughborough στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το συνδυασμό των ακαδημαϊκών του προσόντων με την εκτενή εμπειρία του σε εμπορικές θέσεις, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, του δίνει τη δυνατότητα να προσφέρει μια ολοκληρωμένη προσέγγιση στην εμπορική διαχείριση.

Η εκπαίδευση και η επαγγελματική του πορεία δείχνουν έναν άνθρωπο που είναι προετοιμασμένος να αντιμετωπίσει σύνθετες προκλήσεις και να οδηγήσει με επιτυχία εμπορικές πρωτοβουλίες σε δύσκολες και ανταγωνιστικές αγορές.

Προκλήσεις και ευκαιρίες στο νέο ρόλο

Η θέση του Γενικού Διευθυντή Εμπορίας στην ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ συνοδεύεται από προκλήσεις, ιδιαίτερα σε μια περίοδο που η βιομηχανία αντιμετωπίζει έντονη πίεση για βιωσιμότητα και οικολογική ευθύνη.

Ο κ. Παπουλίδης καλείται να αναπτύξει και να υλοποιήσει στρατηγικές που θα διασφαλίσουν τη συνεχή ανάπτυξη της εταιρείας, παράλληλα με τη μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων.

Ωστόσο, με τις δεξιότητες και την εμπειρία του, είναι σε θέση να αντιμετωπίσει αυτές τις προκλήσεις με επιτυχία.

Η ικανότητά του να προσαρμόζεται σε νέα περιβάλλοντα και να εισάγει καινοτομίες στον εμπορικό τομέα, αποτελεί ένα από τα κύρια προσόντα που θα του επιτρέψουν να ανταποκριθεί στις υψηλές προσδοκίες της εταιρείας.

Ο Χάρης Παπουλίδης ήρθε για να προσθέσει ένα σημαντικό κομμάτι στο παζλ της στρατηγικής της ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ.





Greek News

Εξαγωγές σε ανάπτυξη: Τι δείχνουν νέα στατιστικά για τον Ιούλιο

Η ελληνική εξαγωγική δραστηριότητα φαίνεται να ανακάμπτει με αισιόδοξα σημάδια, καθώς οι εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 267,9 εκατ. ευρώ ή 6,2% τον Ιούλιο του 2024. Σύμφωνα με ανάλυση του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων και του Κέντρου Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών (ΚΕΕΜ), η συνολική αξία των εξαγωγών τον Ιούλιο ανήλθε σε 4,62 δισ. ευρώ, συγκριτικά με 4,35 δισ. ευρώ τον αντίστοιχο μήνα του 2023.

Εξαγωγές και εισαγωγές Ιουλίου 2024

Κατηγορία	Ιούλιος 2024 (σε δισ. ευρώ)	Ιούλιος 2023 (σε δισ. ευρώ)	Μεταβολή (%)
Εξαγωγές	4,62	4,35	+6,2%
Εξαιρουμένων πετρελαιοειδών	3,23	3,03	+6,5%
Εισαγωγές	7,33	6,89	+6,3%
Εξαιρουμένων πετρελαιοειδών	5,80	5,16	+12,5%

Η αύξηση των εξαγωγών, ωστόσο, συνοδεύεται από μια αντίστοιχη αύξηση των εισαγωγών κατά 434,4 εκατ. ευρώ ή 6,3%, φτάνοντας τα 7,33 δισ. ευρώ τον Ιούλιο.

Εξαιρουμένων των πετρελαιοειδών, οι εισαγωγές κατέγραψαν αύξηση 12,5%, φτάνοντας τα 5,80 δισ. ευρώ.

Αυτό οδήγησε σε αύξηση του εμπορικού ελλείμματος κατά 166,5 εκατ. ευρώ ή 6,6%, στα 2,71 δισ. ευρώ.

Εμπορικό έλλειμμα Ιουλίου 2024

Κατηγορία	Ιούλιος 2024 (σε δισ. ευρώ)	Ιούλιος 2023 (σε δισ. ευρώ)	Μεταβολή (%)
Εμπορικό Έλλειμμα	2,71	2,54	+6,6%
Εξαιρουμένων πετρελαιοειδών	2,55	2,10	+21,1%

Παρά την αναλογία αυτή, οι εξαγωγές για το διάστημα Ιανουαρίου-Ιουλίου 2024 παρουσίασαν μείωση κατά 511,9 εκατ. ευρώ ή -1,7%, φτάνοντας τα 29,97 δισ. ευρώ.

Οι εισαγωγές, περιλαμβανομένων των πετρελαιοειδών, αυξήθηκαν κατά 1,19 δισ. ευρώ ή 2,5%, φτάνοντας τα 49,36 δισ. ευρώ.

Σχέση εξαγωγών & εισαγωγών (Ιανουάριος – Ιούλιος 2024)

Μήνας	Εξαγωγές (Δισ. ευρώ)	Εισαγωγές (Δισ. ευρώ)
Ιανουάριος	4,00	6,80
Φεβρουάριος	4,10	6,85
Μάρτιος	4,20	6,90
Απρίλιος	4,25	7,00
Μάιος	4,30	7,10
Ιούνιος	4,40	7,20
Ιούλιος	4,62	7,33

Γεωγραφική κατανομή και κλάδοι προϊόντων

Οι εξαγωγές προς τις χώρες της ΕΕ παρουσίασαν μικρή αύξηση 1,2%, ενώ προς τις τρίτες χώρες διευρύνθηκαν κατά 12,3%. Εξαιρουμένων των πετρελαιοειδών, οι εξαγωγές προς τις χώρες της ΕΕ μειώθηκαν κατά 4,7%, ενώ προς τις τρίτες χώρες αυξήθηκαν κατά 1,3%.

Κατανομή εξαγωγών ανά γεωγραφική περιοχή

Περιοχή	Ιούλιος 2024 (%)	Ιούλιος 2023 (%)	Μεταβολή (%)
Χώρες της ΕΕ	52,9	55,4	-2,5
Τρίτες Χώρες	47,1	44,6	+2,5

Στους κλάδους προϊόντων, παρατηρείται αύξηση στις κατηγορίες Πετρελαιοειδή-Καύσιμα (+12,2%), Τρόφιμα (+3,5%), Βιομηχανικά προϊόντα (+10,1%), και Μηχανήματα (+12,7%). Σημαντική αύξηση καταγράφηκε επίσης στις κατηγορίες Ποτά & Καπνός (+23,6%) και Πρώτες Ύλες (+25,4%).

Μεταβολές εξαγωγών ανά Κλάδο (Ιούλιος 2024)

Κλάδος	Μεταβολή (%)
Πετρελαιοειδή-Καύσιμα	+12,2%
Τρόφιμα	+3,5%
Βιομηχανικά	+10,1%
Χημικά	+4,9%
Μηχανήματα	+12,7%
Ποτά & Καπνός	+23,6%
Πρώτες Ύλες	+25,4%
Διαφόρων Βιομηχανικών	-1,8%
Λάδια	-17,0%
Εμπιστευτικά Προϊόντα	-12,0%

Ο Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων, κ. Αλκιβιάδης Καλαμπόκης, επεσήμανε την ελπιδοφόρα πορεία του δεύτερου εξαμήνου, αλλά και την ανησυχία του για την αύξηση του εμπορικού ελλείμματος, τονίζοντας την ανάγκη για στρατηγική ανασυγκρότησης της παραγωγής.



FYI

Η σύνδεση επενδύσεων στον αθλητισμό με την εξαγωγική δύναμη της χώρας

Οι επενδύσεις στον αθλητισμό δεν είναι μόνο ένα μέσο για την προώθηση της υγείας και της ευεξίας, αλλά και μια στρατηγική που μπορεί να έχει σημαντικό αντίκτυπο στη διεθνή αναγνωρισιμότητα και στις εξαγωγές της χώρας μας.

Η σύνδεση αυτών των επενδύσεων με την οικονομική ανάπτυξη είναι πολύπλευρη και πολυδιάστατη, προσφέροντας οφέλη που επεκτείνονται πέρα από το γήπεδο.

Διεθνής αναγνωρισιμότητα και εξαγωγές:

Οι αθλητικές διοργανώσεις και οι επενδύσεις σε αθλητικές υποδομές μπορούν να ενισχύσουν τη διεθνή αναγνωρισιμότητα της χώρας μας. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι οι Ολυμπιακοί Αγώνες. Οι διοργανώσεις μεγάλων αθλητικών γεγονότων προσελκύουν παγκόσμια προσοχή και δημιουργούν τεράστιες ευκαιρίες για την προβολή της χώρας και των προϊόντων της. Το 2004, η Αθήνα φιλοξένησε τους Ολυμπιακούς Αγώνες, γεγονός που αύξησε την επισκεψιμότητα και ενίσχυσε την εικόνα της Ελλάδας ως τουριστικού προορισμού.

Επιπλέον, η ανάπτυξη αθλητικών υποδομών και η χορηγία αθλητικών ομάδων μπορούν να προσφέρουν μεγάλες ευκαιρίες για εξαγωγές. Καθώς οι αθλητές και οι ομάδες γίνονται πρεσβευτές των προϊόντων και υπηρεσιών που συνδέονται με τη χώρα τους, η εικόνα των προϊόντων αυτών βελτιώνεται διεθνώς. Για παράδειγμα, η συνεργασία με διάσημους αθλητές μπορεί να προωθήσει προϊόντα που σχετίζονται με τον αθλητισμό, όπως αθλητικά ρούχα και εξοπλισμό, ενισχύοντας τις εξαγωγές.

Ενίσχυση τοπικών επιχειρήσεων: Οι επενδύσεις στον αθλητισμό μπορούν να οδηγήσουν στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στην ενίσχυση τοπικών επιχειρήσεων. Οι μεγάλες αθλητικές διοργανώσεις απαιτούν υποδομές, υπηρεσίες, και προμήθειες που συνήθως προέρχονται από τοπικές επιχειρήσεις. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση της κατανάλωσης και ενίσχυση της τοπικής οικονομίας. Ένα επιτυχημένο παράδειγμα είναι η ανάπτυξη του Σταδίου Wembley στο Λονδίνο, που ενίσχυσε την τοπική οικονομία μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρηματικών ευκαιριών.

Στρατηγικές συνεργασίες και διεθνείς σχέσεις:

Οι στρατηγικές συνεργασίες μεταξύ αθλητικών οργανισμών και επιχειρήσεων μπορούν να



δημιουργήσουν νέες ευκαιρίες για τις εξαγωγές. Για παράδειγμα, η συνεργασία μεταξύ αθλητικών ομάδων και διεθνών χορηγών μπορεί να προωθήσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της χώρας σε νέες αγορές. Ειδικά όταν οι αθλητικές ομάδες συμμετέχουν σε διεθνείς διοργανώσεις, η έκθεση των προϊόντων της χώρας σε παγκόσμιο κοινό είναι άκρως σημαντική.

Επένδυση σε αθλητικές υποδομές και τεχνολογία:

Οι επενδύσεις στην ανάπτυξη αθλητικών υποδομών και την τεχνολογία μπορούν να επιφέρουν καινοτόμες λύσεις και να προσελκύσουν διεθνείς αγορές. Η τεχνολογία, όπως οι προηγμένες υποδομές παρακολούθησης αθλητών, μπορεί να ενισχύσει τη φήμη της χώρας ως τεχνολογικό κέντρο στον αθλητισμό, ανοίγοντας δρόμους για εξαγωγές τεχνολογικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Παράδειγμα από τον επαγγελματικό αθλητισμό:

Η επένδυση στον επαγγελματικό αθλητισμό έχει αποδείξει τη δυνατότητά της να ενισχύσει τη διεθνή εικόνα και τις εξαγωγές. Η ποδοσφαιρική ομάδα FC Barcelona, για παράδειγμα, έχει επενδύσει σημαντικά στην ανάπτυξη της εμπορικής της επωνυμίας μέσω διεθνών συνεργασιών και προωθήσεων. Αυτό έχει οδηγήσει σε αύξηση των πωλήσεων προϊόντων και εξαγωγών της ομάδας σε παγκόσμιο επίπεδο.

Συμπερασματικά: Η στρατηγική επένδυση στον αθλητισμό μπορεί να προσφέρει σημαντικά οφέλη για τη χώρα μας. Από την αύξηση της διεθνούς αναγνωρισιμότητας μέχρι την ενίσχυση των εξαγωγών, οι επενδύσεις αυτές αποτελούν σημαντικό εργαλείο για την οικονομική ανάπτυξη. Για τους επιχειρηματίες και επενδυτές, η υποστήριξη και η συμμετοχή σε τέτοιες πρωτοβουλίες μπορεί να αποδειχθεί κερδοφόρα και ωφέλιμη, συνδυάζοντας το πάθος για τον αθλητισμό με στρατηγικές επιχειρηματικές αποφάσεις.

Οι ευκαιρίες που προσφέρει ο αθλητισμός είναι αναμφισβήτητες και η προοπτική της βιώσιμης ανάπτυξης μέσω αυτών των επενδύσεων είναι ελκυστική. Η χώρα μας έχει τη δυνατότητα να επωφεληθεί από την ενίσχυση του αθλητισμού και την προώθηση των εξαγωγών της, δημιουργώντας μια δυναμική συνθήκη ανάπτυξης που συνδυάζει τον αθλητισμό με την επιχειρηματικότητα.

respond On Demand



Tourism

Το Sales Workshop στο Λονδίνο και η επόμενη μέρα του ελληνικού τουρισμού

Ο τουρισμός αποτελεί έναν από τους πιο σημαντικούς πυλώνες της ελληνικής οικονομίας, με τον εισερχόμενο τουρισμό από την Αγγλία να διαδραματίζει ιδιαίτερα κρίσιμο ρόλο.

Για να ενισχυθεί περαιτέρω αυτή η αγορά, η εταιρεία Respond on Demand Ltd θα διοργανώσει ένα σημαντικό Sales Workshop τον Νοέμβριο στο Λονδίνο. Στη συνέντευξη που παραχώρησε στο Export Greece, η ιδρύτρια και επικεφαλής της εταιρείας, **κ. Μαρία Αθανασοπούλου**, αναλύει τα κριτήρια επιλογής των αγορών τουρισμού και τις προοπτικές που υπάρχουν για τον ελληνικό τουριστικό κλάδο μέσω τέτοιων B2B δράσεων.



Μαρία Αθανασοπούλου, Ιδρύτρια της εταιρείας τουριστικού μάρκετινγκ Respond On Demand.

εισοδήματα των τουριστών και τις ταξιδιωτικές προτιμήσεις τους.» Παράλληλα, σημαντικό ρόλο παίζουν οι οικονομικές συνθήκες στις χώρες προέλευσης και η δυνατότητα των τουριστών να ταξιδέψουν.

Είναι ξεκάθαρο πως η Αγγλία προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες στον ελληνικό τουριστικό κλάδο, καθώς οι Βρετανοί τουρίστες έχουν δείξει έντονο ενδιαφέρον για τους ελληνικούς προορισμούς τα τελευταία χρόνια. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην ανάλυση των

ιστορικών δεδομένων των τουριστικών αφίξεων, καθώς και στον ανταγωνισμό με άλλες χώρες που επιδιώκουν να προσελκύσουν το ενδιαφέρον των Βρετανών, όπως η Ισπανία, η Ιταλία και η Τουρκία.

Στοχευμένες αγορές για κερδοφόρα αποτελέσματα

Η επιλογή των πιο κερδοφόρων αγορών εισερχόμενου τουρισμού για την Ελλάδα είναι μία διαδικασία μελετημένη και συνδυάζει πολλά διαφορετικά κριτήρια. Σύμφωνα με την κ. Αθανασοπούλου: «η εταιρεία εξετάζει διάφορους παράγοντες όπως τα δημογραφικά χαρακτηριστικά, τα

Το Sales Workshop στο Λονδίνο: Μια ευκαιρία για ανάπτυξη

Το επερχόμενο Sales Workshop στο Λονδίνο αποτελεί μια μοναδική ευκαιρία για τους Έλληνες επιχειρηματίες να αναπτύξουν το δίκτυό τους και να ενισχύσουν τις πωλήσεις τους. Όπως τονίζει η κ. Αθανασοπούλου: «οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να έρθουν σε

άμεση επαφή με κορυφαίους τουριστικούς πράκτορες από την Αγγλία. Αυτό θα τους επιτρέψει να δημιουργήσουν νέες συνεργασίες, να ανταλλάξουν γνώσεις και εμπειρίες, και κυρίως να παρουσιάσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους σε δυνητικούς αγοραστές.»

Η άμεση επαφή μέσω B2B συναντήσεων αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της στρατηγικής που ακολουθεί η Respond on Demand Ltd. Μέσω τέτοιων δράσεων, οι Έλληνες επιχειρηματίες μπορούν να επικοινωνήσουν απευθείας με τους Βρετανούς τουριστικούς πράκτορες και να κατανοήσουν τις ανάγκες και τις προτιμήσεις τους. Αυτός ο ανοιχτός διάλογος είναι κρίσιμος για την ανάπτυξη της ελληνικής τουριστικής βιομηχανίας.

Οι προκλήσεις και οι στρατηγικές αντιμετώπισης

Φυσικά, η προσέλκυση περισσότερων Βρετανών τουριστών δεν είναι μια εύκολη υπόθεση. Όπως μας εξηγεί η κ. Αθανασοπούλου, ο ανταγωνισμός από άλλους τουριστικούς προορισμούς είναι σκληρός. Χώρες όπως η Ισπανία, η Τουρκία και η Ιταλία προσφέρουν παρόμοιες εμπειρίες, και γι' αυτό η διαφοροποίηση της Ελλάδας ως προορισμού είναι καίριας σημασίας.

Η Respond on Demand προσπαθεί να προσφέρει διαφοροποιημένα τουριστικά πακέτα που να ικανοποιούν τις ανάγκες των Βρετανών τουριστών. Από την προβολή της πολιτιστικής κληρονομιάς και την ανάδειξη της φυσικής ομορφιάς, μέχρι την προώθηση της γαστρονομίας και την παροχή εξατομικευμένων πακέτων διακοπών, η εταιρεία εστιάζει στο να ξεχωρίσει η Ελλάδα ως μοναδικός προορισμός.

Προσελκύοντας τουρίστες υψηλού εισοδήματος

Η Ελλάδα διαθέτει το δυναμικό να προσελκύσει και τουρίστες υψηλού εισοδήματος, κάτι που αποτελεί βασική προτεραιότητα για την κ. Αθανασοπούλου. Στην προσπάθεια αυτή, η εταιρεία συνεργάζεται με Έλληνες επιχειρηματίες που αναπτύσσουν πολυτελείς υποδομές και προσφέρουν εξειδικευμένα πακέτα διαμονής σε υψηλών προδιαγραφών θέρετρα. Παράλληλα, η προώθηση πολιτιστικών και γαστρονομικών εμπειριών είναι

ένας από τους κύριους πυλώνες της στρατηγικής για την προσέλκυση τουριστών με υψηλές απαιτήσεις. Ο οינוτουρισμός, οι επισκέψεις σε ιστορικά μνημεία και οι προσωποποιημένες υπηρεσίες είναι μερικές από τις εμπειρίες που αναδεικνύουν την Ελλάδα ως έναν ιδιαίτερα ελκυστικό προορισμό για τουρίστες υψηλού επιπέδου.

Εγγυημένα αποτελέσματα με συγκεκριμένα μέτρα

Τέλος, η Respond on Demand Ltd εφαρμόζει συγκεκριμένα μέτρα για να διασφαλίσει ότι οι συναντήσεις B2B αποδίδουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Η κ.Αθανασοπούλου μας ανέφερε ότι: «η επιλογή των Βρετανών τουριστικών πρακτόρων γίνεται με βάση το προφίλ τους, ενώ η επικοινωνία δεν σταματά μετά τη συνάντηση.

Η εταιρεία φροντίζει να πραγματοποιεί στοχευμένο follow-up, ώστε να διασφαλιστεί η συνέχεια των επαφών και να αυξηθούν οι πιθανότητες επιτυχίας των συνεργασιών.»

Επιπλέον, γίνεται χρήση ειδικών εργαλείων feedback που αξιολογούν την επιτυχία και την ικανοποίηση των συμμετεχόντων από τις συναντήσεις, εξασφαλίζοντας ότι κάθε δράση που αναλαμβάνει η εταιρεία αποδίδει πραγματικά αποτελέσματα για τους πελάτες της.

Η Ελλάδα διαθέτει τις δυνατότητες να αναδειχθεί σε έναν από τους κορυφαίους προορισμούς για Βρετανούς τουρίστες, και το Sales Workshop στο Λονδίνο αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς αυτή την κατεύθυνση. Με στρατηγικές κινήσεις και συνεργασίες, η χώρα μας μπορεί να αυξήσει την τουριστική της δύναμη και να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό.

Νοέμβριος 2024, Λονδίνο:

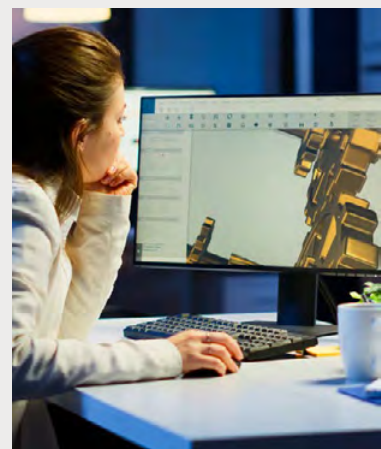
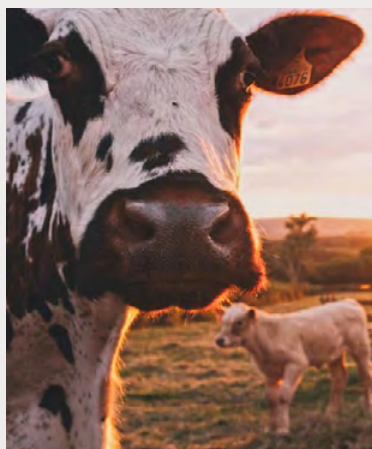
B2B meetings με εκπροσώπους τουριστικών γραφείων από την Αγγλία, την πρώτη ημέρα της World Travel Market. Σε συνεδριακή αίθουσα ξενοδοχείου της αλυσίδας Hilton! Περιορισμένες συμμετοχές

Με την υπογραφή του Respond On Demand



LET'S
EXPORTGREECE
THE NEWSLETTER

εξάγουμε Ελλάδα



Εκδότρια - Εμπορική Διεύθυνση:
Κλαίρη Στυλιάρá

Διευθυντής Σύνταξης:
Ιωάννης Ρούσσος

Creative Director: Χρυσάνθη Αποστολάκη

Sales Manager: Κατερίνα Σταθάτου

Office Manager: Φανή Μπαρού

Τεχνική Υποστήριξη:
● BlackDot Web Services

Επικοινωνήστε μαζί μας:
Σκουζέ 14, 18536 Πειραιάς, sales@sayes.gr

Δελτία Τύπου: media@sayes.gr

Τηλέφωνο επικοινωνίας: 213 0990585

εγγραφή

