



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





24.09.2024 Τεύχος #233

Εξερεύνηση αναδυόμενων αγορών: Ευκαιρίες για ελληνικές επιχειρήσεις εξαγωγών



Festival ρυζιού στη Θεσσαλονίκη – Εξαιρετικές γεύσεις και βιωσιμότητα



Επιτυχίες Ελλήνων εξαγωγέων: Τα Case Studies που εμπνέουν



Ο πλήρης οδηγός εξαγωγών και τα πρώτα βήματα στην παγκόσμια αγορά



Exhibitions

Festival ρυζιού στη Θεσσαλονίκη – Εξαιρετικές γεύσεις και βιωσιμότητα

Το EU RICE Festival επιστρέφει για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά στη Θεσσαλονίκη, στοχεύοντας να αναδείξει τη βιώσιμη καλλιέργεια του ευρωπαϊκού ρυζιού. Το διήμερο φεστιβάλ θα πραγματοποιηθεί στις 28 και 29 Σεπτεμβρίου 2024, από τις 14:00 μέχρι τις 21:00, στην Προβλήτα Α του Λιμανιού της Θεσσαλονίκης. Η εκδήλωση αυτή αποτελεί μια μοναδική ευκαιρία για το κοινό να ενημερωθεί για τις καινοτόμες μεθόδους παραγωγής ρυζιού που σέβονται το περιβάλλον και να απολαύσει γαστρονομικές δημιουργίες από διάσημους σεφ.

Το φεστιβάλ διοργανώνεται στο πλαίσιο του ευρωπαϊκού προγράμματος EU RICE, με βασικούς φορείς την Αγροτική Εταιρική Σύμπραξη Θεσσαλονίκης (ΕΑΣΘ) και τη Ρυθμιστική Αρχή ΠΟΠ Ρυζιού της Βαλένθια (CRAV). Μέσω της εκδήλωσης, οι επισκέπτες θα έχουν την ευκαιρία να μάθουν περισσότερα για τη βιώσιμη καλλιέργεια του ρυζιού, η οποία ακολουθεί τις αυστηρές προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αυτό εξασφαλίζει ότι το ρύζι που παράγεται είναι υψηλής ποιότητας, ασφαλές και φιλικό προς το περιβάλλον.

Πέρα από τις εκπαιδευτικές παρουσιάσεις για τη διαδικασία παραγωγής, το EU RICE Festival θα φιλοξενήσει ζωντανές γαστρονομικές επιδείξεις από 10 διακεκριμένους σεφ.

Μεταξύ αυτών, η Ντίνα Νικολάου, καταξιωμένη σεφ και Πρεσβευτής του προγράμματος EU RICE, θα δημιουργήσει μοναδικές συνταγές με βάση το ρύζι, συνδυάζοντας την παράδοση με τις σύγχρονες γαστρονομικές τάσεις. Οι επισκέπτες θα μπορούν να γευτούν τα πιάτα αυτά, ανακαλύπτοντας νέους τρόπους χρήσης του ρυζιού στην κουζίνα τους.



Ταυτόχρονα, βραβευμένα εστιατόρια θα στήσουν τις κουζίνες τους στον χώρο του φεστιβάλ, καλώντας το κοινό να απολαύσει μοναδικές δημιουργίες με ρύζι από την Ελλάδα. Παράλληλα, θα πραγματοποιούνται μουσικές εκδηλώσεις, παιχνίδια για παιδιά και διαγωνισμοί για τους ενήλικες, προσφέροντας διασκέδαση για όλη την οικογένεια.

Η εκδήλωση θα παρουσιάσει ο γνωστός παρουσιαστής Κωστής Ζαφειράκης, προσθέτοντας μια ιδιαίτερη πινελιά στο φεστιβάλ με τον δικό του ξεχωριστό τρόπο. Το EU RICE Festival δεν είναι απλώς μια γιορτή γεύσεων, αλλά και μια πλατφόρμα ενημέρωσης για τις σημαντικές πτυχές της βιώσιμης καλλιέργειας ρυζιού στην Ευρώπη.

Η εκδήλωση δίνει έμφαση στην ενημέρωση των καταναλωτών για την ποιότητα και τη βιωσιμότητα του ευρωπαϊκού ρυζιού, υπογραμμίζοντας τη συμβολή του στην ευρωπαϊκή διατροφική αλυσίδα και την προστασία του περιβάλλοντος. Στο πλαίσιο αυτό, το EU RICE Festival ενώνει παραγωγούς, σεφ και καταναλωτές με έναν κοινό στόχο: την προώθηση βιώσιμων πρακτικών και τη δημιουργία ενός καλύτερου μέλλοντος για τη γεωργία.

Με την υποστήριξη της Αγροτικής Εταιρικής Σύμπραξης Θεσσαλονίκης και του CRAV από τη Βαλένθια, το EU RICE Festival θα συνεχίσει να προωθεί τις αξίες της βιώσιμης ανάπτυξης και να εμπνέει τους καταναλωτές να επιλέγουν προϊόντα που συμβάλλουν στην προστασία του περιβάλλοντος και την υγεία τους.





Special Report

Η Janssen Ελλάδα αλλάζει ταυτότητα υπό το σήμα της Johnson & Johnson

Η Janssen Ελλάδα, φαρμακευτικός τομέας της Johnson & Johnson, εγκαινιάζει τη νέα της εταιρική ταυτότητα υπό το εμπορικό σήμα Johnson & Johnson Innovative Medicine. Η αλλαγή αυτή σηματοδοτεί μια νέα εποχή για την εταιρεία στην Ελλάδα, ενισχύοντας την πολύχρονη δέσμευσή της στην παροχή καινοτόμων λύσεων στον τομέα της υγείας.

Η Johnson & Johnson, με ιστορία άνω των 135 ετών, αποφάσισε να ενοποιήσει τους δύο βασικούς τομείς δραστηριοποίησής της – την ιατρική τεχνολογία (Johnson & Johnson MedTech) και τον φαρμακευτικό τομέα (Johnson & Johnson Innovative Medicine) – υπό ένα κοινό εμπορικό σήμα.

Η στρατηγική αυτή κίνηση τονίζει την έμφαση της εταιρείας στην παγκόσμια καινοτομία και την ανάγκη για εξατομικευμένες ιατρικές λύσεις που προλαμβάνουν και αντιμετωπίζουν σύνθετες ασθένειες.

Ο κ. Christian Rodseth, Διευθύνων Σύμβουλος της

Johnson & Johnson Innovative Medicine για Ελλάδα, Πολωνία και Ρουμανία, τόνισε τη σημασία αυτής της αλλαγής: «Η νέα εταιρική μας ταυτότητα δεν είναι απλώς μια τυπική αλλαγή.

Αντικατοπτρίζει τη συνεχιζόμενη δέσμευσή μας στην παροχή καινοτόμων θεραπειών που βελτιώνουν την ποιότητα ζωής των ασθενών μας».

Η Johnson & Johnson Innovative Medicine επικεντρώνεται στη θεραπεία ορισμένων από τις πιο περίπλοκες ασθένειες της εποχής μας, όπως η ογκολογία, η ανοσολογία, η νευρολογία, η καρδιολογία και η οφθαλμολογία.

Μέσα από τη συνδυασμένη τεχνογνωσία και εμπειρία, η εταιρεία συνεχίζει να προωθεί νέες ιατρικές λύσεις, ενσωματώνοντας την καινοτομία σε κάθε πτυχή της δραστηριότητάς της.

Η νέα εταιρική ταυτότητα της Janssen περιλαμβάνει ένα ανανεωμένο λογότυπο, καινούρια χρώματα και γραμματοσειρά, τα οποία έχουν ήδη εισαχθεί στην ελληνική αγορά και θα εφαρμοστούν σταδιακά σε όλα τα υλικά και τις συσκευασίες των προϊόντων της εταιρείας.

Επιχειρηματικότητα και κοινωνική ευημερία: Η σημασία για τους νέους

Η εκδήλωση «Επιχειρηματικότητα με θετικό κοινωνικό πρόσημο #2», που διοργανώνει το ΚΜΟΠ, επιστρέφει φέτος για δεύτερη χρονιά, προβάλλοντας την ανάγκη για ενίσχυση των δεξιοτήτων των νέων και τη σημασία της απασχόλησής τους σε έναν κόσμο που αλλάζει με ραγδαίους ρυθμούς.

Η εκδήλωση θα πραγματοποιηθεί την Πέμπτη 26 Σεπτεμβρίου, από τις 18:00 έως τις 20:00, στο Impact Hub Athens, και θα επικεντρωθεί στον ρόλο των επιχειρήσεων στην κοινωνική ευημερία και στην καταπολέμηση της ανεργίας.

Ένα από τα βασικά ζητήματα που θα εξεταστούν είναι η ανάγκη για συνεχή εκπαίδευση και προσαρμογή των νέων στις νέες συνθήκες της αγοράς εργασίας. Σε έναν κόσμο όπου η τεχνολογία εξελίσσεται συνεχώς και οι περιβαλλοντικές προκλήσεις, όπως η κλιματική αλλαγή, η εκπαίδευση πρέπει να επικεντρώνεται όχι μόνο στη γνώση, αλλά και στην ανάπτυξη δεξιοτήτων, όπως η καινοτομία και η ηγεσία.

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις θα βρεθούν επίσης στο επίκεντρο της συζήτησης. Αυτές οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν βιώσιμες λύσεις για τα προβλήματα που οι παραδοσιακές επιχειρηματικές

προσεγγίσεις δεν μπορούν να αντιμετωπίσουν, όπως η φτώχεια και η οικονομική ανισότητα. Εστιάζοντας σε κοινωνικά και περιβαλλοντικά θέματα, συμβάλλουν στην ανάπτυξη μιας πιο πράσινης και δίκαιης οικονομίας.

Επιπλέον, θα αναλυθεί το παράδοξο της αγοράς εργασίας, όπου, παρά την ύπαρξη πολλών διαθέσιμων θέσεων, πολλές εταιρείες δυσκολεύονται να βρουν προσωπικό με τις κατάλληλες δεξιότητες. Αυτό καταδεικνύει την αναγκαιότητα για στενότερη συνεργασία μεταξύ εκπαίδευσης και αγοράς εργασίας.

Η εκδήλωση απευθύνεται σε επιχειρηματίες, εκπαιδευτές, πολιτικούς φορείς, αλλά και σε κάθε ενδιαφερόμενο που αναζητά τρόπους να συμβάλει στην κοινωνική αλλαγή.

Η εκδήλωση «Επιχειρηματικότητα με θετικό κοινωνικό πρόσημο #2» αποτελεί μια εξαιρετική ευκαιρία για όσους επιθυμούν να ενημερωθούν για τις τελευταίες τάσεις στην απασχόληση των νέων και τον κοινωνικό αντίκτυπο των επιχειρήσεων. Μέσα από τη συζήτηση θα αναδειχθούν οι τρόποι με τους οποίους η εκπαίδευση, η καινοτομία και η κοινωνική ευθύνη μπορούν να διαμορφώσουν ένα πιο βιώσιμο μέλλον. Με δωρεάν συμμετοχή και δυνατότητα απόκτησης βεβαίωσης παρακολούθησης, η εκδήλωση είναι ανοιχτή στο κοινό, δίνοντας φωνή σε επιχειρήσεις και κοινωνικούς φορείς να συνεργαστούν για την κοινωνική ευημερία.

#2

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Με Θετικό Κοινωνικό Πρόσημο

Πέμπτη 26 Σεπτεμβρίου 2024 | 18.00-20.00
Impact Hub Athens (Καραϊσκάκη 28, 10554, Αθήνα)

κμοπ

The graphic features a blue and white color scheme with various icons representing business, social impact, and technology. A large number '2' is in a circle at the top right. The KMOPI logo is at the bottom left. The background is filled with icons like a globe, a hand holding a flame, solar panels, a leaf, a person with an equals sign, a factory, a car, and a bar chart.

Leadership Updates

Αλλαγές στη Bel Hellas – Ο Salvatore Cali αναλαμβάνει τα ηνία

Η Bel Hellas SA μπαίνει σε μια νέα εποχή με τον Salvatore Cali να αναλαμβάνει τον ρόλο του General Manager. Με πάνω από 20 χρόνια εμπειρίας στον τομέα των καταναλωτικών αγαθών (FMCG), ο Salvatore Cali φέρνει στην ελληνική αγορά τη γνώση και το όραμα που απέκτησε από κορυφαίες πολυεθνικές όπως η Procter & Gamble, αλλά και την ηγετική του παρουσία ως General Manager της Bel Ιταλίας.

Αυτή η αλλαγή ηγεσίας υπόσχεται πολλά για τη Bel Hellas, καθώς η εταιρεία στοχεύει να ενισχύσει ακόμα περισσότερο τη θέση της στην ελληνική αγορά, προωθώντας τα υγιεινά και περιβαλλοντικά υπεύθυνα προϊόντα της. Ο Cali δήλωσε ενθουσιασμένος για τη νέα του πρόκληση, τονίζοντας τη σημασία της βιώσιμης ανάπτυξης και τη συνέχιση της στρατηγικής που είχε καθιερώσει η προηγούμενη ηγεσία. Με την εμπειρία του σε αγορές όπως της νότιας Ευρώπης, υπόσχεται να οδηγήσει τη Bel Hellas σε νέες επιτυχίες, διατηρώντας την υψηλή ποιότητα των προϊόντων της εταιρείας.

Ο προκάτοχός του, Benjamin Breton, αποχωρεί για να αναλάβει τα ηνία της Bel Nordics, αφήνοντας πίσω του ένα σημαντικό έργο και μια ισχυρή παρακαταθήκη. Στη διάρκεια της θητείας του, η Bel Hellas γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη, κάτι που αναγνωρίζεται και τιμάται από τη διοίκηση της εταιρείας. Η αλλαγή αυτή αναμένεται να ενισχύσει ακόμα περισσότερο τη διεθνή παρουσία της Bel, με τον Breton να αναλαμβάνει την εποπτεία των αγορών της Δανίας, Φινλανδίας, Σουηδίας, Νορβηγίας και Ισλανδίας.

Αυτή η μετάβαση ηγεσίας σηματοδοτεί μια συναρπαστική στιγμή για τη Bel Hellas. Η νέα ομάδα υπό την καθοδήγηση του Salvatore Cali είναι έτοιμη να ενισχύσει περαιτέρω την επιχειρηματική της δραστηριότητα, με έμφαση στη βιωσιμότητα και την αριστεία. Η ελληνική αγορά, οι συνεργάτες και οι καταναλωτές αναμένεται να δουν νέες καινοτομίες και εξελίξεις, που θα προωθήσουν τη Bel Hellas σε ένα νέο επίπεδο επιτυχίας.



Με τον συνδυασμό εμπειρίας, όρασης και στρατηγικής, η Bel Hellas θα συνεχίσει να πρωτοστατεί στον κλάδο, προσφέροντας προϊόντα υψηλής ποιότητας που σέβονται το περιβάλλον και τον καταναλωτή.

Με τον Cali στο τιμόνι, η εταιρεία δείχνει έτοιμη για ακόμη μεγαλύτερες κατακτήσεις και για μια επιτυχημένη πορεία στη νέα αυτή εποχή.



Educational

Επιτυχίες Ελλήνων εξαγωγέων: Τα Case Studies που εμπνέουν

Η ελληνική επιχειρηματικότητα έχει αποδείξει ότι μπορεί να ξεπεράσει τα σύνορα, φέρνοντας τη γεύση, την ποιότητα και την καινοτομία του ελληνικού προϊόντος στις διεθνείς αγορές.

Ακολουθούν μερικά case studies που αποδεικνύουν την επιτυχία των Ελλήνων εξαγωγέων.

1. Hellenic Quality Foods: Ο εξαγωγέας εξαιρετικού ελαιόλαδου

Η Hellenic Quality Foods είναι μια οικογενειακή επιχείρηση που εξειδικεύεται στην παραγωγή και εξαγωγή ελαιολάδου. Από το 2009, η εταιρεία έχει επενδύσει σε σύγχρονες μεθόδους παραγωγής και τυποποίησης, εξασφαλίζοντας προϊόντα υψηλής ποιότητας.

Με στόχο την διεθνή αγορά, η Hellenic Quality Foods ξεκίνησε να συμμετέχει σε διεθνείς εκθέσεις, όπως η Anuga και η SIAL, όπου παρουσίασε τα προϊόντα της σε αγοραστές από όλο τον κόσμο.

Η στρατηγική της περιλάμβανε τη δημιουργία ισχυρών σχέσεων με διανομείς στις Ηνωμένες Πολιτείες, τη Γερμανία και την Ιαπωνία. Σήμερα, η εταιρεία εξάγει σε 25 χώρες και έχει αποκτήσει πιστοποίηση για την ποιότητα των προϊόντων της.

2. Keenan: Η ελληνική εταιρεία σαπουνιών που κατέκτησε τον κόσμο

Η Keenan είναι μια εταιρεία που παράγει φυσικά σαπούνια και καλλυντικά, φτιαγμένα από φυσικά υλικά και ελαιόλαδο. Ιδρύθηκε το 2010 και γρήγορα επεκτάθηκε στις αγορές του εξωτερικού, επικεντρωμένη κυρίως στην Ευρώπη και την Ασία.

Με μια στρατηγική που περιλάμβανε τη συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις και την αξιοποίηση των κοινωνικών δικτύων για να προσεγγίσει νέους πελάτες, η Keenan κατάφερε να κερδίσει μια σημαντική θέση στην αγορά. Τα προϊόντα της είναι πλέον διαθέσιμα σε καταστήματα στη Γαλλία, την Ιταλία και την Κίνα, με την εταιρεία να προγραμματίζει νέα προϊόντα που θα προστεθούν στην γκάμα της.

3. ΦΑΓΕ: Η εξαγωγή του γιαουρτιού που σάρωσε τον κόσμο

Η ΦΑΓΕ, γνωστή για το ελληνικό στραγγιστό γιαούρτι, είναι ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα ελληνικά brand παγκοσμίως. Ιδρύθηκε το 1926 στην Αθήνα και έχει εξελιχθεί σε μια διεθνή δύναμη στον τομέα των γαλακτοκομικών προϊόντων.

Με επένδυση στην έρευνα και την ανάπτυξη, η ΦΑΓΕ επενδύει στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων που

ανταγωνίζονται στις διεθνείς αγορές. Η στρατηγική της επικεντρώνεται στην ποιότητα και την πιστοποίηση των προϊόντων της, με αποτέλεσμα η ΦΑΓΕ να εξαγει σε περισσότερες από 30 χώρες, συμπεριλαμβανομένων των Ηνωμένων Πολιτειών, της Γαλλίας και της Αυστραλίας.

4. Piraeus Bank: Η επένδυση στην εξαγωγή αγροτικών προϊόντων

Η Piraeus Bank έχει αναλάβει πρωτοβουλίες για την ενίσχυση των εξαγωγών ελληνικών αγροτικών προϊόντων. Μέσω προγραμμάτων χρηματοδότησης και υποστήριξης, βοηθά τους παραγωγούς να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους και να επεκταθούν στο εξωτερικό.

Η τράπεζα συνεργάζεται με επιχειρήσεις που εξαγουν προϊόντα όπως ελαιόλαδο, κρασί και φρούτα, παρέχοντας συμβουλές και χρηματοδότηση για την ανάπτυξη νέων αγορών.

Η στρατηγική αυτή έχει αποφέρει καρπούς, με πολλές επιχειρήσεις να αναπτύσσουν τις εξαγωγές τους και να επενδύουν σε νέες αγορές.

5. Arivita: Η φυσική ομορφιά που κατακτά τον κόσμο

Η Arivita είναι μια ελληνική εταιρεία καλλυντικών που ιδρύθηκε το 1972. Εστιάζει στη χρήση φυσικών συστατικών και μεθόδων παραγωγής.

Σήμερα, τα προϊόντα της είναι διαθέσιμα σε πάνω από 30 χώρες, με σημαντική παρουσία στην Ευρώπη και την Ασία.

Η στρατηγική της Arivita περιλαμβάνει συνεργασίες με διάσημους διανομείς και συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις καλλυντικών.

Η εταιρεία έχει αναπτύξει μια ισχυρή εικόνα brand που εστιάζει στην ποιότητα και την καινοτομία, κερδίζοντας την εμπιστοσύνη των καταναλωτών.

Συμπερασματικά

Οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν αποδείξει ότι η ποιότητα, η καινοτομία και η στρατηγική προσέγγιση μπορούν να δημιουργήσουν ευκαιρίες στις διεθνείς αγορές.

Τα παραδείγματα των Hellenic Quality Foods, Keenan, ΦΑΓΕ, Piraeus Bank και Arivita δείχνουν ότι η ελληνική εξαγωγική κοινότητα έχει πολλά να προσφέρει, και η εμπιστοσύνη στην ποιότητα των ελληνικών προϊόντων συνεχώς μεγαλώνει.

Οι προκλήσεις μπορεί να είναι πολλές, αλλά με σωστή στρατηγική και δέσμευση για την ποιότητα, οι Έλληνες εξαγωγείς έχουν τις δυνατότητες να συνεχίσουν την επιτυχία τους στο εξωτερικό.



Εξερεύνηση αναδυόμενων αγορών: Ευκαιρίες για ελληνικές επιχειρήσεις εξαγωγών

Οι αναδυόμενες αγορές έχουν εξελιχθεί σε μια πολύ ελκυστική επιλογή για τους Έλληνες εξαγωγείς, καθώς προσφέρουν ευκαιρίες ανάπτυξης σε μια εποχή που η παγκόσμια αγορά αλλάζει ραγδαία.

Χώρες όπως η Ινδία, η Βραζιλία, η Νότια Αφρική και διάφορες χώρες της νοτιοανατολικής Ασίας παρουσιάζουν έντονη ανάπτυξη και αύξηση της ζήτησης για περισσότερα ποιοτικά προϊόντα. Αυτές οι χώρες προσφέρουν νέες δυνατότητες για επιχειρήσεις που επιθυμούν να επενδύσουν και να επεκταθούν.

Η ανάπτυξη της μεσαίας τάξης σε αυτές τις αγορές είναι ένα από τα πιο θετικά στοιχεία που μπορούν να επηρεάσουν τις ελληνικές εξαγωγές. Με περισσότερους καταναλωτές να έχουν πρόσβαση σε καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες, οι απαιτήσεις για ποιοτικά ελληνικά προϊόντα, όπως ελαιόλαδο, κρασί και γαλακτοκομικά προϊόντα, αυξάνονται. Η ελληνική γαστρονομία, σαφώς, έχει αποκτήσει διεθνή αναγνώριση, και οι εξαγωγείς μπορούν, με την καλή έννοια, να εκμεταλλευτούν αυτήν την τάση για να εισέλθουν σε νέες αγορές.

Ωστόσο, η είσοδος σε αυτές τις αγορές προϋποθέτει προσεκτική έρευνα και στρατηγική ανάλυση. Η σωστή κατανόηση των πολιτισμικών, κοινωνικών και οικονομικών παραμέτρων είναι κρίσιμη για την επιτυχία. Η συνεργασία με τοπικές επιχειρήσεις μπορεί να προσφέρει πολύτιμες γνώσεις και υποστήριξη για να ξεπεραστούν οι προκλήσεις της αγοράς.

Επιπλέον, οι πολιτικές και οικονομικές αβεβαιότητες σε ορισμένες αναδυόμενες αγορές απαιτούν ευελιξία και προσαρμοστικότητα από τους Έλληνες εξαγωγείς. Είναι σημαντικό να είστε έτοιμος να προσαρμόσετε τις στρατηγικές σας ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς.



Η παρακολούθηση των οικονομικών εξελίξεων και των τάσεων καταναλωτικής συμπεριφοράς θα βοηθήσουν στην κατάλληλη προσαρμογή των προϊόντων και των υπηρεσιών.

Μια ακόμη στρατηγική που οι Έλληνες εξαγωγείς πρέπει να εξετάσουν είναι η επένδυση σε ψηφιακές πλατφόρμες. Η διαδικτυακή παρουσία είναι κρίσιμη για την προσέγγιση νέων αγορών και πελατών. Οι εξαγωγείς μπορούν να χρησιμοποιήσουν e-commerce και ψηφιακές καμπάνιες για να ενισχύσουν την ορατότητά τους, καθώς και για να προωθήσουν τα προϊόντα τους σε ένα μεγαλύτερο κοινό.

Επομένως, οι αναδυόμενες αγορές προσφέρουν μοναδικές ευκαιρίες για τους Έλληνες εξαγωγείς. Με τη σωστή στρατηγική, έρευνα αγοράς και συνεργασίες, οι επιχειρήσεις μπορούν να αξιοποιήσουν τη δυναμική αυτή και να επωφεληθούν από τη συνεχιζόμενη ανάπτυξή τους.

Οι προοπτικές μπορεί να είναι λαμπρές, και οι Έλληνες εξαγωγείς πρέπει να είναι σε καλή θέση για να επωφεληθούν από αυτή τη νέα εποχή εμπορικών ευκαιριών.

Exhibitions

D-Marin – καινοτομία και πολυτέλεια στη ναυτική βιομηχανία με νέες μαρίνες

Αυτό το Φθινόπωρο, η D-Marin, η ηγετική δύναμη στον τομέα των premium μαρίνων, θα κάνει αισθητή την παρουσία της στις διεθνείς εκθέσεις σκαφών, παρουσιάζοντας το όραμά της για την επέκταση του δικτύου της και τις τελευταίες καινοτομίες της. Από τις 10 έως τις 28 Σεπτεμβρίου 2024, η ομάδα της D-Marin βρίσκεται σε τρεις σημαντικές εκθέσεις σκαφών: το Cannes Yachting Festival, το Genoa International Boat Show και το Monaco Yacht Show.

Η D-Marin, γνωστή για τη δέσμευσή της στην εξαιρετική ποιότητα και τις premium εμπειρίες, εστιάζει φέτος στην παρουσίαση των πρόσφατων εξελίξεων της.

Η εταιρεία, που έχει γίνει συνώνυμο της πολυτέλειας στη ναυτική βιομηχανία, έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο που καλύπτει πλέον τις ακτές της Γαλλίας και της Ιταλίας. Το δίκτυο αυτό περιλαμβάνει σημαντικά λιμάνια, όπως το Livorno, το Mirabello, το Varazze, το Aregai και το Camille Rayon στην Κυανή Ακτή.

Η πιο πρόσφατη προσθήκη στο δίκτυο της D-Marin είναι η μαρίνα του Camille Rayon στη Γαλλία και η μαρίνα του Porto Mirabello κοντά στο Cinque Terre στην Ιταλία. Αυτές οι νέες τοποθεσίες προσφέρουν πρωτοποριακές υποδομές για σκάφη μήκους έως 140 μέτρα και εξαιρετική πρόσβαση σε μερικούς από τους πιο πολυπόθητους προορισμούς της Μεσογείου. Επιπλέον, η D-Marin αποκαλύπτει τη συνεργασία της με τον Όμιλο Azi-mut|Benetti για τη διαχείριση

του νέου έργου της μαρίνας στο Λιβόρνο, ένα έργο αξίας 15 εκατομμυρίων ευρώ. Οι επισκέπτες των εκθέσεων θα έχουν την ευκαιρία να δουν ένα εντυπωσιακό τρισδιάστατο βίντεο της μαρίνας και να ενημερωθούν για τις τελευταίες εξελίξεις.

Η D-Marin δεν σταματάει μόνο στις υποδομές. Η εταιρεία παρουσιάζει επίσης την καινοτόμο πλατφόρμα της, που περιλαμβάνει την εφαρμογή D-Marin και τους αισθητήρες σκαφών. Η εφαρμογή αυτή διευκολύνει τη διαχείριση κρατήσεων, πληρωμών, και την παρακολούθηση κατανάλωσης νερού και ενέργειας, ενώ οι αισθητήρες παρέχουν απομακρυσμένη παρακολούθηση της κατάστασης των σκαφών, ενισχύοντας την ασφάλεια και την άνεση των πελατών.

Με αυτήν την επιτυχημένη στρατηγική επέκτασης και καινοτομίας, η D-Marin συνεχίζει να καθορίζει τα πρότυπα για τις premium μαρίνες στην Ευρώπη, προσφέροντας στους πελάτες της την καλύτερη εμπειρία ελλιμενισμού και την ευκαιρία να εξερευνήσουν τους πιο εντυπωσιακούς προορισμούς της Μεσογείου.



FYI

Επιχειρηματικότητα με κοινωνικό αποτύπωμα στο Impact Hub Athens

Το ΚΜΟΠ διοργανώνει την Πέμπτη 26 Σεπτεμβρίου, από τις 18.00 έως τις 20.00, μια σημαντική ενημερωτική εκδήλωση με τίτλο «Επιχειρηματικότητα με θετικό κοινωνικό πρόσημο #2», που θα πραγματοποιηθεί στο Impact Hub Athens.

Η εκδήλωση στοχεύει να εξετάσει τον ρόλο των επιχειρήσεων στην προώθηση της κοινωνικής ευημερίας και την ενίσχυση της απασχόλησης των νέων σε έναν κόσμο που αλλάζει ραγδαία.

Στην εκδήλωση θα συμμετάσχουν στελέχη επιχειρήσεων, ιδρυτές κοινωνικών επιχειρήσεων και εκπρόσωποι Οργανώσεων της Κοινωνίας των Πολιτών. Οι συμμετέχοντες θα συζητήσουν κρίσιμα θέματα, όπως ο κοινωνικός αντίκτυπος των επιχειρήσεων και η αναδυόμενη σημασία του, καθώς και η συμβολή των κοινωνικών επιχειρήσεων στην αντιμετώπιση σύγχρονων κοινωνικών και περιβαλλοντικών προκλήσεων. Επίσης, θα εξεταστεί η ενίσχυση των δεξιοτήτων των νέων και οι προοπτικές απασχόλησής τους.

Ένα από τα βασικά θέματα της εκδήλωσης θα είναι η αντιμετώπιση του παράδοξου της αγοράς εργασίας:

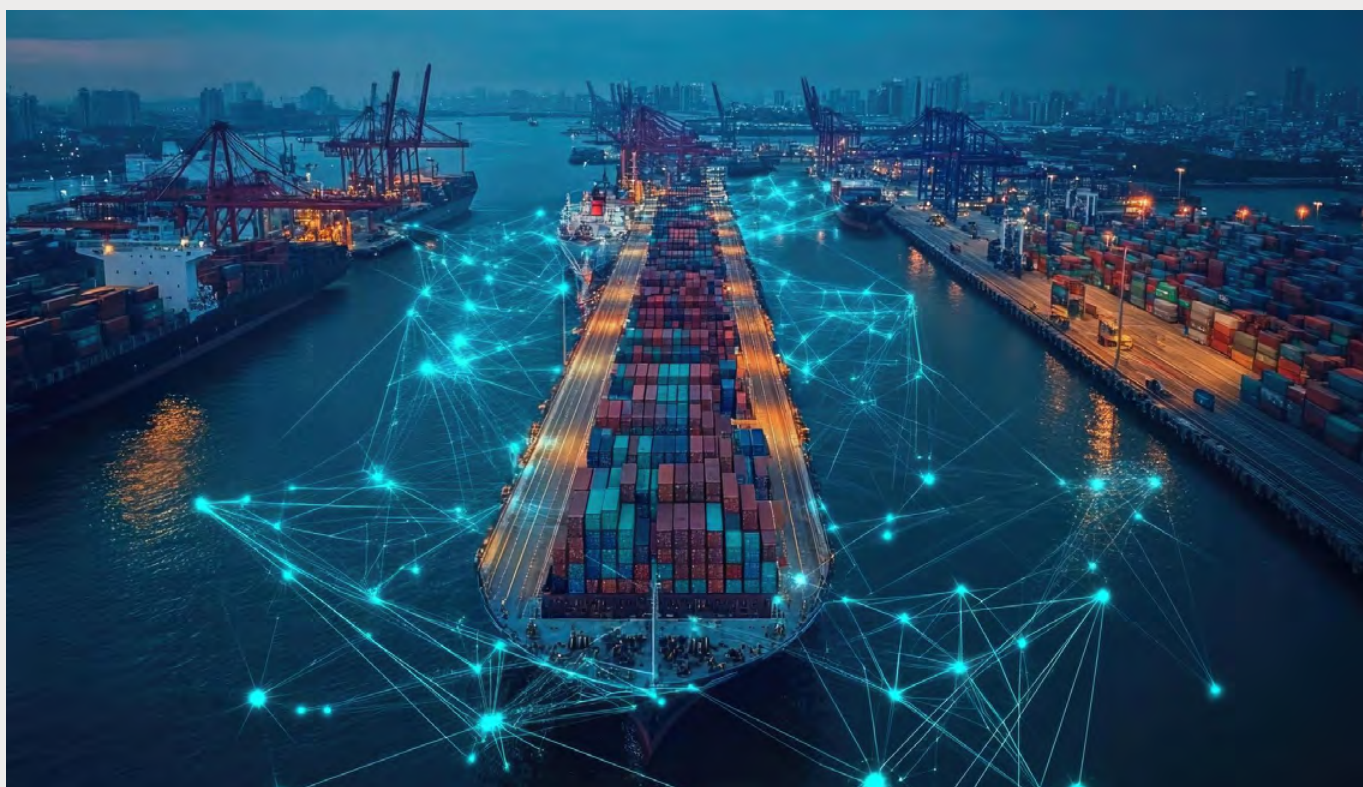
η συνύπαρξη της υψηλής ανεργίας με την έλλειψη εργατικού δυναμικού. Αυτή η αντίφαση αποτελεί μια πρόκληση για την οικονομία, και η εκδήλωση φιλοδοξεί να προσφέρει λύσεις και ιδέες για την ενίσχυση της εργασιακής αγοράς.

Η εκδήλωση απευθύνεται σε ένα ευρύ κοινό, συμπεριλαμβανομένων στελεχών επιχειρήσεων, εκπροσώπων οργανώσεων της Κοινωνίας των Πολιτών, εκπαιδευτών ενηλίκων, κέντρων επαγγελματικής κατάρτισης, φορέων χάραξης πολιτικής, και ΜΜΕ. Το πρόγραμμα θα συντονίσει ο Δρ. Αντώνης Κλάφης, Αντιπρόεδρος του ΚΜΟΠ.

Η συμμετοχή είναι δωρεάν, και όλοι οι συμμετέχοντες θα λάβουν βεβαίωση παρακολούθησης. Απαραίτητη είναι η προεγγραφή, η οποία μπορεί να γίνει μέσω της ιστοσελίδας του ΚΜΟΠ.

Η εκδήλωση αυτή προσφέρει μια εξαιρετική ευκαιρία για συζήτηση και δικτύωση γύρω από την κοινωνική επιχειρηματικότητα και την απασχολησιμότητα, και αναμένεται να συμβάλει σημαντικά στην προώθηση της κοινωνικής ευημερίας στην Ελλάδα.





Educational

Ο πλήρης οδηγός εξαγωγών και τα πρώτα βήματα στην παγκόσμια αγορά

Οι εξαγωγές αποτελούν ένα σημαντικό βήμα για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης, καθώς ανοίγουν την πόρτα σε νέες αγορές και δυνατότητες. Όμως, η διαδικασία εξαγωγής δεν είναι απλή, ειδικά για αρχάριους. Από τις γραφειοκρατικές διαδικασίες μέχρι τη στρατηγική επιλογή των αγορών και τη διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας, ο κάθε νέος εξαγωγέας πρέπει να είναι προετοιμασμένος να ακολουθήσει ένα καλά οργανωμένο σχέδιο. Στον οδηγό αυτό, θα αναλύσουμε βήμα προς βήμα τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσεις αν θέλεις να ξεκινήσετε τη δική σας εξαγωγική δραστηριότητα.

1. Προετοιμασία της εταιρείας και του προϊόντος

Πριν προχωρήσετε σε οποιαδήποτε κίνηση, είναι σημαντικό να αξιολογήσετε αν η εταιρεία σας και τα προϊόν σας είναι έτοιμα για εξαγωγή. Αυτό περιλαμβάνει:

- **Επιχειρηματική ικανότητα:** Η εταιρεία σας πρέπει να έχει τη δυνατότητα να ανταποκριθεί στις αυξημένες απαιτήσεις παραγωγής, διαχείρισης και αποστολής που συνεπάγονται οι εξαγωγές.
- **Προσαρμογή προϊόντος:** Εξετάστε αν το προϊόν σας χρειάζεται προσαρμογές για να είναι συμβατό με τους κανονισμούς και τις απαιτήσεις των ξένων αγορών, όπως π.χ. αλλαγές στη συσκευασία, στις ετικέτες ή στη σύνθεση.

2. Έρευνα αγοράς

Ο εντοπισμός της κατάλληλης αγοράς είναι το επόμενο κρίσιμο βήμα. Για να γίνει αυτό:

- **Έρευνα στόχων:** Προσδιορίστε ποιες αγορές έχουν ζήτηση για το προϊόν σας. Χρησιμοποιήστε εργαλεία όπως οι στατιστικές εξαγωγών, οι εμπορικές εκθέσεις και οι αναλύσεις αγοράς.
- **Ανταγωνισμός:** Αναγνωρίστε τους ανταγωνιστές σας στις ξένες αγορές. Κατανοείστε τη δομή των τιμών, την ποιότητα των προϊόντων τους και τις εμπορικές τους στρατηγικές.



- **Προσαρμοστικότητα:** Βεβαιωθείτε ότι το προϊόν σας μπορεί να ανταγωνιστεί σε ποιότητα και τιμή στις συγκεκριμένες αγορές που στοχεύεις.

3. Δημιουργία στρατηγικής εξαγωγής

Η δημιουργία μιας εξαγωγικής στρατηγικής θα σας δώσει σαφή κατεύθυνση και θα σε βοηθήσει να αποφύγετε λάθη. Οι βασικοί πυλώνες της στρατηγικής σου πρέπει να είναι:

- **Τρόπος εισόδου στην αγορά:** Μπορείτε να εισέλθετε σε μια αγορά απευθείας, δημιουργώντας επαφές με διανομείς, ή μέσω ενδιάμεσων, όπως πράκτορες και εισαγωγείς.
- **Τρόπος προώθησης:** Σκεφθείτε πώς θα προωθήσετε το προϊόν σας στη νέα αγορά. Θα βασιστείτε σε τοπικά δίκτυα πωλήσεων, ή θα δημιουργήσετε τη δική σας διαφημιστική στρατηγική;
- **Αντιμετώπιση εμποδίων:** Κάθε αγορά έχει δικούς της κανόνες και περιορισμούς. Προετοιμαστείτε να αντιμετωπίσετε προκλήσεις όπως οι δασμοί, οι περιορισμοί στις εισαγωγές και οι κανονισμοί ποιότητας.

4. Διαδικασίες και δικαιολογητικά

Το πιο γραφειοκρατικό κομμάτι της εξαγωγικής διαδικασίας είναι η διαχείριση των δικαιολογητικών και

των αδειών. Αναλυτικά, πρέπει να γνωρίζετε τα εξής:

- **Άδεια εξαγωγής:** Για να ξεκινήσετε την εξαγωγή προϊόντων, πρέπει να εξασφαλίσετε την απαραίτητη άδεια εξαγωγής από τις αρμόδιες αρχές.
- **Τελωνειακά έγγραφα:** Η τελωνειακή διαδικασία απαιτεί συγκεκριμένα έγγραφα όπως το εμπορικό τιμολόγιο, το πιστοποιητικό προέλευσης, τη φορτωτική (Bill of Lading) και τη δήλωση εξαγωγής.
- **Πιστοποιήσεις προϊόντων:** Ορισμένες αγορές απαιτούν ειδικές πιστοποιήσεις για την ασφάλεια και την ποιότητα των προϊόντων, όπως π.χ. πιστοποιήσεις από οργανισμούς όπως η CE για την Ευρωπαϊκή Ένωση.

5. Διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας (Logistics)

Μόλις εξασφαλίσετε τα δικαιολογητικά και τις άδειες, το επόμενο βήμα είναι να οργανώσετε τη μεταφορά των προϊόντων σας:

- **Επιλογή μεταφορικού μέσου:** Ανάλογα με το είδος και τον όγκο των προϊόντων σας, μπορείτε να επιλέξετε ανάμεσα σε θαλάσσια, αεροπορική ή οδική μεταφορά.
- **Ασφάλιση προϊόντων:** Η εξαγωγή προϊόντων εμπεριέχει κίνδυνο απώλειας ή φθοράς κατά τη μεταφορά. Η ασφάλιση των εμπορευμάτων είναι απαραίτητη για να προστατεύσετε την επένδυσή σας.

- **Αποθήκευση:** Σκεφθείτε πώς θα αποθηκεύσετε τα προϊόντα σας στις ξένες αγορές μέχρι να φτάσουν στους τελικούς πελάτες. Συνεργαστείτε με τοπικούς διανομείς ή πρακτορεία για να διασφαλίσετε ότι τα προϊόντα σας θα φτάσουν στον προορισμό τους στην καλύτερη δυνατή κατάσταση.

6. Χρηματοδότηση και εξαγωγικές διευκολύνσεις

Η εξαγωγική δραστηριότητα μπορεί να είναι δαπανηρή, γ' αυτό είναι σημαντικό να εξετάσετε τις επιλογές χρηματοδότησης που έχετε:

- **Τραπεζικές διευκολύνσεις:** Εξετάστε τη δυνατότητα να λάβετε δάνεια ή εγγυήσεις από τράπεζες που ειδικεύονται στη χρηματοδότηση εξαγωγών. Πολλές τράπεζες προσφέρουν λύσεις για την κάλυψη του κόστους παραγωγής και μεταφοράς.
- **Εξαγωγικές διευκολύνσεις:** Υπάρχουν προγράμματα από κυβερνητικούς και ιδιωτικούς φορείς που διευκολύνουν τη χρηματοδότηση εξαγωγών, παρέχοντας κεφάλαια κίνησης, ασφάλιση εξαγωγών ή ακόμη και συμβουλευτική υποστήριξη.
- **Εγγυήσεις πληρωμής:** Εξασφαλίστε ότι θα λάβετε τα χρήματά σας μέσω ασφαλών τρόπων πληρωμής όπως οι πιστώσεις ή οι επιταγές που διασφαλίζουν την πληρωμή μόλις παραληφθούν τα εμπορεύματα.

7. Διαχείριση σχέσεων με πελάτες και διανομείς

Μια επιτυχημένη εξαγωγική δραστηριότητα δεν τελειώνει με την αποστολή του προϊόντος. Πρέπει να διατηρήσετε ισχυρές σχέσεις με τους πελάτες και τους διανομείς σας:

- **Επικοινωνία:** Η καλή επικοινωνία με τους συνεργάτες και τους διανομείς στις ξένες αγορές είναι απαραίτητη για την ομαλή λειτουργία της εφοδιαστικής αλυσίδας. Προσπαθήστε να διατηρείτε συχνή επικοινωνία για να παρακολουθείτε την πορεία των προϊόντων σας.
- **Υποστήριξη μετά την πώληση:** Οι εξαγωγές δεν τελειώνουν όταν τα προϊόντα φτάσουν στον προορισμό τους. Βεβαιωθείτε ότι παρέχετε την κατάλληλη υποστήριξη μετά την πώληση, όπως την εξυπηρέτηση πελατών, τη διαχείριση επιστροφών και την επίλυση προβλημάτων.



8. Νομικά ζητήματα και συμμόρφωση

Η εξαγωγική δραστηριότητα απαιτεί συμμόρφωση με διεθνείς κανονισμούς και νομικά πλαίσια:

- **Εμπορικές συμφωνίες:** Ενημερωθείτε για τις εμπορικές συμφωνίες μεταξύ της χώρας σας και της αγοράς στην οποία θέλετε να εξάγετε. Αυτές οι συμφωνίες μπορεί να επηρεάσουν τους δασμούς και άλλες απαιτήσεις.
- **Διανοητική ιδιοκτησία:** Προστατεύστε τα πνευματικά δικαιώματα των προϊόντων σας στις ξένες αγορές. Αν η επωνυμία σας ή τα προϊόντα σας προστατεύονται από πατέντες ή σήματα, πρέπει να εξασφαλίσετε ότι τα δικαιώματα αυτά ισχύουν και στις νέες αγορές.

9. Παρακολούθηση και αξιολόγηση

Μετά την πρώτη εξαγωγή σας, θα πρέπει να παρακολουθείτε την απόδοση και να προσαρμόζετε τη στρατηγική σας ανάλογα με τις συνθήκες:

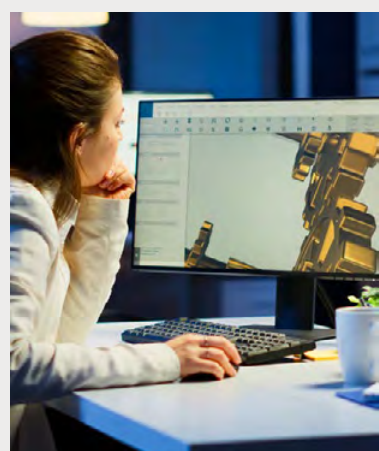
- **Αξιολόγηση αποτελεσμάτων:** Μελέτησε την απόδοση των προϊόντων σας στις ξένες αγορές και εξετάστε αν χρειάζονται αλλαγές στη στρατηγική ή στις διαδικασίες σας.
- **Προσαρμογή στρατηγικής:** Η εξαγωγική δραστηριότητα απαιτεί συνεχή προσαρμογή. Αντιμετωπίστε τα προβλήματα που θα προκύψουν και προετοιμαστείτε για τυχόν αλλαγές στη ζήτηση ή στον ανταγωνισμό.

Η εξαγωγή δεν είναι μια απλή διαδικασία, όμως με σωστή προετοιμασία και στρατηγική, μπορείτε να πετύχετε στην παγκόσμια αγορά. Η επιτυχία στις εξαγωγές απαιτεί υπομονή, επιμονή και συνεχή παρακολούθηση, αλλά τα οφέλη είναι τεράστια για την επιχείρησή σας και την ανάπτυξή της.

LET'S EXPORTGREECE

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER



Εκδότρια - Εμπορική Διεύθυνση:
Κλαίρη Στυλιαρά

Διευθυντής Σύνταξης:
Ιωάννης Ρούσσο

Creative Director: Χρυσάνθη Αποστολάκη

Sales Manager: Κατερίνα Σταθάτου

Project Manager-Social Media: 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

