

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΕ ΨΗΦΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ





20 χρόνια στη Θεσσαλονίκη

- **400** επιχειρήσεις – πελάτες
- **250** επιχειρηματικά projects
- **1.000** training projects
- **80.000** εκπαιδευόμενοι
- **49** recruiting projects
- **988** προσλήψεις



Χανός Γιώργος
Σύμβουλος Επιχειρήσεων

4tessera.
integrators





20 χρόνια στη Θεσσαλονίκη



Χανός Γιώργος
Σύμβουλος Επιχειρήσεων

4tessera.
integrators





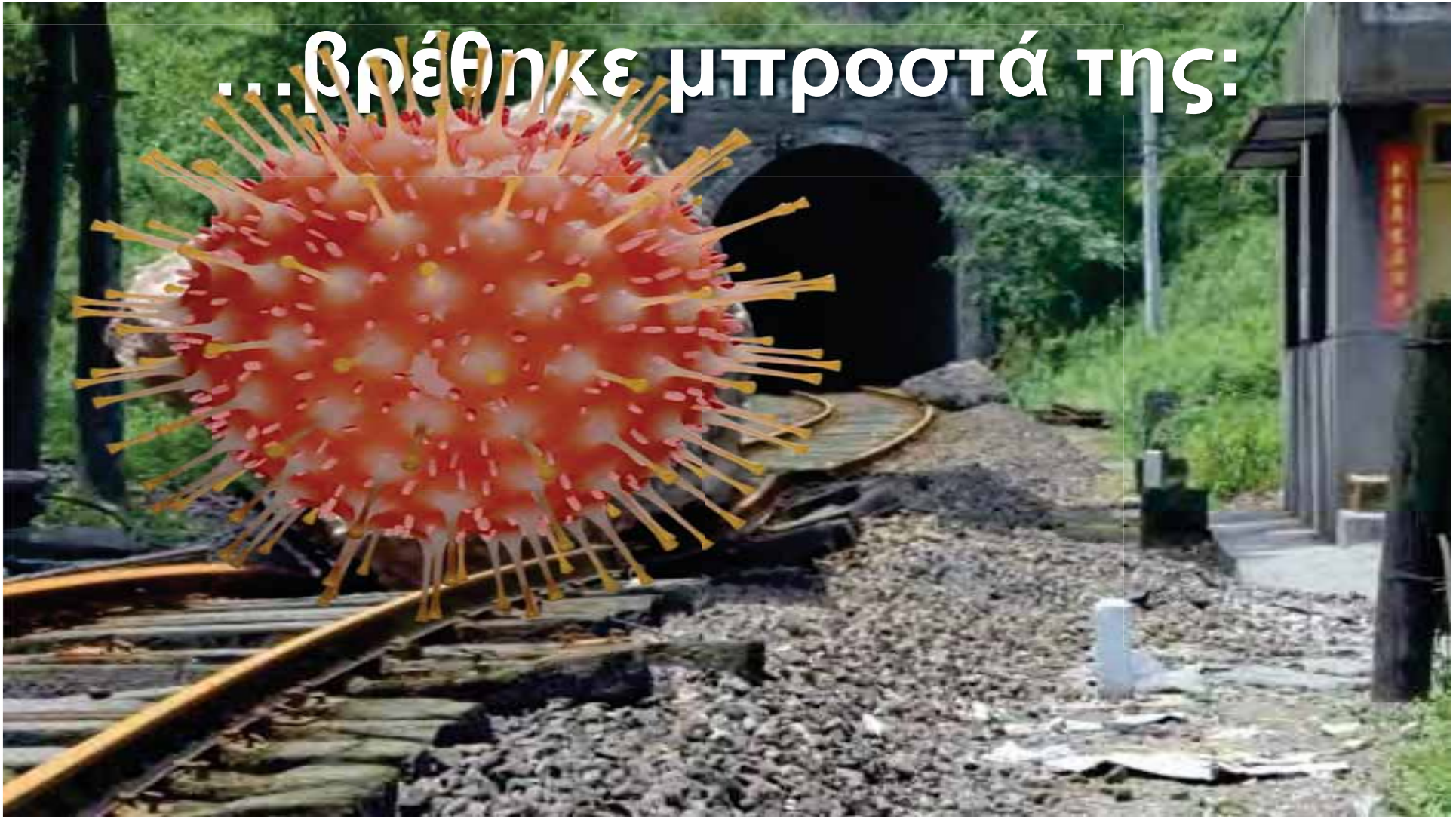
Νέες Συνθήκες



Κι εκεί που η ελληνική οικονομία
έβγαινε στο φως...



...βρέθηκε μπροστά της:



Corona Virus Age



Black swan event

Ένα ολιγοπίθανο και απρόβλεπτο γεγονός που λαμβάνει χώρα σε μια οποιαδήποτε σειρά πιθανών και συνηθισμένων γεγονότων σε κάθε δραστηριότητα μιας κοινωνίας, και ανατρέπει δραματικά προς το χειρότερο ή καλύτερο τη δομή της



Black swan event

Η φράση αυτή επιβίωσε στην Ευρώπη ως περιγραφή του απίθανου και αδύνατου, μέχρι το 1697, που ανακαλύφθηκαν στην Αυστραλία οι μαύροι κύκνοι. Η ανακάλυψη του μαύρου Κύκνου ήταν ένα συνηθισμένο γεγονός για τους ειδικούς, αλλά μια σημαντική διάψευση μιας βεβαιότητας για την κοινωνία.



Black swan event

Αρνητικοί «Μαύροι Κύκνοι»:

- 1^{ος} Παγκόσμιος Πόλεμος
- χρηματιστηριακό κραχ της Wall Street, «Μαύρη Δευτέρα», 19/10/1987
- τρομοκρατική επίθεση στους δίδυμους πύργους, 11/9/2001

Θετικοί «Μαύροι Κύκνοι»:

- διαδίκτυο
- προσωπικοί υπολογιστές

Δεν υπήρχε πρόβλεψη για την επικράτηση τους, ούτε σχεδιασμός από κράτη ή επιχειρήσεις. Χαρακτηριστικό της τυχαίας επικράτησης τους, η πρόβλεψη του Thomas Watson, πρόεδρου της εταιρείας IBM το 1943: «Εκτιμώ ότι σε παγκόσμια κλίμακα υπάρχει μία αγορά για 5 υπολογιστές» και η αξιοσημείωτη απουσία στα πρώτα χρόνια, όλων των μεγάλων εταιριών πληροφορικής όπως της Microsoft, από το λογισμικό για το διαδίκτυο.

Οι «Μαύροι Κύκνοι» δημιουργούν στη συνέχεια, ΝΕΕΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΕΣ:

- 1^η τεχνολογική επανάσταση: μηχανές και κίνηση
- 2^η τεχνολογική επανάσταση: ηλεκτρισμός και μαζική παραγωγή
- 3^η τεχνολογική επανάσταση: ηλεκτρονικά συστήματα και αυτοματοποίηση
- 4^η τεχνολογική επανάσταση: κυβερνοσυστήματα, διαδίκτυο, IOT (internet of things)

Black swan event

Τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες ΔΕΝ είχαν ενσωματώσει στην ORSA (Own Risk Solvency Assessment) και τα Stress Tests, την περίπτωση της παγκόσμιας υγειονομικής κρίσης.

ΝΕΑ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

- Παρόλα αυτά, τράπεζες και ασφαλιστικές άντεξαν
- Ενίσχυσαν τις παρεχόμενες υπηρεσίες με helpdesk, πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης και online backoffice
- Έτσι διαμορφώθηκε (και συνεχίζει να αλλάζει) ένα νέο περιβάλλον, μια ΝΕΑ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

ΝΕΑ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

- η "νέα κανονικότητα" επέφερε πλήθος αλλαγών στην επαγγελματική (και όχι μόνο) καθημερινότητά μας



ΝΕΑ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

• η "νέα κανονικότητα" επέφερε, βίαιη και γρήγορη ψηφιοποίηση σε όλους τους κλάδους της αγοράς και επέβαλε:

- ΝΕΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
- ΝΕΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ
- ΝΕΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ

**ΠΟΤΕ ΘΑ ΞΑΝΑΠΑΡΟΥΜΕ
ΤΙΣ ΖΩΕΣ ΜΑΣ ΠΙΣΩ ;;;**

**Στατιστικά όλες οι
πανδημίες & επιδημίες,
παρουσιάζουν 2^ο και 3^ο
κύμα**

Όμως αυτή η
άνοιξη θα είναι
πραγματική...



**ΚΑΙ ΤΙ ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΝΑ
ΚΑΝΟΥΜΕ ΩΣ ΤΟΤΕ!!!**

Η ηλεκτρονική εξ αποστάσεως επικοινωνία χρησιμοποιείται ήδη από τις Τράπεζες:

The image displays two overlapping screenshots of a YouTube video player. The video is an advertisement for Alpha Bank, featuring a woman in a white shirt using a tablet. The Alpha Bank logo is prominently displayed, along with the text "Κοντά σας με πλατφόρμα βιντεοκλήσεων" (Close to you with a video call platform). The video title is "Alpha Bank Επιχειρήσεις, δίπλα σας κάθε στιγμή" (Alpha Bank Business, next to you every moment). The video has 968,857 views and was uploaded on April 22, 2020. The YouTube interface shows the search bar, navigation icons, and a list of recommended videos on the right side, including "Εγγραφείτε σήμερα στο e-Banking της Alpha Bank" and "ΜΙΞΗ - Alpha Bank YouTube".

Η ηλεκτρονική εξ αποστάσεως επικοινωνία χρησιμοποιείται ήδη από τις Τράπεζες:

The image displays three screenshots illustrating digital banking services:

- Top Screenshot:** A Zoom meeting interface. A banner at the top reads "ΜΑΘΕ ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ" (Learn with the National Bank). The meeting grid shows several participants in their respective home environments.
- Middle Screenshot:** A YouTube video player. The video title is "Μάθε με την Εθνική - Κινήσεις λογαριασμών, καρτών και δανείων" (Learn with the National Bank - Account movements, cards and loans). It has 11,535 views and is dated 13 Μαΐ 2020. The channel is "National Bank of Greece".
- Bottom Screenshot:** A Eurobank advertisement for "v-Banking". The text reads: "δεν μένουμε χωρίς προσωπική εξυπηρέτηση για την επιχείρησή μας" (we don't stop personal service for our business) and "Μιλώμε ζωντανά με τον τραπεζικό μας σύμβουλο στα v-Banking της Eurobank." (We talk live with our bank advisor on Eurobank's v-Banking).

Η ηλεκτρονική εξ αποστάσεως επικοινωνία εφαρμόζεται σε :

Sales

Marketing

Customer service

Training

Team meetings

Commerce

**και δεκάδες άλλες περιπτώσεις που ακόμη δεν
μπορούμε να φανταστούμε**

**Η ηλεκτρονική εξ αποστάσεως
επικοινωνία**

ΗΡΘΕ για να ΜΕΙΝΕΙ

**Πρέπει να χρησιμοποιήσουμε την
ηλεκτρονική εξ αποστάσεως επικοινωνία**

**Όχι μόνο επειδή
είμαστε**

**αναγκασμένοι αλλά
επειδή έχουμε οφέλη**

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Για **7** λόγους
μας είναι απαραίτητη:

1. Εργαλείο για να αντιμετωπίσουμε τις **σημερινές** συνθήκες

Στην περίοδο της καραντίνας, ο καταναλωτής χρησιμοποίησε ηλεκτρονικές πωλήσεις σε ποσοστό 75%

Οι ηλικίες χρηστών ηλεκτρονικής αγοράς από 18-45 επεκτάθηκαν σε 18-65

Οι υποψήφιοι πελάτες μας (ηλικίες 30-50) είναι πλέον πολύ συνηθισμένοι στην ηλεκτρονική επικοινωνία



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Για **7** λόγους
μας είναι απαραίτητη:

2. Εργαλείο για να αντιμετωπίσουμε τις μεσοπρόθεσμες **μελλοντικές** συνθήκες

Οι υποψήφιοι πελάτες μπορεί να δυσκολεύονται να δεχτούν προσωπικό ραντεβού στο σπίτι τους ή στο γραφείο μας, όσο δεν υπάρχει οριστική λύση στο πρόβλημα του κορονοϊού

Οι καταναλωτές θα συνεχίσουν τις ηλεκτρονικές τους αγορές και μετά την άρση των περιοριστικών μέτρων (ακριβώς επειδή το συνήθισαν)



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Για **7** λόγους
μας είναι απαραίτητη:

3. Εργαλείο για να αντιμετωπίσουμε τον **ανταγωνισμό** από οποιαδήποτε πλευρά

Online Sales από ηλεκτρονικές πλατφόρμες πώλησης ασφαλιστικού προϊόντος

Direct Sales από τις εταιρίες

Sales from Agency System άλλων εταιριών, νέα γενιά ασφαλιστικών
διαμεσολαβητών



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Για **7** λόγους
μας είναι απαραίτητη:

4. Εργαλείο που **θα μας μείνει** για την επαγγελματική μας εξέλιξη

Δυνατότητα παρουσίασης & πώλησης σε απομακρυσμένες περιοχές με χρήση
πλατφορμών τηλεδιάσκεψης

Δυνατότητα πρόσβασης σε νέες ομάδες καταναλωτών

Δυνατότητα παρουσίασης & πώλησης με χρήση tablet ή laptop

Σύγχρονη επαγγελματική εικόνα



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Για **7** λόγους
μας είναι απαραίτητη:

5. Εργαλείο που μας βοηθά να **ξεπεράσουμε** προβλήματα του παρελθόντος

Μπορούμε να δείξουμε "δύσκολες" έννοιες που ίσως φοβίζουν τον υποψήφιο πελάτη, χωρίς να μιλήσουμε για αυτές (πχ θάνατος, ανικανότητα)

Μπορούμε να βιντεοσκοπήσουμε τη συνομιλία μας με τον υποψήφιο για να μην υπάρχει περίπτωση παρεξηγήσεων αναφορικά με τι ακριβώς του προτείνουμε



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Για **7** λόγους
μας είναι απαραίτητη:

6. Εργαλείο που μας βοηθά να **βελτιωθούμε** σε όλη τη διαδικασία της πώλησης

Μπορούμε να βιντεοσκοπήσουμε τις συναντήσεις μας με τον υποψήφιο πελάτη και να τις ξαναδούμε σε χρόνο που θα μας βολεύει. Έτσι μπορούμε να διαπιστώσουμε που έχουμε κάνει λάθη για να βελτιώσουμε την διαδικασία και να δούμε τι έχουμε κάνει σωστά για να το επαναλάβουμε



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Για **7** λόγους
μας είναι απαραίτητη:

7. Εργαλείο που μας βοηθά να **αυξήσουμε** τις πωλήσεις μας

Μπορούμε να διεξάγουμε μια ολοκληρωμένη παρουσίαση στον υποψήφιο πελάτη

Μπορούμε να δομήσουμε μια παρουσίαση 1^{ου} και 2^{ου} ηλεκτρονικού ραντεβού

Μπορούμε να παρακολουθούμε την εξέλιξη της διαδικασίας και να μην αφήνουμε κενά στα βήματα της πώλησης

Αυξάνουμε την πιθανότητα κλεισίματος





Νέες Συνθήκες?

Τι θα γινόταν εάν ΔΕΝ ΑΛΛΑΖΑΝ οι συνθήκες?

Τι θα συνέβαινε εάν ΔΕΝ ΒΙΩΝΑΜΕ την υγειονομική κρίση?



**Είχαμε και πριν
το COVID Age
ένα περιβάλλον
με
φαινόμενα
αστάθειας...**



Είχαμε και πριν το COVID Age
συνθήκες όλο και πιο ανταγωνιστικές...





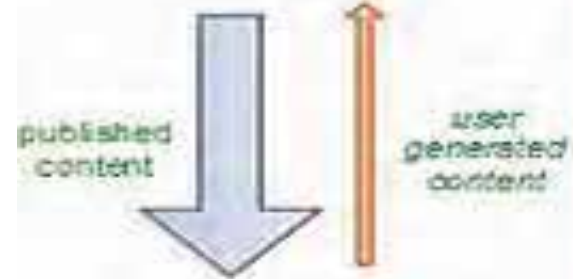
**Είχαμε και πριν το COVID Age
έναν κόσμο με
συνεχείς αλλαγές...**



Web 1.0

"the mostly read-only Web"

250,000 sites



45 million global users

1996

Web 2.0

"the wildly read-write Web"

80,000,000 sites



1 billion+ global users

2006

Web 3.0

"the wildly write-read Web"

800,000,000 sites



3,5 billion+ global users

2016

**Ακόμη και εάν δεν βιώναμε την υγειονομική κρίση,
θα είχαν δημιουργηθεί οι ίδιες ανάγκες, οι συνθήκες
θα άλλαζαν (αν και όχι τόσο βίαια).**

Τελικά...

ΘΑ ΕΠΡΕΠΕ ΝΑ ΚΑΝΟΥΜΕ

ΤΑ ΙΔΙΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ:

**Να ανταποκριθούμε στις
αλλαγές**

ασφαλιστικός σύμβουλος vs internet



face to face communication



on-line communication

**Μην αντιμάχεστε το internet ...
Χρησιμοποιήστε το προς όφελός σας**

Αναζητώντας το σωστό Mindset

- Το εγκατεστημένο σύστημα πεπιοθήσεων και συμπεριφορών του ατόμου
- Το σύνολο των ιδεών, αντιλήψεων και "πιστεύω" που οδηγούν το άτομο σε συγκεκριμένο τρόπο σκέψης, αντίδρασης και ενεργειών στις καταστάσεις που αντιμετωπίζει
- Η στάση του ατόμου απέναντι στα πράγματα
- Η νοοτροπία

Αναζητώντας το σωστό Mindset

Fixed (Standard) Mindset

Growth Mindset

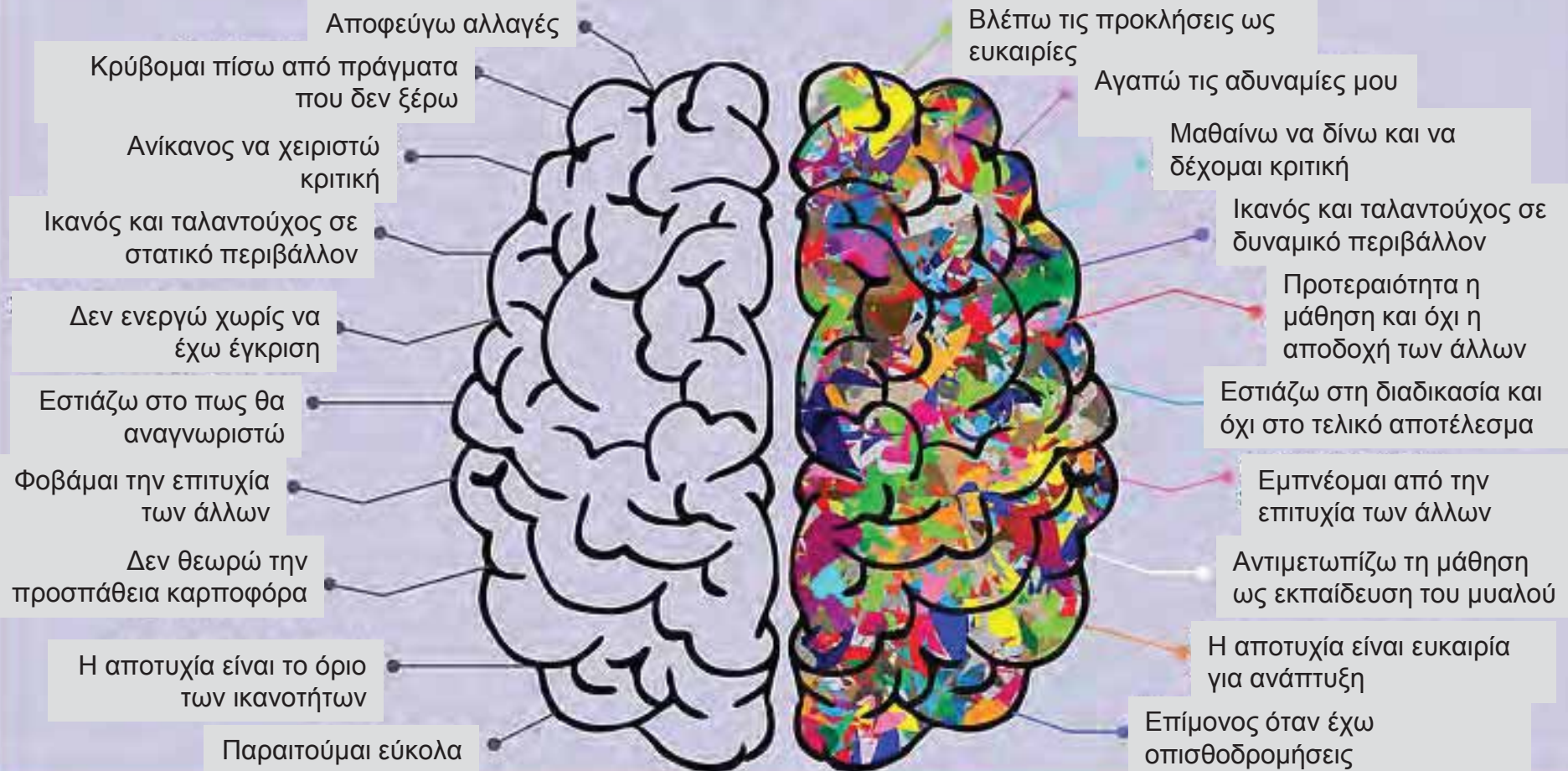


Carol S. Dweck (1946 – σήμερα) Αμερικανίδα ψυχολόγος, γνωστή για τις έρευνες σχετικά με το ανθρώπινο IQ και τη συμπεριφορά

FIXED MINDSET

VS

GROWTH MINDSET



Σε συνθήκες πίεσης και αλλαγής

ή

θα **αντέξεις**

ή

θα **λυγίσεις**

Σε συνθήκες πίεσης και αλλαγής
πρέπει να έχουμε
3 κανόνες

brin
rules

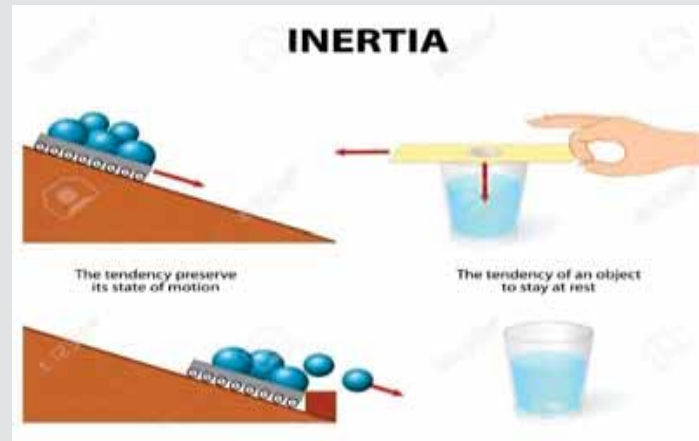
1^{ος} κανόνας

Πρέπει να
προσαρμοστείς για
να
αντέξεις

Το μεγαλύτερο πρόβλημα:

- Ο ΝΟΜΟΣ ΤΗΣ ΑΔΡΑΝΕΙΑΣ

- Κάθε σώμα διατηρείται στην κατάσταση ακινησίας ή ευθύγραμμης ομαλής κίνησης εφόσον σε αυτό δεν ασκείται δύναμη (η τάση κάθε σώματος να παραμένει αδρανές, να "θέλει" να παραμείνει στην ίδια θέση).



Το μεγαλύτερο πρόβλημα:

- Ο ΝΟΜΟΣ ΤΗΣ ΑΔΡΑΝΕΙΑΣ

- Δεν καταλάβαμε ότι πρέπει αμέσως να αναζητήσουμε τρόπους για να ανταποκριθούμε στις νέες συνθήκες της υγειονομικής κρίσης. Νομίζαμε ότι συνεχίζεται η κανονικότητα. Ενώ γύρω μας καταρρέει το σύμπαν έχουμε μια φυσική ροπή να μη θέλουμε να πιστέψουμε αυτό που γίνεται.

- Βιώνουμε καταστάσεις πένθους. Συμβαίνει σε: διαζύγιο, απόλυση, μη προαγωγή κλπ. Η απώλεια της κανονικότητας είναι κατάσταση πένθους. Αυτό που μειώνει το πένθος είναι η προσδοκία του γρήγορου κέρδους.



Κοσμίδης Ελευθέριος, Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Life Coacher

Τα στάδια του πένθους:

- 1. Άρνηση:** «Αποκλείεται, δεν μπορεί να συμβαίνει αυτό, δεν μπορεί να συμβαίνει σε εμένα, είναι σενάριο επιστημονικής φαντασίας!, ...δεν το πιστεύω! Είναι συνομωσία!» (Άρνηση της πραγματικότητας και απομόνωση)
- 2. Θυμός:** «Είναι άδικο, γιατί σε εμένα; Δεν έχω ζήσει τίποτα» ή «Είμαι πολύ μικρός, γιατί μου το κάνεις αυτό;», «Τι μπορεί να έκανα ώστε να αξίζω κάτι τέτοιο;» «Δεν υπάρχει Θεός...»
- 3. Διαπραγμάτευση:** «Τουλάχιστον άσε με να δω τα παιδιά μου να μεγαλώνουν» ή «Θα είμαι καλύτερος, θα αλλάξω, απλώς άσε με να ζήσω λίγο παραπάνω...» ή «Αν είχα κάνει ..., ίσως να μην είχε συμβεί το κακό», «Κάνε να μην συμβεί κι εγώ θα το ανταποδώσω με»
- 4. Κατάθλιψη:** «Είμαι τόσο λυπημένος, γιατί να προσπαθήσω να κάνω οτιδήποτε;» ή «Δεν έχω ελπίδες, απλώς θα περιμένω να πεθάνω...»
- 5. Αποδοχή:** «Εντάξει, πονάει αλλά ..., η ζωή συνεχίζεται..., Έχω αποδεχθεί ή εξοικειωθεί με το τι θα συμβεί..., όλα θα πάνε καλά!»

Το αίτημα για innovation και προσαρμογή:

- Δεν είναι χθεςινό
- Όποιος δεν ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής, μένει εκτός κούρσας.

Το αίτημα για innovation και προσαρμογή:

Kodak: αμερικανική εταιρεία που παρέχει συσκευασίες, εκτυπώσεις, γραφικές επικοινωνίες σε όλον τον κόσμο, γνωστή κυρίως για φωτογραφικά φιλμ. Έδρα στη Νέα Υόρκη, από το 1888.

Καθυστέρησε να οικειοποιηθεί την νέα τεχνολογία στην ψηφιακή φωτογραφία και την ψηφιακή εκτύπωση. Τον Ιανουάριο του 2012, κατέθεσε πτώχευση, σταματώντας την παραγωγή ψηφιακών φωτογραφικών μηχανών και ψηφιακών κορνίζων. Το 2013 πώλησε πολλά από τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας της για περίπου 525.000.000 δολάρια σε μια ομάδα εταιρειών (όπως Apple, η Google, Facebook, Amazon, Microsoft, Samsung, Adobe)



Το αίτημα για innovation και προσαρμογή:

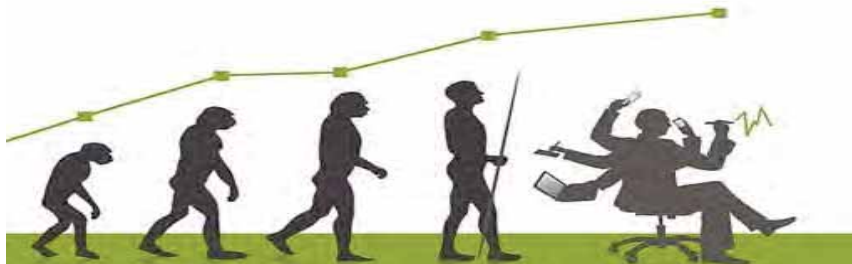
- Όσοι θέλουμε να κρατήσουμε τις δουλειές μας πρέπει να ξανα-εφεύρουμε τη δουλειά μας για να την κρατήσουμε (νέοι τρόποι, νέα πλαίσια) να βρούμε τη δική μας θέση.

Όποιος δεν μπορεί να προσαρμοστεί:

Νίκος Β. Ρίζος, Οικονομολόγος, MBA

Κοινωνικός & Οικονομικός Δαρβινισμός

- Θεωρία λειτουργικής - μη λειτουργικής οικονομίας & αγοράς
- Ανάλυση οικονομικών μοντέλων
- Χρεοκοπίες Ελλάδος & Lehman Brothers



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ



Οικονομικός "Δαρβινισμός" είναι η
ικανότητα ευελιξίας και νικηφόρου
επιβίωσης σε κάθε λογής
επιχειρηματικές κρίσεις και αλλαγές!

www.akis-angelakis.com

Όποιος δεν μπορεί να προσαρμοστεί:



2^{ος} κανόνας

Δες τι θα
κερδίσεις αν
αντέξεις

η καμπύλη U



η καιμπύλη U

eToro

NOW


1 year after
+13%

1 year after
+6%

1 year after
+14%

1 year after

210%
180%
150%
120%
90%
60%
30%
0%
-30%

 **SPX500 on eToro**
go.etoro.com/spx500 [Trade Now](#)

Διαφήμιση 1 από 2 · 0:17  go.etoro.com/spx500

SARS

CHOLERA

MERS

SPX500

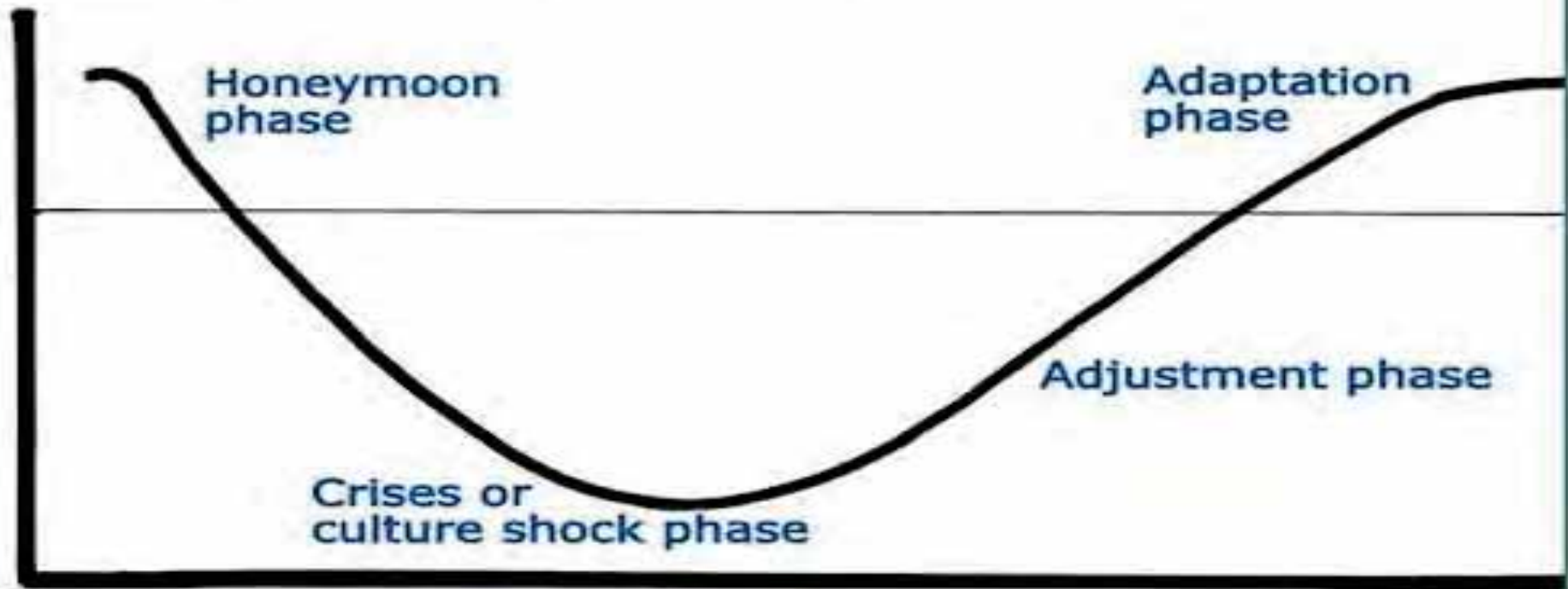
Παράλειψη διαφημίσεων ▶

1999 2001 2003 2005 2007 2009 2011 2013 2015 2017 2019
0:12 / 0:30



η καμπύλη U

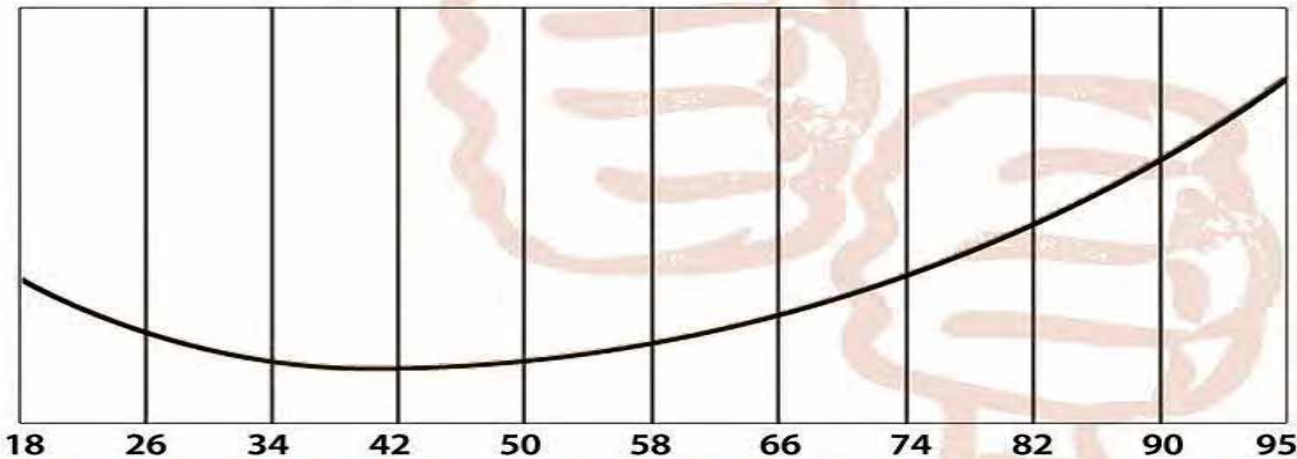
Culture Shock U curve By Brian Hennesey



η καμπύλη U

THE HAPPINESS U-CURVE:

Gallup poll data indicates people tend to be happy in their 20s and early 30s before hitting a less-happy trough in their late 30s and 40s, then returning to happiness in their early 50s.



HAPPINESS ACCORDING TO AGE

©2015 Religion News Service | Source: Brookings.edu/Gallup World Poll 2013 | Graphic by Tiffany McCallen

3^{ος} κανόνας

Χρησιμοποίησε
εργαλεία για
να **αντέξεις**

Digital Solutions:

Mobile Apps



Mailing



Website



Messaging Apps



Social Media



Digital Solutions:

- Πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης με δυνατότητα διαμερισμού περιεχομένου



A landscape photograph featuring a dirt road that splits into two paths leading into a vast green field under a dramatic, cloudy sky. A hot air balloon is visible in the upper right. In the bottom left corner, there is a black and white 'ONE WAY' sign with an arrow pointing to the right.

**είμαστε "αναγκασμένοι"
να χρησιμοποιήσουμε τα
νέα μέσα...**

ONE WAY



**τα νέα μέσα
βρίσκονται
σε διαρκή άνοδο
και καταλαμβάνουν
όλο και μεγαλύτερο
"χώρο" στην
καθημερινότητά
μας**

**Οι πελάτες δεν θα
περιμένουν για πάντα, να
τους καλέσουμε στο
τηλέφωνο ή να μας
συστήσσει κάποιος φίλος
τους**

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Εμείς ως επαγγελματίες του Ασφαλιστικού
Κλάδου

πρέπει να προετοιμαστούμε

**ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΤΗΣ
ΑΓΟΡΑΣ**

ώστε να ανταποκριθούμε άμεσα





Sales



ΟΡΙΣΜΟΣ



Πώληση = Η λειτουργία με την οποία προσφέρονται προϊόντα σε πελάτες (μέσω δικτύων προώθησης) οι οποίοι τα χρησιμοποιούν για κάλυψη των αναγκών τους, πληρώνοντας το οικονομικό αντίτιμο. Περιλαμβάνει επτά βήματα.

Πώληση = Η ικανοποίηση μιας ανάγκης

Πώληση = Η ικανότητα ενός πωλητή να μετατρέπει έναν "εν δυνάμει" πελάτη, σε αγοραστή του προϊόντος εδώ και τώρα



Lee B. Salz, 2018



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΠΡΙΝ	ΚΑΤΑ	ΜΕΤΑ
1. ΤΥΠΙΚΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ	1. ΓΝΩΡΙΜΙΑ	1. FOLLOW UP
2. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	2. WARM UP	2. ΕΛΕΓΧΟΣ
3. SALES ACTION PLAN	3. ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ	3. ΠΑΡΑΔΟΣΗ
4. ΠΗΓΕΣ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ	4. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΛΥΣΗΣ	4. ΠΑΡΟΧΗ ΒΟΗΘΕΙΑΣ (ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ)
5. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ	5. ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ	5. ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ
6. ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ	6. ΚΛΕΙΣΙΜΟ	6. ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ, ΑΥΞΗΣΗ ΘΕΣΗΣ ΚΥΡΟΥΣ
7. ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ	7. ΑΠΟΧΩΡΗΣΗ	7. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΧΡΟΝΟΥ + ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

■ ΚΑΤΗΓΟΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: ΠΡΙΝ / ΚΑΤΑ / ΜΕΤΑ



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Για να λειτουργήσετε **αποτελεσματικά**, ο πρώτος κανόνας είναι:

1. ΝΑ ΕΧΕΤΕ ΠΛΑΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Για να λειτουργήσετε **αποτελεσματικά**, ο δεύτερος κανόνας είναι:

2. ΝΑ ΑΝΤΙΛΑΜΒΑΝΕΣΤΕ ΣΕ ΠΟΙΟ ΒΗΜΑ ΒΡΙΣΚΕΣΤΕ



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

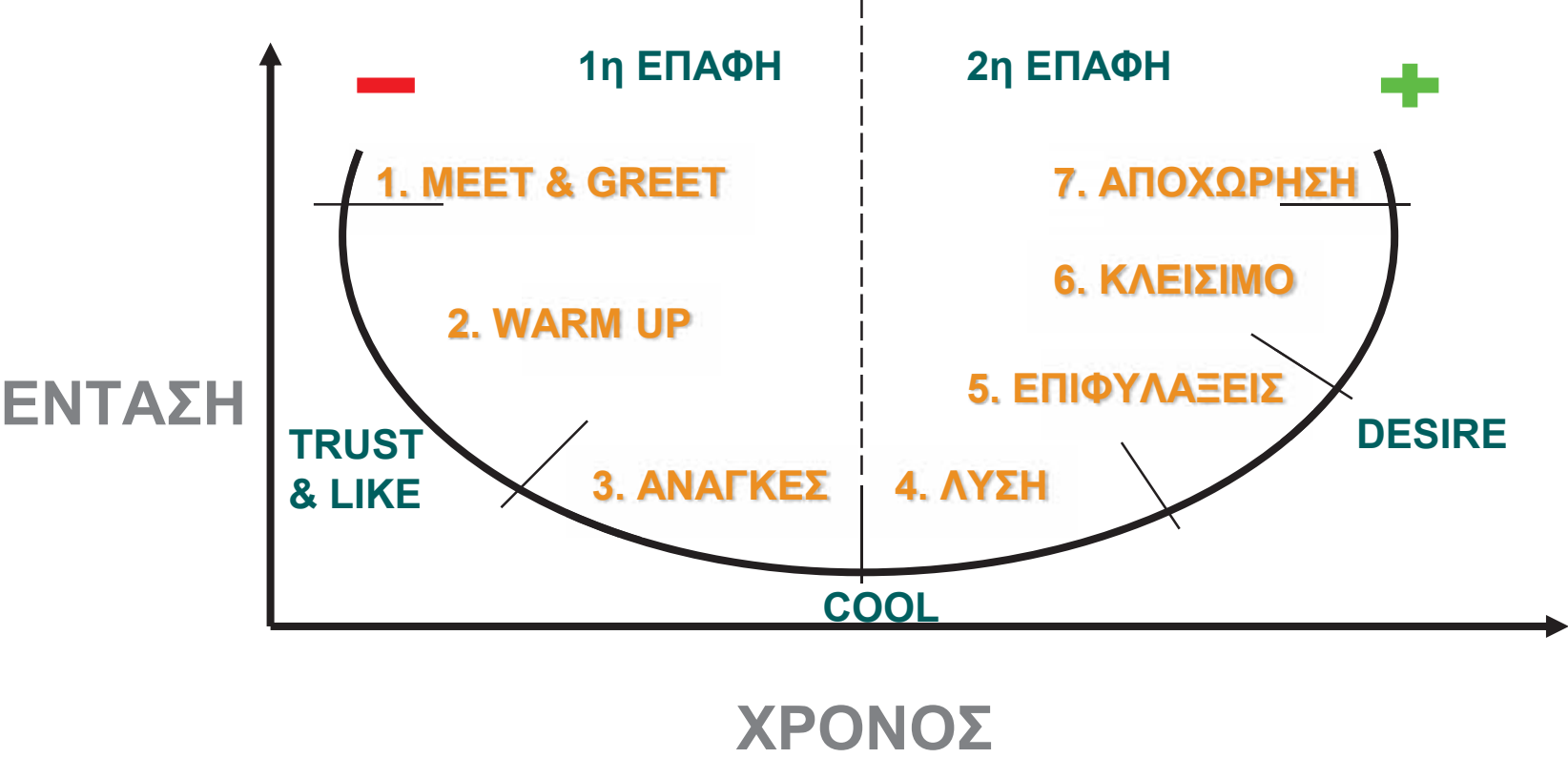
■ Για να λειτουργήσετε **αποτελεσματικά**, ο τρίτος κανόνας είναι:

3. ΝΑ ΤΗΡΕΙΤΕ ΠΑΝΤΑ ΤΟΥΣ 2 ΠΡΩΤΟΥΣ ΚΑΝΟΝΕΣ



Smile!

ΚΑΜΠΥΛΗ ΕΝΤΑΣΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ ΠΕΛΑΤΗ



Η πώληση σε ψηφιακό περιβάλλον

Digital Selling

The image features a hand pointing towards a digital chart. The chart consists of a bar graph with bars of increasing height from left to right, overlaid with a white line graph that trends upwards. The background is dark blue with faint, semi-transparent candlestick charts. The text 'Digital Selling' is written in a white, cursive font on the left side of the chart area.



DIGITAL MARKETING & E-Advertisement



**Στις ΗΠΑ, για το 2010, επιχειρήσεις και μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί, ξόδεψαν 153,3 δισεκατομμύρια \$ σε ενέργειες direct marketing (8,3% του ΑΕΠ των ΗΠΑ)
Το direct marketing αντιστοιχεί πλέον στο 54,2% της συνολικής διαφημιστικής δαπάνης των επιχειρήσεων**

Πηγή: Direct Marketing Association, 2010



THE DAILY TIMES

www.schoolnews.com

LATEBREAKING and EXCLUSIVE

\$2.00

TO DIGITAL MARKETING ΚΑΛΠΑΖΕΙ...

ΕΛΛΑΔΑ	2015	2016	2017
Αριθμός χρηστών internet	3.800.000	4.300.000	4.800.000
Αριθμός χρηστών FB	2.950.000	3.225.000	3.699.520
Συνολικές πωλήσεις	4.700.000.000€	5.900.000.000€	6.500.000.000€

Ρυθμός ετήσιας
αύξησης on line
δαπανών
2008-2017

Ελλάδα 52%

Ε.Ε. (μ.ο.) 40%

**Digital
Marketing**
Strategies Focused on Increasing The
Reach & Visibility of Your Business.



2016: οι on-line καταναλωτές πραγματοποίησαν τουλάχιστον μια αγορά που σχετιζόταν με:

ταξιδιωτικές υπηρεσίες (74%)
διαμονή σε καταλύματα (67%)
εξαρτήματα και εξοπλισμός Η/Υ (65%)
είδη ένδυσης και υπόδησης (57%)
κρατήσεις για εισιτήρια θεαμάτων (56%)
βιβλία (51%)

Ο Covid επιταχύνει την ανάπτυξη

Αριθμός επιχειρήσεων στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο Ελλάδα

Σύμφωνα με έρευνα της ELTRUN, πάνω από **7000 Ελληνικές Εταιρίες έχουν ηλεκτρονικό κανάλι** πώλησης από τις οποίες:

- Τα 2/3 είναι μεσαίες ή μεγάλες επιχειρήσεις (απασχολούν πάνω από 10 άτομα)
- 1/3 είναι μικρές, δυναμικές εταιρίες με κύριο κανάλι πώλησης το ηλεκτρονικό
- Μόνο 160 από αυτές έχουν πάρει σήμα πιστοποίησης ηλεκτρονικού εμπορίου/Trustmark από την GRECA (Ελληνικός σύνδεσμος ηλεκτρονικού εμπορίου).

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός (Digital Transformation) των εταιριών στην Ελλάδα, σύμφωνα με μακροχρόνια έρευνα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (καθηγητής κ. Δουκίδης), συμβαίνει μεν, αλλά ακόμα βρισκόμαστε σε αρχικά στάδια.



Πηγή: <https://www.digitalsteps.gr/ilektroniko-emporio-ellada/>, Μάιος 2020

Ο Covid επιταχύνει την ανάπτυξη

Συμπεριφορά Αγοραστών στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο Ελλάδας

- Η εξέλιξη στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο στην Ελλάδα και η είσοδος ή επέκταση των ηλεκτρονικών καταστημάτων έχει παρακινήσει τους αγοραστές να χρησιμοποιούν λιγότερο ηλεκτρονικά καταστήματα του εξωτερικού.
- Βάσει της έρευνας ELTRUN, οι αγορές από ελληνικά online καταστήματα αυξήθηκαν ως εξής:
 - 2015 = 50% από ελληνικά eshops
 - 2016 = 60%
 - 2017 = 70%
 - **2018 = 80%**
- Παρότι η πρόσβαση των χρηστών στο internet γίνεται κατά κύριο λόγο μέσω mobile (93%), οι **αγορές online γίνονται κατά βάση μέσω Η/Υ (80%)**. Ο κύριος λόγος είναι η διευκόλυνση της χρηστικότητας.
- Οι δημοφιλέστεροι τρόποι πληρωμής που καταγράφονται για το 2018 είναι: χρεωστική κάρτα 64%, αντικαταβολή 54%, πιστωτική κάρτα 37% και PayPal 33%.

Πηγή: <https://www.digitalsteps.gr/ilektroniko-emporio-ellada/>, Μάιος 2020

Ο Covid επιταχύνει την ανάπτυξη

Κορυφαίες κατηγορίες στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο Ελλάδα

Στοιχεία 2019:

- Διαμονή σε καταλύματα 50%
- Ταξιδιωτικές υπηρεσίες 46%
- Έτοιμο φαγητό 43% (η κατηγορία με την μεγαλύτερη αύξηση)
- Εξοπλισμός Η/Υ 41%
- Ηλεκτρονικές Συσκευές 40%
- Εισιτήρια για εκδηλώσεις 39%
- Βιβλία 37%
- Οικιακά Είδη 36%
- Είδη Φαρμακείου 30%
- Προσωπική Φροντίδα 30%
- **Ασφαλίσεις 26%**

Πηγή: <https://www.digitalsteps.gr/ilektroniko-emporio-ellada/>, Μάιος 2020

Ο Covid επιταχύνει την ανάπτυξη

Τι επηρεάζει τις αγοραστικές αποφάσεις των αγοραστών

Στοιχεία της ELTRUN: 2 στους 3 αγοραστές κάνουν έρευνα πριν αγοράσουν
Στοιχεία της Google: 84% των Ελλήνων κάνει έρευνα στο διαδίκτυο πριν αγοράσει

Κανάλια που επηρεάζουν την αγοραστική συμπεριφορά είναι:

- Newsletter, 52%
- Διαφημίσεις σε sites που επισκέφθηκαν, 33%
- Ενημερώσεις/μηνύματα στο κινητό, 31%
- Διαφημίσεις στις μηχανές αναζήτησης, 19%
- Διαφήμιση στο Facebook, 16%
- Διαφημίσεις στο YouTube, 13%

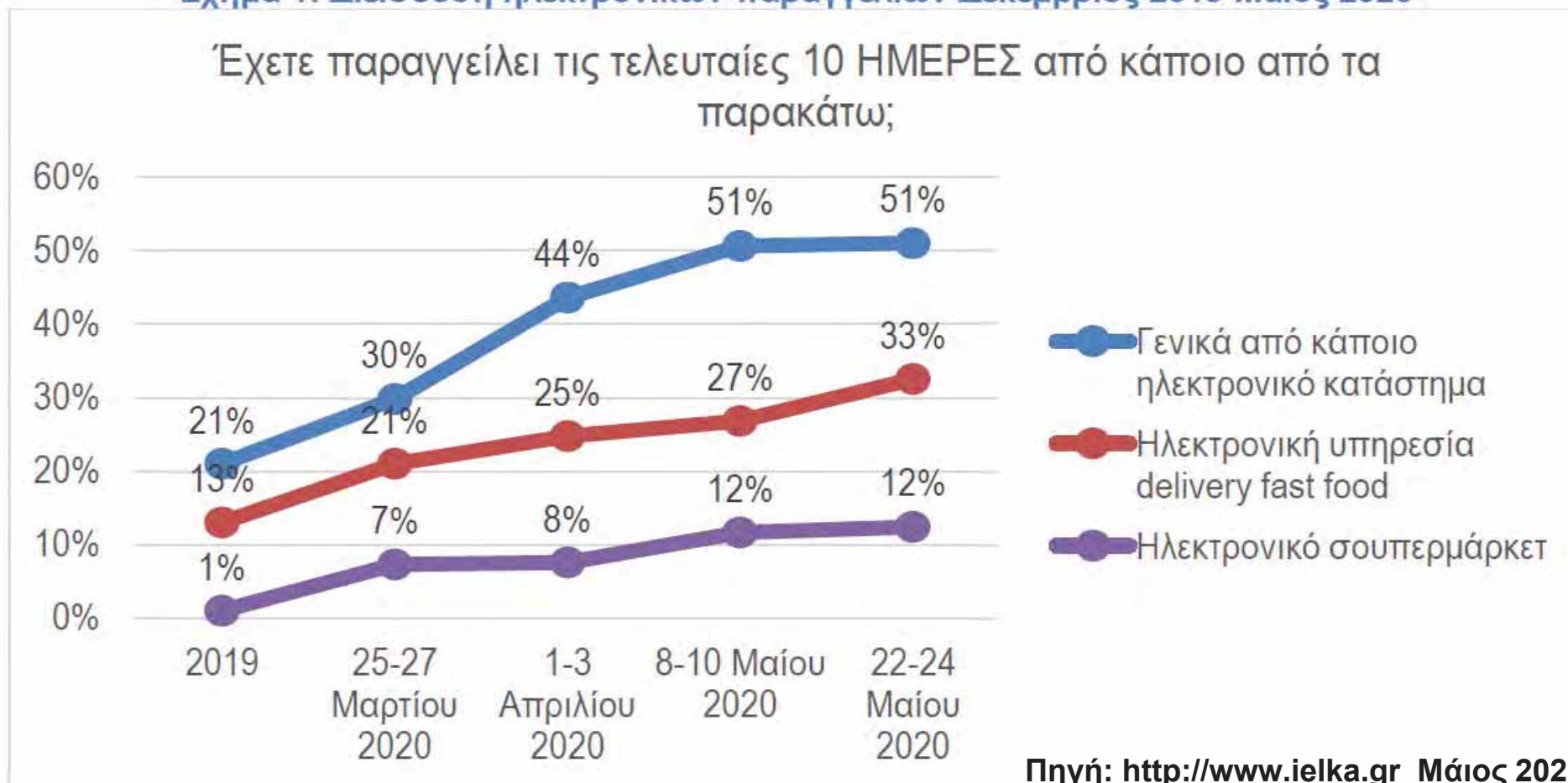
Οι αγοραστές επηρεάζονται από περισσότερο από 1, κανάλια επικοινωνίας.

Οι επιχειρήσεις με online και φυσική παρουσία (σημεία πώλησης) ευνοούνται έναντι αυτών που έχουν μόνο ψηφιακή .

Πηγή: <https://www.digitalsteps.gr/ilektroniko-emporio-ellada/>, Μάιος 2020

Ο Covid επιταχύνει την ανάπτυξη

Σχήμα 1: Διείσδυση ηλεκτρονικών παραγγελιών Δεκέμβριος 2019-Μάιος 2020



Ο Covid επιταχύνει την ανάπτυξη

Εβδομαδιαία Μεταβολή Δαπάνης (€) και Επισκεψιμότητας (Sessions) σε Ελληνικά e-shops

Σύγκριση 22 πρώτων εβδομάδων 2020 με τις αντίστοιχες του 2019

Week 9: 24/02-30/02	Week 14: 03/05-09/05	Week 19: 04/06-10/06
Week 10: 01/03-07/03	Week 15: 10/05-16/05	Week 20: 11/06-17/06
Week 11: 08/03-14/03	Week 16: 17/05-23/05	Week 21: 18/06-24/06
Week 12: 15/03-21/03	Week 17: 24/05-30/05	Week 22: 25/06-01/07
Week 13: 22/03-28/03	Week 18: 31/05-06/06	



Εβδομαδιαία Μεταβολή Επισκεψιμότητας (Sessions)

1. Η έρευνα διενεργήθηκε από τον **Ελληνικό Σύνδεσμο Ηλ. Εμπορίου (GRECA)** με την επιστημονική επιμέλεια της ομάδας eMarket Intelligence της **Convert Group** για το διάστημα **30 Δεκεμβρίου 2019 - 31 Μαΐου 2020** (wk1-22) συγκρινόμενο με το διάστημα **31 Δεκεμβρίου 2018 - 02 Ιουνίου 2019** (wk1-22).
2. Η εβδομαδιαία μεταβολή δαπάνης αντλήθηκε από το **skroutz.gr** το οποίο συνεργάζεται με **4.451** ηλεκτρονικά καταστήματα. Για την μεθοδολογία επιξεργάστηκαν στοιχεία από **2.796** ηλεκτρονικά καταστήματα όλων των κατηγοριών που χρησιμοποιούν έκδοτες analytics ώστε να εξαχθούν συμπεράσματα για αριθμό παραγγελιών και τη μέση αξία παραγγελίας ενώ έγιναν προσαρμογές από την ομάδα data analysis του **skroutz.gr** σε συνεργασία με ομάδα εργασίας της **Convert Group**.
3. Η εβδομαδιαία μεταβολή επισκεψιμότητας αντλήθηκε από το **bestprice.gr** το οποίο συνεργάζεται με **2.116** ηλεκτρονικά καταστήματα. Για την μεθοδολογία χρησιμοποιήθηκαν non-unique sessions ενώ έγιναν προσαρμογές από την ομάδα data analysis του **bestprice.gr** σε συνεργασία με ομάδα εργασίας της **Convert Group**.



DIGITAL SALES – πλεονεκτήματα για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή

Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει πλέον τη δυνατότητα να λειτουργεί ως μία αυτόνομη οικονομική μονάδα, ως μία μικρή επιχείρηση.

Μπορεί να χρησιμοποιεί (δωρεάν ή με χαμηλό κόστος) πολλαπλά κανάλια, δικτύωσης, εξεύρεσης και προσέγγισης υποψήφιων πελατών





DIGITAL MARKETING – πλεονεκτήματα για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή

PROMOTION	<p>Η δικτύωση (networking) γίνεται πιο εύκολη</p> <ul style="list-style-type: none">• δημιουργία προσωπικού website• δημιουργία προσωπικού blog• δημιουργία επαγγελματικών σελίδων σε social media
	<p>Η εξεύρεση γίνεται πιο εύκολη</p> <ul style="list-style-type: none">• πρόσβαση σε απομακρυσμένες περιοχές, σε ιδιαίτερες ομάδες, σε επιλεγμένα target groups, κλπ• δυνατότητα χρήσης ηλεκτρονικών οδηγιών• δυνατότητα χρήσης search buttons σε social media
	<p>Η προσέγγιση γίνεται πιο εύκολη</p> <ul style="list-style-type: none">• δυνατότητα χρήσης πολλαπλών εργαλείων όπως:<ul style="list-style-type: none">• e-mail• messaging apps πχ viber, skype, messenger κλπ• social media• πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης πχ webex, zoom κλπ• internet tools πχ google tools• δυνατότητα χρήσης πολλαπλών τεχνικών με χρήση μέσων όπως:<ul style="list-style-type: none">• video, texting, photos, promo cards, ερωτηματολόγια, ημερολόγια, κλπ



A photograph of a sandy beach with several footprints leading away from the viewer towards the top right. The text is overlaid on the sand.

Βήματα στο Digital Marketing

- 
1. Action Plan
 2. Website
 3. Social Media
 4. Networking

Βήματα Digital Mkt



1) **ACTION PLAN:**

**καταστρώστε ένα πλάνο με
συγκεκριμένες ενέργειες και
χρόνους**



7 ΣΗΜΕΙΑ στο ACTION PLAN



1. ΟΡΓΑΝΩΘΕΙΤΕ

- Δημιουργήστε ένα πλέγμα με κέντρο το δικό σας website
- Ξεκινήστε έντονη παρουσία στα social media
- Χτίστε το κοινό σας και προβάλετε τις δραστηριότητές σας μέσα από αυτό το πλέγμα

2. ΜΗ ΒΙΑΖΕΣΤΕ

- Μη προωθείτε, μη “προμοτάρετε” το link για την ιστοσελίδα σας κατευθείαν



7 ΣΗΜΕΙΑ στο ACTION PLAN

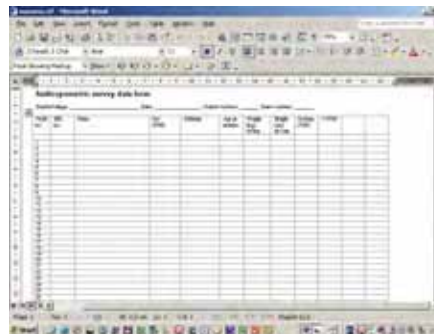
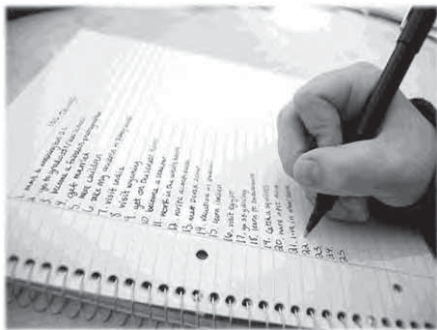


3. ΛΙΣΤΑ

- Δημιουργήστε πρώτα μια λίστα ενδιαφερομένων, μια λίστα υποψηφίων και χτίστε σχέσεις μαζί τους

4. ΣΥΛΛΕΞΤΕ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΣΑΣ

- Στείλτε “ανώδυνα” και απλά ερωτηματολόγια στα άτομα της λίστας σας ή στις επαφές σας, ώστε να μάθετε τα ενδιαφέροντά τους



7 ΣΗΜΕΙΑ στο ACTION PLAN



5. ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΕΙΤΕ ΣΤΟ ΚΟΙΝΟ ΣΑΣ

- Ψάξτε για το κατάλληλο προϊόν (ή για συνδυασμό) που δίνει λύσεις στον υποψήφιο πελάτη σας, πριν τον προσεγγίσετε

6. ΜΙΓΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

- Χρησιμοποιήστε 60 με 70% πληροφόρηση & γνώση και μόνο 30 με 40% promotion στην επικοινωνία σας με τα άτομα της λίστας και γενικότερα με τις επαφές σας



7 ΣΗΜΕΙΑ στο ACTION PLAN



7. ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

- Κάντε την προσέγγισή σας προσωπική και σχετική με τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη σας (personal marketing). Μην υποτιμάτε την ικανότητά του να αντιλαμβάνεται πως λειτουργούν οι πωλητές. Θυμηθείτε: Απορρίπτει τη μαζικότητα του μηνύματος και έλκεται από προσωπικά μηνύματα.



Βήματα Digital Mkt

2) **Website**: δημιουργήστε
το προσωπικό σας
website



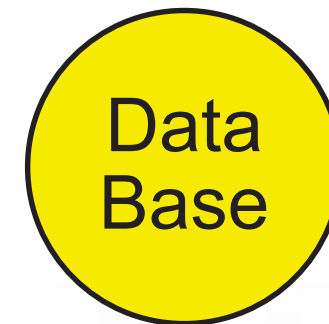
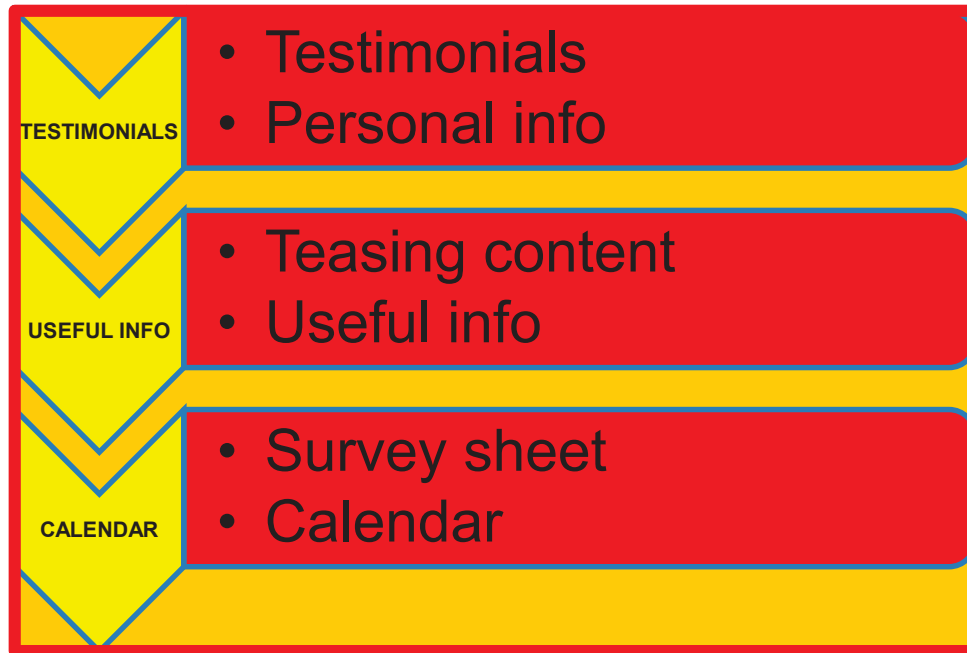
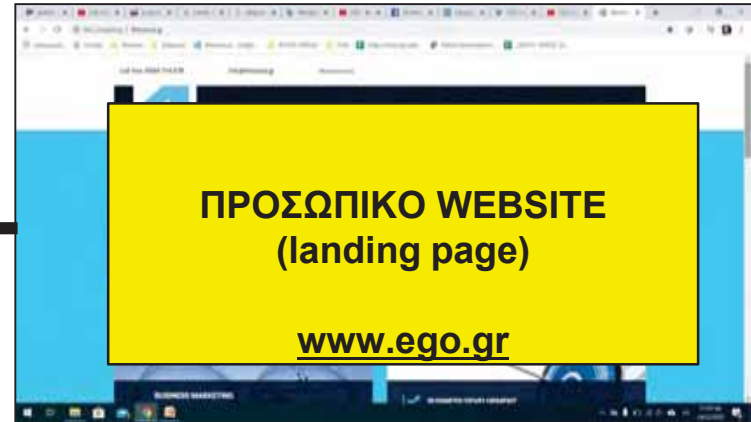
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ WEB SITE

ΣΚΟΠΟΣ:

- Να αποτελέσει τη βάση σας, το ηλεκτρονικό σας “γραφείο”
- Να προβάλει την επαγγελματική σας ιδιότητα και να λειτουργεί ως meeting point για υποψήφιους ή τους ήδη πελάτες σας
- Να μπορεί ο ενδιαφερόμενος να βρίσκει πληροφορίες για σας και την επαγγελματική σας δραστηριότητά
- Να αποτελεί ένα σταθερό σημείο αναφοράς (όχι προσωρινού χαρακτήρα όπως τα social media)
- Να μπορεί να συνδέεται με ηλεκτρονικούς οδηγούς
- Να μπορεί να συνδέεται με τους υπόλοιπους λογαριασμούς που θα δημιουργήσετε (στα social media ή σε κάποιο blog)
- Να κατευθύνεται ο ενδιαφερόμενος από τα social media στον επίσημο, επαγγελματικό διαδικτυακό σας τόπο



LANDING PAGE





Stakeholder Pension Planner

Easy Life

YOUR HOME IS AT RISK IF YOU DO NOT KEEP UP REPAYMENTS ON A MORTGAGE OR OTHER LOAN SECURED ON IT.

Personalised for Mr M Jones

Log Off

By entering your pension details below you can assess whether you are contributing enough for your retirement. When you have completed all of the boxes, press the calculate button. You will then be able to adjust certain figures to see how much extra you may need to be contributing.

Are you Male or Female?	<input type="text" value="Male"/>	
What is your age?	<input type="text" value="40"/>	years old
At what age do you want to retire?	<input type="text" value="65"/>	years old
What gross income do you have?	£ <input type="text" value="18000"/>	per annum
How much do you contribute monthly (net of basic rate tax) into your pension?	£ <input type="text" value="50"/>	per month
For how many years have you contributed into your existing pension?	<input type="text" value="5"/>	years
How much extra per month would you be prepared to invest (net of basic rate tax) into the stakeholder pension plan?	£ <input type="text" value="0"/>	per month
What amount of gross pension per year would you be comfortable with?	£ <input type="text" value="0"/>	per annum

Please select your preferred method for speaking to our adviser.

- Video and Audio
- Audio only
- Text only
- Test Own Camera

If you are eligible to join a company scheme now or in the future please contact the Virtual Adviser. In order to qualify for a stakeholder pension plan it is necessary to request a full illustration. Click [here](#) to do this now.



[Let us Call you back](#)



[Locate your nearest branch](#)



[Ask for written details](#)

[Back](#)

[Calculate](#)

Easy Life

YOUR HOME IS AT RISK IF YOU DO NOT
KEEP UP REPAYMENTS ON A MORTGAGE
OR OTHER LOAN SECURED ON IT.

EASY PLAN

[Welcome](#) | [Contact Us](#) | [Legal](#) | [Log Off](#)

Branches for the **SW1** area are listed below:

17/17a Queen Square

Town Centre
Wolverhampton
WV6 7TY
Tel: (01902)123456
Fax: (01902)123450

[click here to email us!](#)

Perton Shopping Centre

Perton
Wolverhampton
WV6 9HQ
Tel: (01902)781233
Fax: (01902)781234

[click here to email us!](#)

The following advisers are available to talk to you in your selected area. Please select where you would prefer this appointment to take place, then select your adviser.

I would like my appointment at:

Personalised for
Mr M Jones

[Log Off](#)



[Mike Sterling MLIA\(dip\)](#)

[Book Appointment](#)



[Steve McNulty ALIA\(dip\)](#)

[Book Appointment](#)



[Maria Lira MLIA\(dip\)](#)

[Book Appointment](#)

[Virtual
Advisor](#)

[Back](#)

[Restart](#)

Easy Life is regulated by the Personal Investment Authority for life assurance, unit trust and pension business.

Easy Life

YOUR HOME IS AT RISK IF YOU DO NOT KEEP UP REPAYMENTS ON A MORTGAGE OR OTHER LOAN SECURED ON IT.

Book an appointment with **Steve McNulty** at **Queens Square**.

We will need a few details to confirm your appointment.

Telephone number: (required)

Email address:



Steve McNulty ALIA (dip)

Personalised for Mr M Jones

Log Off



	9:00-10:00	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00	16:00-17:00	17:00-17:30
Monday, 19th Jun	booked	free	free	booked	booked	free	booked	booked	booked
Tuesday, 20th Jun	free	free	free	booked	free	booked	booked	free	booked
Wednesday, 21st Jun	free	free	booked	free	free	free	free	booked	booked
Thursday, 22nd Jun	booked	free	free	free	free	free	booked	booked	booked
Friday, 23rd Jun	free	booked	booked	free	free	free	booked	free	free
Monday, 26th Jun	free	free	free	booked	free	free	booked	free	booked
Tuesday, 27th Jun	free	free	free	free	free	free	booked	booked	free
Wednesday, 28th Jun	free	free	free	free	free	free	free	free	free
Thursday, 29th Jun	free	free	free	free	free	free	free	free	booked
Friday, 30th Jun	free	free	free	free	free	free	booked	free	free

[Back](#)

[Restart](#)

[Submit Appointment](#)

Βήματα Digital Mkt

3) **SOCIAL MEDIA:**

**δημιουργήστε επιχειρηματικούς
λογαριασμούς σε όλα τα social
media**



Δημιουργήστε επαγγελματικούς λογαριασμούς σε όλα τα Social Media - Facebook

The image shows a screenshot of a Facebook business page for '4tessera integrators'. The browser's address bar shows the URL: facebook.com/4tessera-128587290553070/?eid=ARD0k38qz2ePG02U0spF1_jyBE1BwDTQwa53PN0xVjB5da8KS8zvqleYulm8Btt5GnR9tH470Bb&timeline_context_item_type=intro_card_work&si... The page header includes the name '4tessera' and navigation options like 'Γλωσσας', 'Αρχική σελίδα', and 'Δημιουργία'. A banner at the top reads 'Προσκόπηση Σελίδας' (Page Verification) with a 'Δημοσίωση Σελίδας' (Publish Page) button. The main content area features the '4tessera integrators' logo and a navigation menu with options like 'Σελίδα', 'Εισαγωγή...', 'Διαχείριση...', 'Ειδήσεις...', 'Στατιστικά...', 'Εργαλεία...', and 'Περισσότερα...'. On the right, there is a list of friends and a group of 'ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ'. The bottom of the page shows a Windows taskbar with the date '11:47 πμ 24/5/2020'.

Δημιουργήστε επαγγελματικούς λογαριασμούς σε όλα τα Social Media - LinkedIn

The image shows a screenshot of a LinkedIn profile page for Giorgos Xanous. The browser's address bar shows the URL: <https://www.linkedin.com/in/giorgos-xanous-83073319/>. The profile header includes the company logo "4tessera. integrators" and a circular profile picture of Giorgos Xanous. Below the picture, his name "Γιώργος Χανός" and title "Business Consultant" are displayed, along with "Greece · 500+ connections · Contact info". To the right of the profile picture are buttons for "Add profile section" and "More...". The company information shows "4tessera" and "Εθνικόν και Καποδιστριακόν Πανεπιστήμιον Αθηνών". There are two promotional boxes: "Show recruiters you're open to job opportunities" and "Showcase services you offer so you and your business can be found in search.", both with "Get started" links. Below these is a "Strengthen your profile" section with a "Previous" and "Next" navigation. A banner at the bottom of this section says "Let's complete your info for Εθνικόν και Καποδιστριακόν Πανεπιστήμιον Αθηνών". On the right side, there is a language selector (English/Greek), an "Edit public profile & URL" link, a featured image with the text "Your dream job is closer than you think" and a "See jobs" button, and a "People Also Viewed" section listing three other professionals: Dimitris Tolia, Pavlos Atheneos, and Dora Anastasiadi. The Windows taskbar at the bottom shows the time as 11:52 πμ on 24/5/2020.

Δημιουργήστε επαγγελματικούς λογαριασμούς σε όλα τα Social Media - Twitter

The image shows a screenshot of a Twitter profile for Giorgos Kanos (@4tessera). The profile header includes the name, handle, and a bio: "1. Business Cloud 2. Business Marketing 3. Business Training 4. Business Development". The bio also mentions "Θεσσαλονίκη", "4tessera.gr", and "Έγινε μέλος: Απρίλιος 2010". The profile has 177 followers and 53 accounts followed. The main content area shows a tweet from November 2019 with a link to "aagora.gr/oi-asfalistes-..." and another tweet from January 2019 that says "Θα είναι μεγάλη μου τιμή να είστε μαζί μου! Σας περιμένω!". The right sidebar features a search bar, a section for "Ίσως να σας αρέσει" with suggested accounts like youfly.com, Barack Obama, and H KATHME..., and a "Τάσεις για εσάς" section with trending topics like #jzus and #evros_movies.

Δημιουργήστε επαγγελματικούς λογαριασμούς σε όλα τα Social Media - Youtube

The image shows a screenshot of a web browser displaying the YouTube channel page for '4tessera. integrators'. The browser's address bar shows the URL 'youtube.com/channel/UCRSmFZG4aU1VFOX8lmsyoQ?view_as=subscriber'. The page features the channel's logo, a search bar, and a navigation menu on the left. The channel name '4tessera. integrators' is prominently displayed in a large, stylized font. Below the logo, the channel owner's profile picture and name 'Γιώργος Χανός' are visible, along with the subscriber count '103 εγγεγραμμένοι'. The page is divided into sections for 'ΑΡΧΙΚΗ', 'BINTED', 'PLAYLISTS', 'ΚΑΝΑΛΙΑ', 'ΣΥΖΗΤΗΣΗ', and 'ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ'. A row of video thumbnails is shown, including '4tessera - Σύμβουλοι Επιχειρήσεων', 'STOP TRAINING - START COACHING - 4tessera', 'Γιώργος Χανός - Millennials', 'ΓΙΩΡΓΟΣ ΧΑΝΟΣ Palso Βορείας Ελλάδας 2016', and 'Γιώργος Χανός 28η Ημερίδα Palso 2015'. The Windows taskbar at the bottom indicates the time is 11:53 πμ on 24/5/2020.

Δημιουργήστε επαγγελματικούς λογαριασμούς σε όλα τα Social Media – Google My Business

The screenshot displays the Google My Business dashboard for the business '4tessera'. The interface is in Greek and includes a left-hand navigation menu with options like 'Αρχική σελίδα', 'Αναρτήσεις', 'Πληροφορίες', 'Insights', 'Κριτικές', 'Μηνύματα', 'Φωτογραφίες', 'Προϊόντα', 'Υπηρεσίες', 'Ιστοσελίδα', and 'Χρήστες'. The main content area shows the business name '4tessera' and a promotional offer: 'Σύμβουλος Μάρκετινγκ στην τοποθεσία Θεσσαλονίκη. Άνοχτά σήμερα μέχρι τις 9:00 μ.μ.' with a 'ΛΗΨΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ' button. The top right of the dashboard has links for 'Συμβουλές ιστοτόπου', 'Κοινή χρήση ιστοτόπου', and 'Προβολή ιστοτόπου'. The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the date 14/12/2020 and time 12:22 μ.μ.

Σχεδιάστε και Υλοποιήστε Πρόγραμμα Αναρτήσεων

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ FACEBOOK POST



FACEBOOK POST	ΔΕΥΤΕΡΑ	ΤΡΙΤΗ	ΤΕΤΑΡΤΗ	ΠΕΜΠΤΗ	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΣΑΒΒΑΤΟ	ΚΥΡΙΑΚΗ
1. ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΑΝΑΡΤΗΣΕΙΣ (* Δες ανάλυση των σταθερών αναρτήσεων)							
PHOTO ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (φρέσκο ψάρι) Φωτογραφία με σύντομο κείμενο						✓	
PHOTO ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (ψημένο ψάρι ή πιάτο) Φωτογραφία με σύντομο κείμενο							✓
PHOTO ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ (κάθε εβδομάδα διαφορετικό άτομο) Η φωτογραφία συνοδεύεται από σύντομο βιογραφικό			✓				
PHOTO ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ (σημείο από το κατάστημα) Φωτογραφία με σύντομο κείμενο			✓				
ΤΟ ΨΑΡΙ ΤΟΥ ΜΗΝΑ (ποια ψάρια ή θαλασσινά είναι σε αφθονία αυτή την εποχή / μήνα) Φωτογραφία με κείμενο	✓						
2. ΑΝΑΡΤΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΜΕ ΠΡΟΘΗΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ (* Δες ανάλυση των αναρτήσεων σχετικές με προωθητικές ενέργειες. Οι προωθητικές ενέργειες δεν θα είναι κάθε εβδομάδα, αλλά περίπου μία κάθε μήνα)							
INFO ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ (ανακοίνωση - "τι θα γίνει")	✓						
FOLLOW UP ΓΙΑ ΠΡΟΘΗΤΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ (επαναλαμβάνεται το ίδιο post με το INFO ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ - "τι θα γίνει") μπορεί να αλλάξει λίγο το κείμενο π.χ. "μη ξεχνάτε..."				✓			
AFTER POST ΓΙΑ ΠΡΟΘΗΤΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ (διαφορετικό post - photo ή video "τι έγινε")					✓		
3. ΕΜΒΟΛΙΩΣΕΙΣ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ (* Δες ανάλυση των εβδομαδιαίων αναρτήσεων)							
INFO ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΜΕ ΕΠΙΔΕΙΞΗ (π.χ. ανακοίνωση ωραρίου)				(✓)		✓	(✓)
INFO ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΜΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ (π.χ. άψαο σχετικό με ψάρι)		(✓)			✓		
ΣΥΝΟΛΟ	2	1+1	1	1+1	2	2	1+1
ΤΕΛΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ				10=3			

✓ = Να ανέβει post απωλόγητος
(✓) = Να ανέβει post αν κρίνεται απαραίτητο

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ



ΘΕΜΑΤΑ ΣΤΑΘΕΡΩΝ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ	ΑΝΑΛΥΣΗ ΣΤΑΘΕΡΩΝ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ
PHOTO ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (φρέσκο ψάρι) Η φωτογραφία συνοδεύεται από σύντομο κείμενο	Κάθε εβδομάδα, η επιχείρηση πρέπει να στέλνει φωτογραφία ενός προϊόντος, διαφορετικού κάθε φορά. Photo Προϊόντος: φρέσκα ψάρια, θαλασσινά κ.λπ. Η λήψη να γίνεται εντός του πάγκου του καταστήματος. (Μπορεί να περιλαμβάνεται κάποιο λεμόνι, ντομάτα κ.λπ.) Το κείμενο θα αφορά ελάχιστες πληροφορίες σχετικά με το συγκεκριμένο προϊόν (π.χ. "Μπαρμπούνι: Έχει χρώμα ερυθρώσι, ανήκει στην οικογένεια των τριχλωρίων και το μήκος του μπορεί να φτάνει μέχρι και τα 35 εκατοστά! Σε στίς ελληνικές θάλασσες και είναι περιζήτητο για την προφηρή και νόστιμη σάρκα του. Στην αρχαιότητα απογορευόταν η κατανάλωσή του στα Ελληνικά μυστήρια, καθώς θεωρούνταν ιερό. Στο κατάστημά μας θα βρείτε φρεσκάτα μπαρμπούνι, αλλά και τις "τραβήλες" του, τις κουτσουμέρες")
PHOTO ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (ψημένο ψάρι ή πιάτο) Η φωτογραφία συνοδεύεται από σύντομο κείμενο	Κάθε εβδομάδα, η επιχείρηση πρέπει να στέλνει φωτογραφία ενός προϊόντος, διαφορετικού κάθε φορά. Προϊόντο = ψημένο ψάρι, μαγειρευτά, σαλάτες κ.λπ. Photo από κάποιο πιάτο: Η λήψη να γίνεται σε λευκό φόντο, με γωνία 45°.
PHOTO ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ (κάθε εβδομάδα διαφορετικό άτομο) Η φωτογραφία συνοδεύεται από σύντομο βιογραφικό	Κάθε εβδομάδα, η επιχείρηση πρέπει να στέλνει φωτογραφία ενός ατόμου που εργάζεται στην επιχείρηση, διαφορετικού κάθε φορά. Photo ατόμου: Η λήψη να γίνεται σε λευκό φόντο, το άτομο να είναι χαμογελαστό και ευδιάθετο. Να φοράει τη στολή της επιχείρησης.
PHOTO ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ (σημείο από το κατάστημα) Η φωτογραφία συνοδεύεται από σύντομο κείμενο	Κάθε εβδομάδα, η επιχείρηση πρέπει να στέλνει φωτογραφία ενός σημείου της επιχείρησης, διαφορετικού κάθε φορά. Photo σημείου: Η λήψη να γίνεται από πολύ κοντά. Να φωτογραφίζονται λεπτομέρειες και όχι το σύνολο του καταστήματος.
ΤΟ ΨΑΡΙ ΤΟΥ ΜΗΝΑ (ποια ψάρια ή θαλασσινά είναι σε αφθονία αυτή την εποχή / μήνα) Φωτογραφία με κείμενο	Κάθε εβδομάδα, ή έστω κάθε μήνα η επιχείρηση πρέπει να στέλνει ειδοποίηση σχετικά με ποια ψάρια ή θαλασσινά είναι σε αφθονία αυτή την εποχή ή αυτό τον μήνα. Φωτογραφία θα αντλείται από το διαδίκτυο. Το κείμενο μπορεί να είναι λίγο μεγαλύτερο σε έκταση. Να δίδονται γενικές πληροφορίες για το ψάρι αυτό.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ



ΘΕΜΑΤΑ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ ΣΧΕΤΙΚΩΝ ΜΕ ΠΡΟΘΗΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ	ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ ΣΧΕΤΙΚΩΝ ΜΕ ΠΡΟΘΗΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ
INFO ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ (ανακοίνωση - "τι θα γίνει")	Όταν αποφασίζεται κάποια προωθητική ενέργεια, θα πρέπει να ανακοινώνεται και να γνωστοποιείται στο κοινό μας. Η επιχείρηση πρέπει να στέλνει φωτογραφία (εάν υπάρχει) ή εικαστικό (π.χ. αφίσσα που ετοιμάσε ο γραφιστής). Το κείμενο θα πρέπει να δίνει πληροφορίες και να προσαλεί το κοινό να συμμετέχει στην ενέργεια.
FOLLOW UP ΓΙΑ ΠΡΟΘΗΤΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ (επαναλαμβάνεται το ίδιο post με το INFO ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ - "τι θα γίνει")	Επαναλαμβάνεται το ίδιο post. Ο σκοπός είναι η υπενθύμιση της ενέργειας στο κοινό μας. Με το follow up καλλίπτουμε και εκείνους που δεν είδαν καθόλου την πρώτη ανακοίνωση. Φωτογραφία (εάν υπάρχει) ή εικαστικό (π.χ. αφίσσα που ετοιμάσε ο γραφιστής) το ίδιο με την προηγούμενη.
AFTER POST ΓΙΑ ΠΡΟΘΗΤΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ (διαφορετικό post - photo ή video "τι έγινε")	Όταν ολοκληρώνεται κάποια προωθητική ενέργεια, θα πρέπει να ανακοινώνεται και να γνωστοποιείται στο κοινό μας. Η επιχείρηση πρέπει να στέλνει φωτογραφία ή video με τη λήξη της ενέργειας (ή εικαστικό αν υπάρχει π.χ. αφίσσα που ετοιμάσε ο γραφιστής)
ΘΕΜΑΤΑ ΕΜΒΟΛΙΩΜΩΝ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ	ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΜΒΟΛΙΩΜΩΝ ΑΝΑΡΤΗΣΕΩΝ
INFO ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΜΕ ΕΠΙΔΕΙΞΗ (π.χ. ανακοίνωση ωραρίου)	Υπάρχει μια σειρά ανακοινώσεων σχετικών με την επιχείρηση που πρέπει να γίνουν. Σερά αναρτήσεων για τις επόμενες 4-6 εβδομάδες (ως 30 Απριλίου 2019): 1. FLYER Ανάρτηση με εικόνα από το διαφημιστικό flyer που η επιχείρηση διένειμε την 16/3. 2. ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ Ανάρτηση με την εσωτερική εικόνα του διαφημιστικού flyer που η επιχείρηση διένειμε την 16/3. Ουσιαστικά τον κατάλογο της επιχείρησης. 3. ΚΥΡΙΑΚΕΣ ΑΝΟΔΤΑ Ανάρτηση με τμήμα της εικόνας από το διαφημιστικό flyer, που δείχνει ότι είμαστε ανοιχτοί και τις Κυριακές. 4. DELIVERY Ανάρτηση με τμήμα της εικόνας από το διαφημιστικό flyer, που δείχνει ότι κάνουμε διανομή των προϊόντων. (Εναλλακτικά θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί εικόνα που θα αντλείται από διαδίκτυο)

Χρησιμοποιήστε εργαλεία για τον σχεδιασμό αναρτήσεων, που βελτιώνουν την επαγγελματική σας εικόνα – canva.com

The screenshot displays the Canva website interface in Greek. At the top, there is a search bar with the text "Δοκιμάστε τη λέξη 'Σελιδοδείκτης'" and a "Δημιουργία σχεδίου" button. The main navigation includes "Αρχική", "Pro", and "Υποστήριξη". A large banner features the text "Κινημεία και εικόνες για μέσα κοινωνικής δικτύωσης" with a "Διακρίνετέ τώρα >" button. Below this, the "Δημιουργία σχεδίου" section is active, showing various design categories: "Προτεινόμενα", "Μέσα κοινωνικής δικτύωσης", "Εκδηλώσεις", "Μάρκετινγκ", "Έγγραφα", "Εκτυπίσεις", "Βίντεο", "Σχολεία", and "Προσωπική χρήση". A row of design templates is shown with labels: "Ανάρτηση Facebook", "Αφίσα", "Παρουσίαση", "Ανάρτηση Instagram", "Βίντεο", and "Λογότυπο". A "Canva Pro" promotional box is visible on the left, and a "Βοήθεια" button is in the bottom right corner. The Windows taskbar at the bottom shows the time as 9:46 πμ on 24/5/2020.



ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΣΩΣΤΑ ΤΑ SOCIAL MEDIA !!!

ΘΥΜΗΘΕΙΤΕ ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΝ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ



Χάρτης Social Media

Facebook / Άμεσο, προσωπικό, συνδυασμός πολλών μορφών περιεχομένου

Twitter / Σύντομα μηνύματα, νέα, hashtags που δηλώνουν το θέμα

Google My Business / Διαλειτουργικότητα με εργαλεία Google

Youtube / Προβολή video, ανοιχτή πρόσβαση χωρίς εγγραφή

Blogger / Εύκολη δημιουργία blogs

LinkedIn / Επαγγελματικό, δημιουργία προφίλ, ανεύρεση εργασίας, συνεργατών

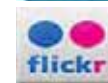
Instagram / Επεξεργασία και δημοσίευση φωτογραφιών

Pinterest / Αποθήκευση προϊόντων, ευρύ γυναικείο κοινό

Spotify / Αποθήκευση και πρόσβαση σε μουσική, ευρύ νεανικό κοινό

Foursquare / Γεωγραφικά δεδομένα χρηστών (check-ins)

Flickr / Αποθήκευση φωτογραφιών





ΘΥΜΗΘΕΙΤΕ:

Είναι κοινωνική δικτύωση

ΟΧΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ



Οι άνθρωποι χρησιμοποιούν τα Social Media για να κάνουν κοινωνικές επαφές. να χαλαρώσουν. να γελάσουν. να γνωρίσουν άλλους ανθρώπους. να βρουν παλιούς γνωστούς. να κουτσομπολέψουν. να ακούσουν κάτι ενδιαφέρον. να μάθουν νέα. να παίξουν. να σχολιάσουν. να προβάλουν τον εαυτό τους. να κάνουν like. να κάνουν check in. να ανεβάσουν selfies. video. photos. εντυπώσεις από ταξίδια. στιγμές από την καθημερινότητά τους κλπ





ΘΥΜΗΘΕΙΤΕ:

Είναι κοινωνική δικτύωση

ΟΧΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ

Οι άνθρωποι

**δεν μπαίνουν στα Social Media με
πρώτη προτεραιότητα να αγοράσουν**





Αποφύγετε παιδαριώδη

ΛΑΘΗ




Γιώργος Χανός Χρονολόγιο 2015 Όλες οι δημοσιεύσεις

Εισαγωγική κάρτα

+ Περιγράψτε ποιος είστε

- Σύμβουλος επιχειρήσεων στην εταιρεία 4tessera
- Τόπος διαμονής: Θεσσαλονίκη
- Ακολουθείται από 27 άτομα



Ο Γιώργος Χανός πρόσθεσε μια νέα φωτογραφία.
25 Απριλίου 2015 · 🌐



Αν νομίζετε ότι θα απαντήσω στον καθένα σας ξεχωριστά είστε γελασμένοι....

Ένα μεγάλο ευχαριστώ μέσα από την καρδιά μου για τις θερμές ευχές σας!!!

👍 Μου αρέσει! 💬 Σχολιάστε ➔ Κοινοποιήστε

👤 Οι Ελένη, George και 123 ακόμη

Δείτε 15 ακόμη σχόλια

- ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ ΧΡΟΝΙΑ ΠΟΛΛΑ ΓΙΩΡΓΟ 😊
27 Απριλίου 2015 στις 4:36 π.μ. · Δεν μου αρέσει · 👍 1
- Γιώργος Χανός Σε ευχαριστώ Μαρία για τις όμορφες ευχές σου
27 Απριλίου 2015 στις 6:38 π.μ. · Μου αρέσει!

🟢 Συνομιλία (78)

Χορηγούμενη



Orpheus Beinoğlu
movers.beinoglu.gr
Μετακόμιση σε Εξωτερικό & Ελλάδα! Ζητήστε μια δωρεάν εκτίμηση κόστους για τη μετακομισμό σας



ICPS
Βιομαθητική & Ακαδημαϊκή
icps.edu.gr
Το πρώτο Master Συμβουλευτικής & Ψυχοθεραπείας που Λειτουργεί στην Ελλάδα ξεκινά για 23η...

Γιώργος Χανός Χρονολόγιο 2015 Όλες οι δημοσιεύσεις

Εισαγωγική κάρτα

- Περιγράψτε ποιος είστε
- Σύμβουλος επιχειρήσεων στην εταιρεία 4tessera
- Τόπος διαμονής: Θεσσαλονίκη
- Ακολουθείται από 27 άτομα



Ο Γιώργος Χανός πρόσθεσε μια νέα φωτογραφία.
25 Απριλίου 2015 ·



Μου αρέσει! Σχολιάστε Κοινοποιήστε

Παρεμπιπτόντως θα ήθελα να σας ενημερώσω για τα νέα μας ασφαλιστικά προϊόντα!!! Μπορείτε να τα βρείτε σε χαμηλές τιμές στο παρακάτω link: www.vlakia.gr

27 Απριλίου 2015 στις 4:36 π.μ. · Δεν μου αρέσει · 1

Γιώργος Χανός Σε ευχαριστώ Μαρία [redacted] για τις όμορφες ευχές σου! · 1
27 Απριλίου 2015 στις 6:38 π.μ. · Μου αρέσει!

Συνομιλία (78)

Χορηγούμενη



Orpheo Beinoglou
movers.beinoglou.gr
Μετακόμιση σε Εξωτερικό & Ελλάδα! Ζητήστε μια δωρεάν εκτίμηση κόστους για τη μετακομισμό σας



Βιοματική & Ακαδημαϊκή
icps.edu.gr
Το πρώτο Master Συμβουλευτικής & Ψυχοθεραπείας που Λειτουργεί στην Ελλάδα ξεκινά για 23η...

Γιώργος Χανός Χρονολόγιο 2015 Όλες οι δημοσιεύσεις

Εισαγωγική κάρτα

Περιγράψτε ποιος είστε

- Σύμβουλος επιχειρήσεων στην εταιρεία 4tessera
- Τόπος διαμονής: Θεσσαλονίκη
- Ακολουθείται από 27 άτομα



Φωτογραφίες

Ο Γιώργος Χανός πρόσθεσε μια νέα φωτογραφία.
25 Απριλίου 2015



Μου αρέσει! Σχολίαστέ

Παρεμπιπτόντως θα ήθελα να ενημερώσω για τα νέα μας ασφαλιστικά προϊόντα!!! Τα βρείτε σε χαμηλές τιμές στο παρακάτω link: [www.4tessera.gr](#)

27 Απριλίου 2015 στις 11:00 π.μ. Δεν μου αρέσει

Γιώργος Χανός Σε ευχαριστώ Μαρία [redacted] για τις όμορφες ευχές σου
27 Απριλίου 2015 στις 6:38 π.μ. Μου αρέσει!

Συνομιλία (78)

Χορηγούμενη



Orhee Beinoglou
movers.beinoglou.gr
Μετακόμιση σε Εξωτερικό & Ελλάδα! Ζητήστε μια δωρεάν εκτίμηση κόστους για τη μετακομισμό σας



Βιωματική & Ακαδημαϊκή
icps.edu.gr
Το πρώτο Master Συμβουλευτικής & Ψυχοθεραπείας που Λειτουργεί στην Ελλάδα ξεκινά για 23η...

Βήματα Digital Mkt

4) NETWORKING:

επεκταθείτε και δημιουργήστε
κοινό, μια κρίσιμη μάζα
πιθανών (υποψήφιων) πελατών



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΚΤΥΩΣΗ

Δημιουργία Δικτύου



Φόρμα επικοινωνίας και ημερολόγιο
στο προσωπικό σας Website

Επαγγελματικοί Λογαριασμοί σε Social Media

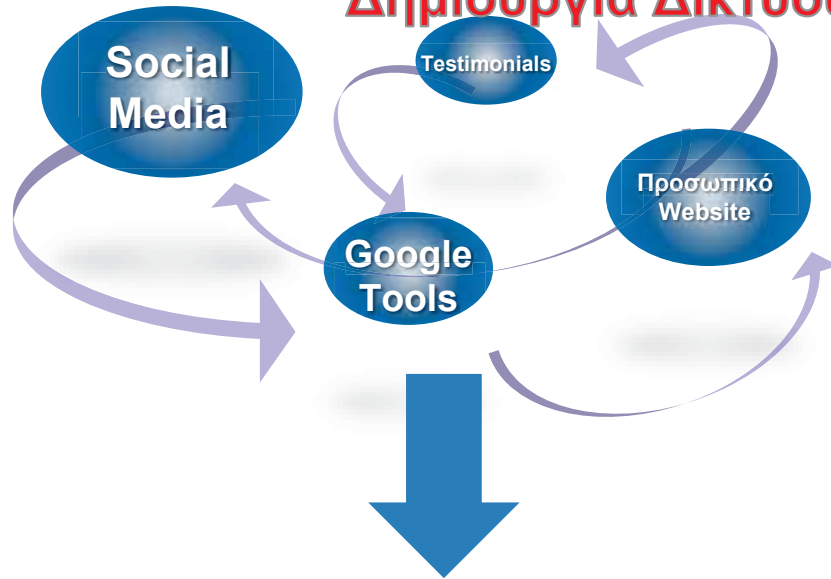
Χρήση Testimonials

Χρήση Google Tools



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΚΤΥΩΣΗ

Δημιουργία Δικτύου



Σημεία Επαφής - Ευκαιρίες Προσέγγισης

Ηλεκτρονικές
συναναστροφές
Πλάνο Προσεγγίσεων

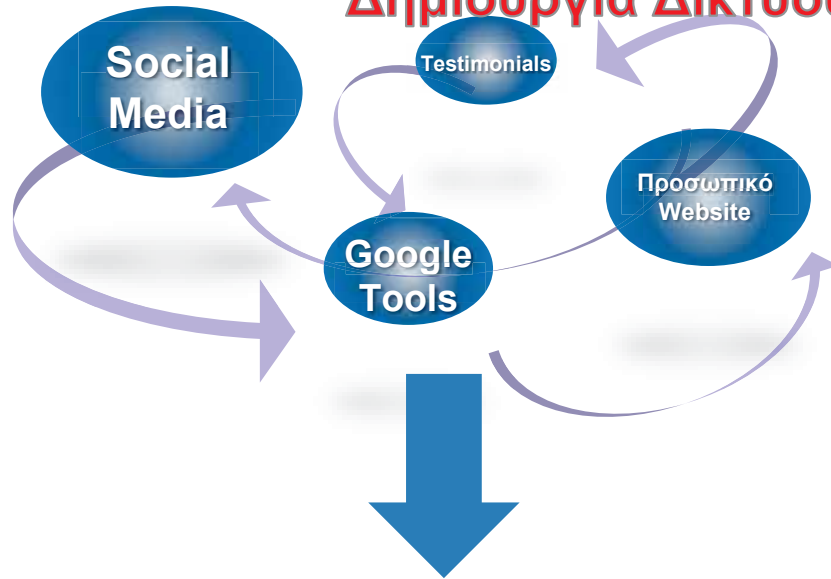


Μέθοδοι & Μέσα Προσέγγισης



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΚΤΥΩΣΗ

Δημιουργία Δικτύου



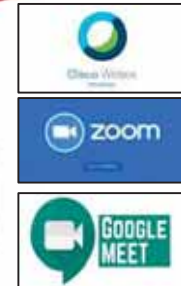
Σημεία Επαφής -
Ευκαιρίες Προσέγγισης

Ηλεκτρονικές
συναναστροφές
Πλάνο Προσεγγίσεων



Στόχος Προσέγγισης

Ζητήστε
Ραντεβού



Μέθοδοι & Μέσα Προσέγγισης

TEASING





**στο Digital
Marketing**



Tips στο Digital Marketing



- INTERNET BUZZ

- TESTIMONIALS

- TEASING

- TA NAI KAI OXI





ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ INTERNET BUZZ !!!

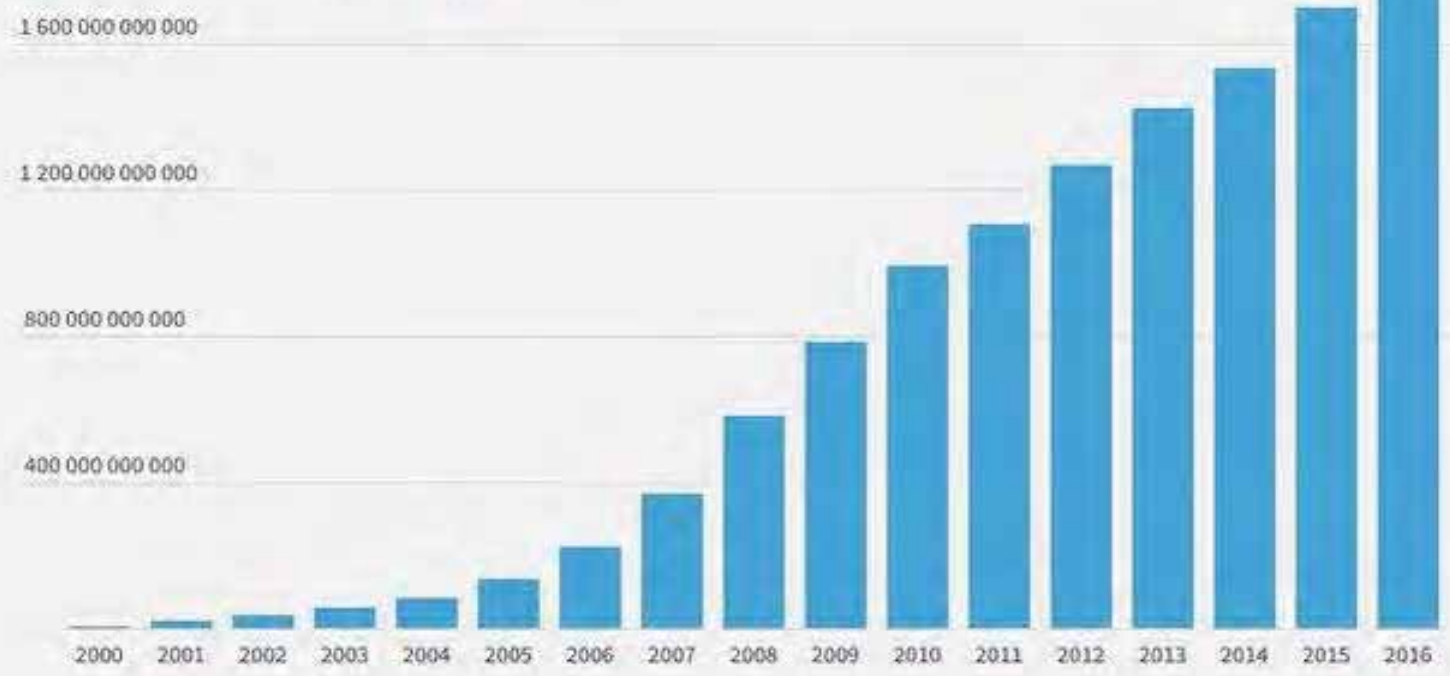
“ΑΡΕΣΕΙ” ΣΤΗΝ GOOGLE



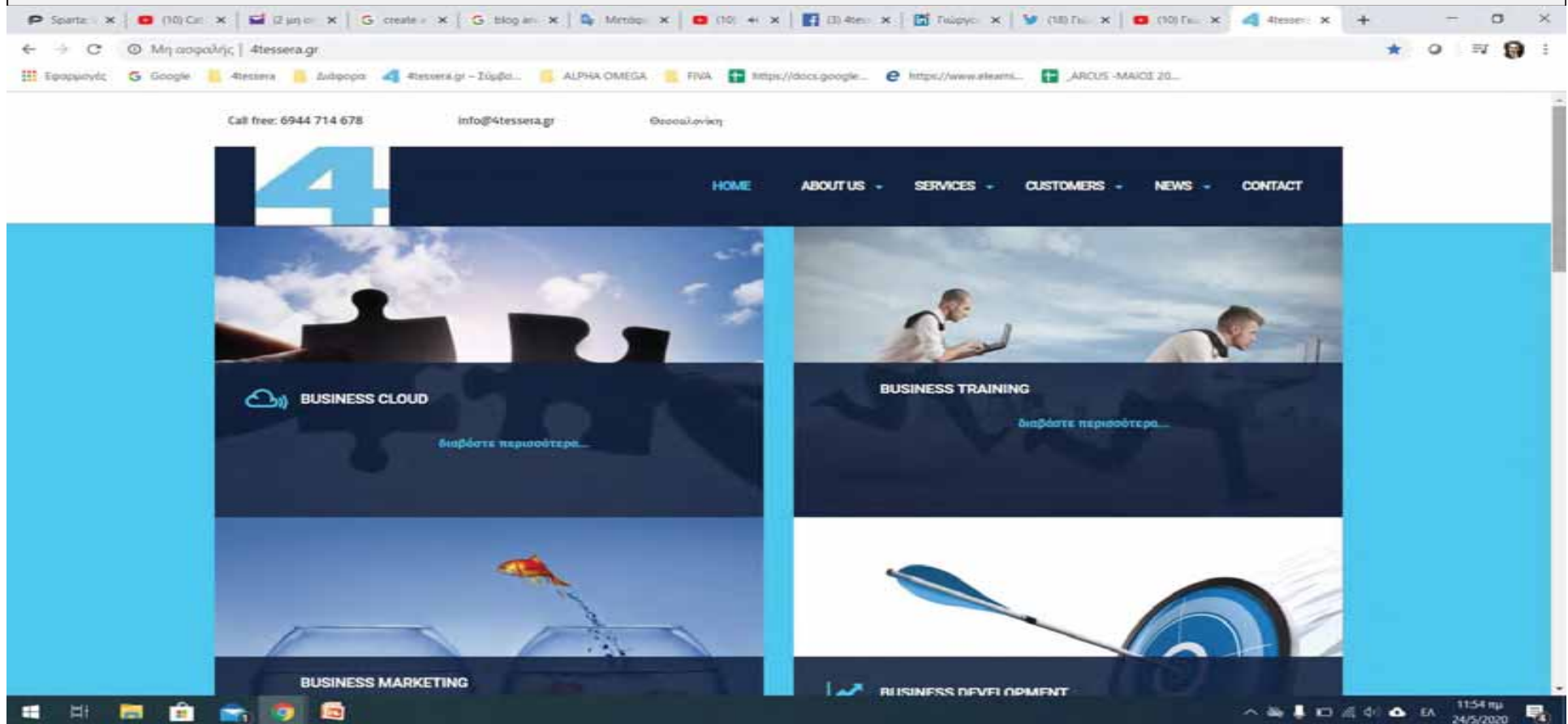
αν δεν σε βρίσκει
η **Google** είναι
επειδή δεν
υπάρχεις

GOOGLE LEAST 2 TRILLION SEARCHES PER YEAR

SEARCHES PER SECOND: 63,000



Δημιουργήστε το δικό σας website



Καταχωρήστε το δικό σας website σε ηλεκτρονικούς οδηγούς

vrisko.gr



vres.gr*



foursquare™

StigMap.gr

Εύρεση οδών

BUSINESS DIRECTORY

RESPONSIVE DIRECTORY THEME FOR WORDPRESS

DIGITAL NET





ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΑ TESTIMONIALS !!!

ΜΑΡΤΥΡΙΕΣ ΤΡΙΤΩΝ ΠΡΟΣΩΠΩΝ



ΑΡΧΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΤΕΚΜΗΡΙΟΥ

Όταν όλοι λένε ότι είναι καλό...

τότε ΕΙΝΑΙ ΚΑΛΟ!!!

TESTIMONIALS

Nothing makes us happier than hearing how happy we make you!



Μια μαρτυρία ή μια αφήγηση (γραπτή ή προφορική δήλωση) ενός τρίτου ατόμου που εξυμνεί τις αρετές αυτού του προϊόντος.

Ο όρος **”μαρτυρία”** αποδίδεται σε απλούς πολίτες, ενώ ο όρος **”προσυπογραφή”** σε διασημότητες.

Μπορεί να χρησιμοποιηθεί και με την έννοια της **Σύστασης**, της **Τιμητικής Διάκρισης** ή ακόμη και της Πιστοποίησης

Τα testimonial ενσωματώνονται στο μίγμα του marketing

ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ TESTIMONIALS

με προσωπικά ή εταιρικά περιστατικά

- **VIDEO / ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ**

- **VIDEO COMPANY PROFILE / COMPANY PORTFOLIUM**

- **ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΠΟΥ ΔΟΘΗΚΑΝ ΑΠΟ ΕΣΑΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ή ΑΠΟ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ ή ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΑΣ**

- **ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ ΠΟΥ ΒΟΗΘΗΣΑΤΕ ΕΣΕΙΣ ή Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΑΣ:**

- **Αερομεταφορά ασθενούς**

- **Διευκόλυνση πελάτη σε γραφειοκρατικές διαδικασίες**

- **Τοκετός με δυσκολίες και αίσιο τέλος**

- **Ορκωμοσία φοιτητή που σπούδασε με αποταμιευτικό γονέα**

ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ TESTIMONIALS

με προσωπικά ή εταιρικά περιστατικά

• ΝΙΚΗΤΕΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΠΟΥ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΑΤΕ ΕΣΕΙΣ ή Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΑΣ

• ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ P.R. ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΣΑΣ ή ΔΙΚΕΣ ΣΑΣ ή ΜΕ ΔΙΚΗ ΣΑΣ
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ:

- Αιμοδοσία
- Στήριξη αδύναμων ομάδων
- Δωρεές
- Εκδηλώσεις σε ευαγή ιδρύματα
- Πρωτοχρονιάτικη κοπή πίτας
- Αποκριάτικος χορός
- Χορηγίες σε πολιτιστικούς συλλόγους
- Αθλητικές εκδηλώσεις
- Συσσίτιο εκκλησίας σε απόρους

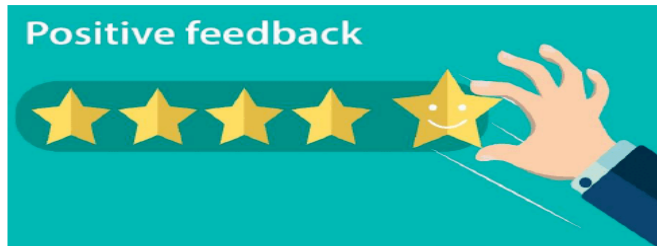
ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ TESTIMONIALS με προσωπικά ή εταιρικά περιστατικά

- ΠΡΟΒΑΛΕΤΕ ΟΛΕΣ ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΣΤΟ ΠΛΕΓΜΑ ΤΗΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΙ
- Στο δικό σας website
- Στο δικό σας blog ή σε φιλικά blog
- Στις σελίδες σας στα social media
- Στο δικό σας κανάλι στο Youtube

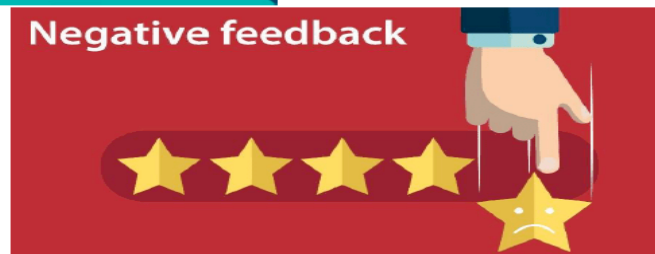


Ζούμε σε ένα ψηφιακό κόσμο

Το “word-of-mouth” έγινε digital



Created by Potoroyalty - Freepik.com



Review score
Based on 83 reviews

9.4

Cleanliness	9.7	Comfort	9.3
Location	9.7	Facilities	9.2
Staff	9.7	Value for money	8.7
Free WiFi	9.4		



Μία σύσταση (recommendation) είναι ο
κύριος παράγοντας πίσω από το

20%



50%

όλων των αποφάσεων αγοράς



των καταναλωτών θα
αποφύγουν επιχειρήσεις με
αρνητικές κριτικές on line



**ONLINE LOCAL BUSINESS REVIEWS
ARE THE DIGITAL VERSION OF
WORD-OF-MOUTH ADVERTISING**



των ανθρώπων
εμπιστεύονται συστάσεις
από άτομα που
γνωρίζουν προσωπικά



των καταναλωτών
εμπιστεύονται τα on line
reviews (σχόλια) όσο ακριβώς
και τις προσωπικές συστάσεις



ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΟ TEASING !!!

ΠΕΡΙΕΡΓΕΙΑ + ΑΝΑΜΟΝΗ



TEASING

Το teasing είναι μια τεχνική που έχει ως στόχο να διεγείρει την περιέργεια του αποδέκτη για να αυξήσει την προσοχή στο μήνυμα και να κάνει πιο εύκολη την απομνημόνευσή του. Χρησιμοποιείται σε διαφορετικές διαδοχικές διαφημίσεις αν και σε μερικές περιπτώσεις μπορεί να είναι ένα και μόνο μήνυμα.

Όταν χρησιμοποιούνται διαφορετικά μηνύματα, το πρώτο μήνυμα που ονομάζεται teaser θα λάβει μια μυστηριώδη μορφή χωρίς να αποκαλύψει ο διαφημιστής τον σκοπό της εκστρατείας. Η αποκάλυψη έρχεται στα επόμενα μηνύματα που ακολουθούν.



TEASING



GET READY...

STARTING

8 JULY 2012

SAVE THE DATE!

TEASING



Μια καλή νοικοκυρά έχει τα πάντα καθαρά



TEASING ασφαλιστικής εταιρίας

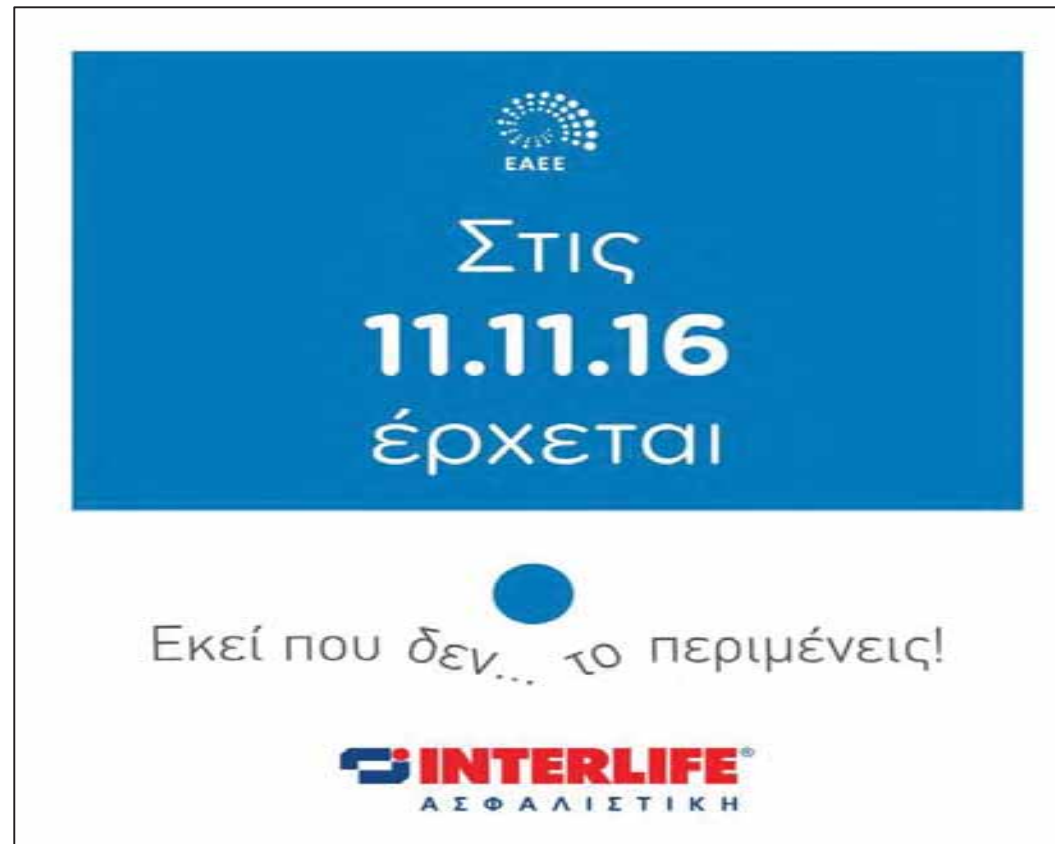


**Free Loyalty Rewards,
from day one!**

Get **great discounts & benefits**
that grow with your policy!

[➤ Learn more](#)

TEASING ασφαλιστικής εταιρίας



ΕΑΕΕ

ΣΤΙΣ
11.11.16
έρχεται

Εκεί που δεν... το περιμένεις!

INTERLIFE
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



3 ΚΑΝΟΝΕΣ ΣΤΟ TEASING

Μπείτε στο “ζουμί” μόνο κατά 10%! Αυτό θα πρέπει να είναι η εισαγωγή σας. Αφήστε το κοινό σας να αναρωτιέται για το υπόλοιπο 90%

5 λεπτά, η μέση διάρκεια προσοχής του κοινού

12 - ο μέγιστος αριθμός λέξεων που πρέπει να προβάλλεται στην οθόνη σε μια στιγμή



ΤΑ *ΝΑΙ* ΚΑΙ *ΟΧΙ* ΣΤΟ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ!!!

TIPS + RULES





Όχι στο BLOG



Χρονοβόρο
Κοστοβόρο

Θα μπορούσε να γίνει σε συνεργασία (πχ blog του γραφείου πωλήσεων)

ΝΑΙ στο WEBSITE



Ηλεκτρονική βάση
Επαγγελματισμός

Κέντρο της ηλεκτρονικής δικτύωσης που επιδιώκετε





Όχι στο SEO



S.E.O. είναι οι διαδικασίες βελτιστοποίησης στη δομή και στα τεχνικά χαρακτηριστικά ενός ιστότοπου, ώστε να είναι φιλικός προς τους χρήστες με στόχο την κατάταξη στις υψηλότερες θέσεις των μηχανών αναζήτησης του διαδικτύου

ΝΑΙ στο Networking



Δικτύωση είναι η ανταλλαγή πληροφοριών και ιδεών μεταξύ ατόμων με κοινά ενδιαφέροντα, συνήθως σε άτυπο κοινωνικό περιβάλλον





e-advertising

Όχι στα Google Ads

Google AdWords

Είναι μια online υπηρεσία διαφήμισης που λειτουργεί εν είδει δημοπρασίας για την προβολή ενός σύντομου διαφημιστικού μηνύματος που οδηγεί σε συγκεκριμένες ιστοσελίδες για συγκεκριμένες λέξεις κλειδιά

ΝΑΙ σε επιλεγμένα FB / Insta Ads



Αποφασίστε εσείς, από την αρχή του έτους και σύμφωνα με το Action Plan που έχετε σχεδιάσει και το budget που έχετε καθορίσει, ποιες αναρτήσεις σας θα είναι "χορηγούμενες" για να αυξήσετε την εμπλοκή του κοινού σας



Term: Spring | Issue 1 | Date: August 19, 2016

TOPIC ONE

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua.

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna.

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est. Lorem ipsum dolor sit amet.



TOPIC TWO

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua.

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna.

TOPIC THREE

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua.



At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est.

KEY DATES

Date 1: Event Name Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr.	Date 3: Event Name Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr.
Date 2: Event Name Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr.	Date 4: Event Name Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr.



Όχι στον κορεσμό



ΝΑΙ ΣΤΟΝ προγραμματισμό



Προγραμματίστε, υλοποιήστε και διατηρήστε επαφές με το κοινό σας.

Προσπαθήστε το Newsletter να έχει ενδιαφέρον περιεχόμενο, να μην επαναλαμβάνεστε, να αφορά το κοινό σας



E-mail Marketing



Υλοποιήστε ένα πλάνο που θα οδηγεί σε προσωπικές επαφές



Το e-mail:

- Πουλάει
- Προωθεί
- Πληροφορεί
- Υπενθυμίζει

Για άμεση ανταπόκριση Marketing δεν υπάρχει γρηγορότερο, φθηνότερο & περισσότερο αποτελεσματικό μέσο

Το e-mail μας επιτρέπει:

- Να στοχεύουμε σε ένα κοινό το οποίο είναι έτοιμο να ακούσει το μήνυμά μας
- Να κατηγοριοποιήσουμε αυτό το κοινό σε δημογραφικές ομάδες

Κινηθείτε εντός των πλαισίων του GDPR



Η αζήτητη ηλεκτρονική επικοινωνία, δηλαδή κάθε ηλεκτρονικό μήνυμα που αποστέλλεται με σκοπό, την εμπορική προώθηση προϊόντων ή υπηρεσιών ή και κάθε άλλο διαφημιστικό σκοπό χωρίς ο παραλήπτης να έχει δώσει τη συγκατάθεσή του για αυτό, αναφέρεται διεθνώς με τον όρο **"spam"** και **είναι παράνομο.**

Το ακρωνύμιο μπορεί να αναφέρεται ή να προκύπτει από:

- Μάρκα κονσέρβας κρέατος που εισαγόταν σε μαζικές ποσότητες στη Βρετανία 1960
- Standup comedy των Monty Python 1970
- Stop Pornography & Abusive Marketing 1998



MAILING

Αυξήστε την Αποτελεσματικότητα:



ΤΙ	ΠΩΣ
Προσωπικό	Μη στέλνετε μαζικά mail. (Κρυφή Κοινοποίηση). Όχι spam. Χρησιμοποιήστε το όνομά του. Δώστε προσωπικό τόνο.
Αισθητική / Εικόνα	Μη βάζετε συνημμένο, ενσωματώστε εικόνες, links
Αντίστροφη ψυχολογία	Πχ. "Θα θέλατε να πετάξετε το μέλλον του παιδιού σας στα σκουπίδια?"
Product Story	Πείτε μια συναρπαστική (σύντομη) ιστορία για το προϊόν σας
3 rd Part Story	Πείτε μια (σύντομη) ιστορία που συνέβη σε κάποιον τρίτο (χωρίς ονόματα) σχετική με τις υπηρεσίες σας (π.χ. σε κάποιον επαγγελματία αντίστοιχο με τον υποψήφιο πελάτη σας)
Βοήθεια	Αναφέρετε πως μπορείτε να βοηθήσετε με τα προϊόντα ή το after sales που παρέχετε (π.χ. www.hic.gr)
Αλλαγές	Αναφέρετε κάποιες αλλαγές που συμβαίνουν στον κλάδο (π.χ. νομοθεσία, τεχνολογία κλπ)

MAILING

Αυξήστε την Αποτελεσματικότητα:



ΤΙ	ΠΩΣ
σχεδιάστε το ΠΛΑΝΟ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ	<ul style="list-style-type: none"> - σε ποιους θα στείλετε e-mail; - τι γνωρίζετε για αυτούς; - πως θα γίνει η κατανομή των mail (πχ 20 κάθε εβδομάδα) - ποιες ημέρες θα φεύγουν τα mail
αποφασίστε την ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ	<ul style="list-style-type: none"> - ποιος είναι ο στόχος σας; (το 1ο ραντεβού ή κάτι άλλο;) - ποιο θα είναι το θέμα του e-mail; - ποιος θα είναι ο τίτλος του e-mail; είναι "πιασιάρικος"; κάνει "γκελ"; - θα χρησιμοποιήσετε κάποια ιδιαίτερη τεχνική; (πχ αντίστροφη ψυχολογία, product story, 3rd part story)
Landpage	Ιδανικό θα ήταν να έχετε δημιουργήσει το δικό σας website, ώστε ο αναγνώστης του μηνύματος να μπορεί να το επισκεφθεί και να λάβει επιπλέον πληροφορίες (το προσθέτετε είτε με link, είτε το βάζετε στην υπογραφή σας στο τέλος του μηνύματος)
Επιλέξτε συγκεκριμένη αγορά-στόχο	<ul style="list-style-type: none"> - ομάδες ανθρώπων με ορισμένα κοινά και αναγνωρίσιμα χαρακτηριστικά και ορισμένες κοινές ανάγκες, τις οποίες μπορούν να καλύψουν οι υπηρεσίες σας. (γεωγραφικές ομάδες, τυπικές ή άτυπες, κοινωνικές, επαγγελματικές, γλωσσικές, πολιτιστικές, ειδικές κλπ) - ελκυστική ομάδα = μεγάλη, γεωγραφικά συγκεντρωμένη, προσιτή, συνέπεια και αρμονία μεταξύ των μελών της - πλεονεκτήματα = λειτουργεί ως "ντόμινο", στατιστικά δίνει +25% παραγωγή, +20% διατηρησιμότητα και κατά Μ.Ο. +13 μήνες παραμονής στο επάγγελμα
λάβετε υπόψη σας την νομοθεσία	<ul style="list-style-type: none"> - άρθρο 11 νόμου 3471/2006: απαιτείται η προηγούμενη συγκατάθεση του αποδέκτη εκτός αν υφίσταται πελατειακή σχέση ή προηγούμενη συναλλακτική επαφή. - GDPR: να υπάρχει η ένδειξη "Unsubscribe". (π.χ. ένδειξη "Αν επιθυμείτε να διαγραφείτε από τη λίστα πατήστε <u>εδώ</u>")

Mailing - Παράδειγμα άλλου κλάδου

george_hanos - Ταχυδρομείο

https://gr-mg42.mail.yahoo.com/neo/launch?.rand=740hceek0d5lr#283216068

Αρχική σελίδα Ταχυδρομείο Ειδήσεις Αθλήματα Flickr Απαντήσεις Κινητό Άλλα

YAHOO! MAIL

Πρόχειρα - Αναζήτηση Αναζήτηση αλληλογραφίας Αναζήτηση στο διαδίκτυο Αρχική σελίδα George

Δημιουργία

Yahoo (1)
hanos.george (1)

Εισερχόμενα (1)
Πρόχειρα (2)
Απεσταλμένα
Αρχειοθέτηση
Spam
Κάδος απορ... (2)

Εξυπνες προβολές
Σημαντικά
Μη αναγνωσμένα
Με αστέρι
Ατομα
Κοινωνικά δίκτυα
Αγορές
Ταξιδιωτικές υπηρεσι...
Οικονομικά

Φάκελοι

Από George Hanos <george_hanos@yahoo.gr>

Προς CC/BCC

ΜΠΟΡΕΙ Η ΑΙΣΘΗΤΙΚΗ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΙ ΤΗΝ ΠΕΛΑΤΕΙΑ ΣΑΣ???

ΔΕΥΤΕΡΑ 1 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2016

Βρείτε τον Χάρτη της Επιτυχίας

“Η απλή μας για τα κενά έσοδα προοδευματικού κτηρίου από ΕΕΟ και από ΕΣΠΑ μας. Ο χρόνος που βλάπτει τα πράγματα παραμένει ή ανακτούν και πιο γρήγορα από αναμενόμενα...”

Η επιτυχής πορεία

Μπορεί αισθητική του χώρου να αυξήσει την πελατεία σας::

TOYRISMOS 2016

82% όσων ερωτήθηκαν & 93% όσων το επιχείρησαν, απαντούν **ΝΑΙ**

ΑΛΛΑΞΕΤΕ ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΣΑΣ ΧΩΡΟ & ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΤΕ ΤΟ ΣΤΗ ΠΡΑΞΗ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΙΤΕ ΜΕ ΤΙΣ ΔΙΑΡΚΕΙΣ ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΑΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΤΕΙΤΕ ΣΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΣΑΣ, ΤΟ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΣΤΙΓΜΕΡΓΙΑΣ !!!

ΕΡΕΥΝΑ Η ΕΠΙΣΤΡΑΤΗΓΙΑ ΣΤΗΝ ΚΑΡΔΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΙΟΓΝΩΣΙΑΣ ΜΑΣ

Παγκόσμια έρευνα άρευνας (British MIC GRAN' HILL 2012, HEMPH GROUP RESEARCH USA 2014) αναδεικνύουν την παγκόσμια εκτίμηση της αισθητικής ενός χώρου στην επιλογή του καταστήματος. Συνδυάζοντας την λειτουργικότητα στα χρόνια σας με στοιχεία που δημιουργούν άμεση επίδραση στον καταναλωτή (αesthetic) σας:

Εν γένει, ένας καταναλωτής αναζητάει 4 (4) συγκεκριμένα χαρακτηριστικά: καθαρότητα, άνεση, ευχάριστη διαμόρφωση του χώρου, την υπαρκτότητα των επιπέδων που θα προσφέρει σε μια απλή ταξιδιωτική, αλλά και κάποιον “προσωπικό” προσωπικό υπηρεσιών.

Αποστολή

Tt B I A

11:27 πμ 15/3/2016


Mailing - Παράδειγμα Ασφαλιστικής Εταιρίας (με συνεργασία Τράπεζας)

The screenshot shows a Yahoo! Mail interface with an email from Piraeus Bank. The email content is as follows:

ΠΡΩΤΟ ΣΤΑΔΙΟ

Καλωσόρισμα στο δικό μας

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ



Είστε τόσο ασφαλείς, όσο... αισθάνεστε;

Η παγκόσμια οικονομική κρίση έθεξε σε άκρες μας τόσο σημαντική είναι η θωράκιση της υγείας μας. Για να μείνουμε ασφαλείς χρειάζεται να δημιουργήσουμε τις κατάλληλες συνθήκες για την επίσημη μέρα.

Για να τα επιτύχουμε αυτά πρέπει να προστελούμε το υπέροχο αγαθό της υγείας με οικονομικότερα προγράμματα ασφάλισης, που δίνουν τη δυνατότητα της παρόλης και της πειθάρχης για όλα τα μέλη της οικογένειας. Βάζουμε τη υγεία στην κορυφή των προτεραιοτήτων μας.

Παράδειγμα: Η υγεία στην κορυφή των προτεραιοτήτων μας

From: Piraeus Bank <info@bankofpiraeus.gr>
To: George Heras <george_heras@yahoo.gr>
Date: 17 Dec 2020, 7:50 pm

8:07 μμ
17/12/2020

Messaging apps & platforms



Messenger
Social Networking



**WhatsApp
Messenger**
Social Networking



Skype for iPhone
Social Networking



Viber
Social Networking



Kik
Social Networking



LINE
Social Networking



HipChat
Business



BBM
Social Networking



**Bubbly - Social
Voice**
Social Networking



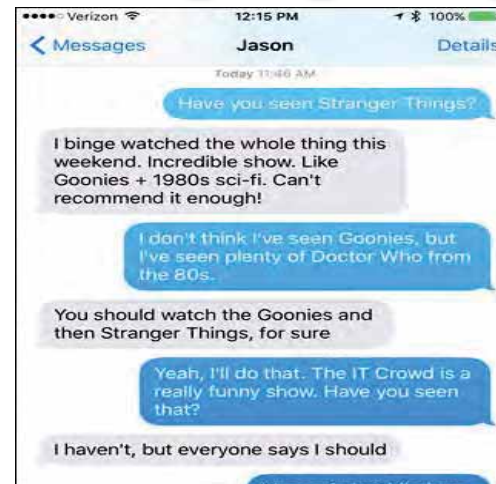
Ultratext
Social Networking

Όχι στα μαζικά μηνύματα



Απορρίπτει, έξω από mainstream

ΝΑΙ στα προσωπικά μηνύματα



Έλκεται, γενιά του "ΕΓΩ"

TEXTING

Αυξήστε την Αποτελεσματικότητα:



ΤΙ

Ισχύει ότι και στα e-mail

ΠΩΣ

- Προσωπικό
- Προσέξτε την Αισθητική / Εικόνα / Link / Video
- Χρησιμοποιήστε Τακτικές όπως π.χ. Αντίστροφη ψυχολογία, Product Story, 3rd Part Story κλπ
- Δώστε Βοήθεια
- Ενημερώστε για Αλλαγές
- Σχεδιάστε το Πλάνο σας
- Αποφασίστε την Στρατηγική σας
- Επιλέξτε συγκεκριμένη αγορά-στόχο

TEXTING

Παράδειγμα λάθους προσέγγισης

The screenshot shows a Facebook Messenger interface on a Windows desktop. The browser address bar displays the URL <https://www.messenger.com/t/1799635790260604>. The contact name is "Βάσω Γ [redacted] Κωνσταντίνος Γ [redacted] ΔΗΜΗΤΡΗΣ [redacted] 36 ακόμη".

The chat history includes:

- Γιώργος: "Ναι στε καλά , καλή Ανάσταση , και του χρόνου με υγεία !!!"
- Δείτε την πιο πρόσφατη δραστηριότητα
- Γιώργος: "Αγαπητέ /η Καλημερα !!Αφιερώνω 5 λεπτά απο το χρόνο σου για ένα τόσο σημαντικό ζήτημα όπως η εξασφάλιση Υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας . Μια 15λεπτη συναντηση μπορεί να μας δείξει"

The main message is an advertisement for a health program:

- Νέο Πρόγραμμα Υγείας**
- Image: A woman blowing a dandelion seed.
- Text: "[redacted] το ολοκληρωμένο πρόγραμμα υγείας"

The right sidebar shows settings for the chat, including "Επιλογές", "Αναζήτηση στη συζήτηση", "Επεξεργασία ψευδωνύμων", "Αλλαγή χρώματος", "Αλλαγή εποji", "Ειδοποιήσεις", "Επιλογές ομάδας", "Απαιτείται έγκριση του διαχειριστή", and "Άτομα".

The Windows taskbar at the bottom shows the system clock as 2:57 μμ on 15/5/2018.

Κοινότητες σε Viber

The screenshot displays the Viber desktop application interface. At the top, the title bar reads 'Viber' and the navigation menu includes 'Προβλή', 'Συζήτηση', 'Κλήση', 'Εργαλεία', and 'Βοήθεια'. The user's profile 'Κηρύλα γενε' and a 'Προσθήκη μέλη' button are visible in the top right corner.

The main content area shows a group chat titled 'ΕΘΝΙΚΗ POWER TEAM'. The chat history is mostly obscured by a large black redaction box. Below the redaction, three buttons are visible: 'Ακύρωση', 'Εναρξη συνομιλίας', and 'Εναρξη κλήσης'.

On the left side, the 'Επιλογή επαφών' (Select contacts) panel is active, showing a search bar and a list of recent contacts:

- Λευτέρης Γασκουλίδης (+30697286232)
- Παυλίδης Τασος (+306944521422)
- Καρυπίδης Δημήτρης (+306946296217)
- Τραχιδης Σαββας (+306944513378)
- ✓ Πανταζοπουλος Μακης Ε... (+306972266407)
- Ανδρεου Χρηστος (+306974972261)
- Καραμανλης Βασυλης (+306977028493)
- Καβακιάτης Παναγιώτης (+306934602070)
- Χασιατης Φωτης new

The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the time 4:41 pm and date 1/6/2020.

Ομάδες σε Messenger

The screenshot shows a Facebook Messenger group chat interface. The browser address bar displays 'facebook.com/messages/t/1230150950394320'. The page title is 'Αναζήτηση'. The group name is 'our roots'. The chat history includes:

- 6 ΜΑΪ 2020, 7:44 Π.Μ.: **Κατερίνα Ρεντζίκι**: Στέφανε να σας ζήσει η κοράκλα!!!!!!
- 6 ΜΑΪ 2020, 12:58 Μ.Μ.: **Γεώργιος Σαββίδης**: Να σας ζήσει Στέφανε με υγεία!!!
- 6 ΜΑΪ 2020, 2:29 Μ.Μ.: **Βασίλης Βασιλειάδης**: Στέφανε να σας ζήσει. Γερό και τυχερό σ' όλη του τη ζωή.
- 6 ΜΑΪ 2020, 10:20 Μ.Μ.: **Στέφανος Διμορούλης**: Ευχαριστούμε παιδιάς. Όλα να πάνε κατ'ευχην.

The right sidebar shows group settings: ΕΠΙΛΟΓΕΣ, Αναζήτηση στη συζήτηση, Επεξεργασία ψευδωνύμων, Αλλαγή θέματος, Αλλαγή εποχή, ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΟΜΑΔΑΣ, Απαιτείται έγκριση του διαχειριστή, and ΑΤΟΜΑ.

Ομάδες σε Messenger & προβολή σε Facebook

The screenshot shows a Facebook post from the user 'Γιώργος Χανός'. The post text reads: 'Ο χρήστης Fotis Pa... σκέφτεται τους φίλους και την οικογένεια στην τοποθεσία Ασφαλιστικό Γραφείο. 20 ώρες - Επιμανούλη Παράκ, Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας. Συνδεθείτε στην ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ «Help Insurance» στο Viber >>> https://bit.ly/3cDbum1'. The main content of the post is a graphic with the text: 'ΜΕΝΟΥΜΕ ΕΝΗΜΕΡΩΜΕΝΟΙ Επίσημη κοινότητα στο Viber ΓΙΝΕ ΜΕΛΟΣ'. The graphic also features the 'help insurance' logo. Below the graphic are interaction buttons: 'Μου αρέσει!', 'Σχόλιο', and 'Κοινοποιήστε'. To the right of the post is a video player for 'Διονύσης Δαρβινιάκης' with a description: 'www.udemy.com Designed for anyone who wants to learn piano, this course will help you master piano & key...'. The right sidebar shows a list of friends and a section for 'ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ' with a link to 'Συνάντηση της τάξης'. The browser's address bar shows 'facebook.com' and the Windows taskbar at the bottom indicates the time is 11:58 πμ on 16/5/2020.

12 ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΙ ΣΤΟ FACEBOOK

1. ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΣΤΕ ΣΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ (ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ) ΕΠΙΠΕΔΟ
2. ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΟΠΤΙΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

ΟΠΤΙΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ	ΑΥΞΗΣΗ ΕΜΠΛΟΚΗΣ ΧΡΗΣΤΗ
Άλμπουμ φωτογραφιών	180%
Εικόνες	120%
Video	100%
Λεζάντες σε φωτογραφίες	5,5 φορές
Emoticons	57% (σε Likes)
Σχόλια	33%

3. ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥΣ (ΜΕ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ή ΕΙΚΟΝΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ)
4. ΠΕΙΤΕ ΕΝΑ ΑΣΤΕΙΟ
5. ΠΡΟΒΑΛΕΤΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΑΣ ή ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΑΣ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ



12 ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΙ ΣΤΟ FACEBOOK



6. ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΘΕΙΤΕ (60% των εμπορικών σημάτων δεν ανταποκρίνονται στα σχόλια χρηστών, 75% των εμπορικών σημάτων απαντούν σε χρόνο μεγαλύτερο των 24 ωρών)
7. ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΤΕ ΣΤΙΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΕΣ ΩΡΕΣ (Ώρες αιχμής: 08:00-10:00 και 20:00-22:00 Ημέρες αιχμής: Σάββατο και Κυριακή)
8. ΣΥΝΕΙΔΗΤΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΗ ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ & ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ (μέσος χρόνος “ζωής” μιας δημοσίευσης στο Facebook περίπου τρεις ώρες)
9. ΑΝΑΦΕΡΘΕΙΤΕ ΣΕ ΠΡΟΣΦΑΤΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ & ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ (ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ)
10. ΚΑΝΤΕ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ (π.χ. “Πείτε μας πως αισθάνεστε με.....”)
11. ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ ΜΙΓΜΑ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΕΩΝ (με εναλλαγές: χιούμορ, εγκαρδιότητα, επαγγελματισμός, συναίσθημα κλπ)
12. ΠΡΟΣΚΑΛΕΣΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ (Όσο δεν τους ζητάτε να κάνουν άμεσα εγγραφή στη σελίδα σας στέλνοντας κάποιο προσωπικό mail ή μήνυμα, ΔΕΝ ΤΟ ΚΑΝΟΥΝ!)



10 ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΙ ΣΤΟ LINKEDIN



1. Συμπληρώστε τη σελίδα σας χωρίς να αφήσετε κενά και προσθέστε όλες τις σημαντικές λεπτομέρειες της επιχείρησής σας
2. Επισημάνετε τις γνώσεις σας
3. Δημιουργήστε μια πρόσκληση για δράση (call to action)
4. Συμπεριλάβετε μια φωτογραφία (11 φορές πιο πιθανό να είναι ορατό, 5 φορές περισσότερα views)
5. Βελτιστοποιήστε το προφίλ σας για την αναζήτηση (λέξεις-κλειδιά)
6. Δημοσιεύστε με συνέπεια
7. Δημιουργήστε και συμμετέχετε σε ομάδες του LinkedIn (groups)
8. Να καταλαβαίνετε με ποιον συνδέεστε (και με ποιον όχι)
9. Κάντε τα μηνύματά σας προσωπικά
10. Χρησιμοποιήστε trending εργαλεία περιεχομένου (αφιερώστε χρόνο και ψάξτε)



ΕΝΤΟΛΕΣ ΔΙΑΔΡΑΣΗΣ - HASGTAGS



Hashtag (σύμβολο #): όρος που ξεκίνησε από το twitter και πλέον υποστηρίζεται από όλα τα κοινωνικά δίκτυα.

Προηγείται δίεση (#) με αποτέλεσμα η λέξη αυτή να μετατρέπεται σε λέξη-κλειδί και να δημιουργούνται όροι αναζήτησης που βοηθούν σε καλύτερη οργάνωση του περιεχομένου.

- Τοποθετήστε ένα hashtag **μετά από τελεία**
- **Μη** βάζετε τη δίεση **πριν από κάθε λέξη** της δημοσίευσης
- Χρησιμοποιήστε **μέχρι τρία** hashtags σε κάθε δημοσίευση
- **Μη** χρησιμοποιείτε λέξεις που **δεν** είναι γραμμένες με το **λατινικό αλφάβητο**
- Αν το hashtag είναι δύο ή περισσότερες λέξεις, το πρώτο γράμμα κάθε λέξης καλό είναι να είναι **κεφαλαίο** ή να χωρίζονται οι λέξεις **με κάτω παύλα** (_).
- **Μη** χρησιμοποιείτε **usernames** ως hashtags
- Πάντα να βάζετε **ένα κενό** μετά το hashtag σας.





Ηλεκτρονική Προσέγγιση



ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



Το πλησίασμα. Η ικανότητα να μπορείς να φέρνεις κάτι ή κάποιον, κοντά σε κάτι άλλο ή σε κάποιον άλλον

ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ

Να αφήσει "ανοιχτή την πόρτα"



ΣΚΟΠΟΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ

Να κλείσετε το 1^ο Ραντεβού



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Η Ηλεκτρονική Προσέγγιση, μπορεί να χρησιμοποιηθεί και στις ποιοτικές και στις ποσοτικές πηγές.

Πρέπει πρώτα να αναπτύξουμε ένα δίκτυο επαφών με ικανοποιητικό όγκο (κάτι που απαιτεί χρόνο και ενασχόλησή μας με τα new media) και στη συνέχεια να προχωρήσουμε σε ενέργειες προσέγγισης χρησιμοποιώντας ηλεκτρονικά μέσα.



Προϋποθέσεις για Ηλεκτρονική Προσέγγιση

- Να περάσετε από το στάδιο του απλού χρήστη στο στάδιο του **επαγγελματία** χρήστη
- Να αφιερώσετε **κόπο** για να ασχοληθείτε με την ψηφιακή πραγματικότητα
- Να αφιερώσετε **χρόνο** για την δικτύωσή σας και τη δημιουργία κοινού μεγάλου αριθμού

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΓΝΩΣΕΩΝ ΧΡΗΣΗΣ

- προγράμματα σχεδιασμού παρουσιάσεων (π.χ. **powerpoint**)
- προγράμματα επεξεργασία εικόνας (π.χ. photoshop, illustrator)
- προγράμματα επεξεργασίας video (π.χ. openshot, movie maker)
- προγράμματα επεξεργασίας ήχου (π.χ. reaper)
- εφαρμογές για αποστολή **mail** (π.χ. chimpmail.com)
- εφαρμογές δημιουργίας post (π.χ. **canva.com**)
- χρήση **social media** με όλες τους τις δυνατότητες
- εξοικείωση με cloud applications
- εξοικείωση με **google tools**



ΠΛΑΝΟ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΩΝ

ΟΝΟΜΑ ΕΠΩΝΥΜΟ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ	ΒΑΡΜΑΙΔ & ΑΛΛΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΠΗΓΗ	ΣΗΜΕΙΑ ΕΠΑΦΗΣ	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ	ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΕΠΑΦΗΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΤΑΚΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								
9.								
10.								
11.								
12.								
13.								
14.								
15.								
16.								
17.								
18.								
19.								
20.								

Think as an advertiser



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



■ E-MAIL: Αντίστροφη ψυχολογία

- *Δημιουργήστε ένα κείμενο που να ταιριάζει στην προσωπικότητά σας. Κρατήστε όμως στη βασική του δομή τα εξής: 1) να έχει έντονο τίτλο που θα σοκάρει, 2) να υπάρχει οπωσδήποτε φωτογραφία σχετική με τον τίτλο, 3) να ζητήσετε το ραντεβού, 4) να έχει την επαγγελματική σας υπογραφή με φωτογραφία*



- Δημιουργία
- Yahoo
- hanos.george
- Εισερχόμενα
- Μη αναγνωσμένα
- Με αστέρι
- Πρόχειρα
- Απεσταλμένα
- Αρχειοθέτηση
- Ενοχλ. αλληλ
- Κάδος απορ/των
- Λιγότερα
- Προβολές Απόκρυψη
- Φωτογραφίες
- Εγγραφα
- Φάκελοι Απόκρυψη
- + Νέος φάκελος
- 4TESSERA
- 4TESSERA - PR...

Από: George Hanos <george_hanos@yahoo.gr>

Προς: Γ. [Redacted] <[Redacted]>

Θα θέλατε να πετάξετε το μέλλον του παιδιού σας στα σκουπίδια?
Δεν νομίζετε ότι αυτό το χαμόγελο αξίζει να το βλέπετε για πάντα??



Γεια σου Γενίτση,
Γνωρίζω ότι έχεις μια κόρη που τυχαίνει να είναι σχεδόν στην ίδια ηλικία με το δικό μου παιδί.
Επικοινωνώ για να δει αν σε ενδιαφέρει κάτι που οργανώνουμε την επόμενη εβδομάδα.
Θα ήθελα να έχουμε μια σύντομη συνάντηση, για να σου δείξω το σύστημα και να δω αν είναι κατάλληλο για σένα. Έχεις κάποια προτιμώμενη εβδομάδα για σένα;
Μπορείς να δεις το ημερολόγιό μου και να κλείσεις μια ώρα που σε βολεύει, εδώ: <https://linkedsellings.com/consultation-call-elf/>
Ευχαριστώ!

Γιώργος Ξανός
Σύμβουλος Επιχειρήσεων
[Redacted]

Αποστολή [Icons]

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



■ MESSENGER: Video – Emotion

- *Στείλτε ένα video και δημιουργήστε ένα κείμενο που να ταιριάζει στην προσωπικότητά σας. Κρατήστε όμως στη βασική του δομή τα εξής: 1) το video να έχει έντονο συναισθηματικό χαρακτήρα, 2) το κείμενο να συνδέει ότι θα δει στο video, 3) να ζητήσετε το ραντεβού*



Viber

Προβολή Συζήτηση Κλήση Εργαλεία Βοήθεια

Καμία μον. Προσθήκη μονάδων

Κι [redacted] Δημήτρης
Τελευταία προβολή χθες, 9:15 ΜΜ

Αναζήτηση...

Αγαπημένα

Κα [redacted] Δημήτρης
youtube.com ✓ 1:14 ΜΜ

Τροχιδης Σαββας
σε ευχαριστούμε Σάββα, να είσαι καλά!

Team IQOS Greece
Είμαστε ανοιχτά

Πανταζοπουλος Μ...
οκ, Μάκη, τις έλαβα

Ανδρεου Χρηστος
Αληθως ο Κυριος! Ευχαριστω Χρηστο. Εχεις κι απο μενα ολες μ...

Alpha Bank
Τώρα, που η υγεία και η ασφάλεια είναι κύριο μέλημα όλων μας, πρ...

KOTSOVOLOS
#μένουμεσπίτι
Παραμένουμε δίπλα σου & στη γ...

Καρονοϊός Βασιλας

Τα μηνύματα αυτής της συνομιλίας είναι ιδιωτικά και προστατεύονται με κρυπτογράφηση από άκρη σε άκρη από το Viber. **Μάθετε περισσότερα.**

Σήμερα

I have money, I have a house. Take it all!

"Dead Island" Theme + Thai Insurance Commercial = Infinite Sads
youtube.com
1:14 ΜΜ ✓

Μέσα εμφάνιση όλων

GIF 0

Σύνδεσμοι 1

Αρχεία 0

Συμμετέχοντες Προσθήκη

Προσθήκη σε ομάδες

Κονές ομάδες

Κρυπτογράφηση

Σίγαση συνομιλίας
Δεν θα λάβετε καμία ειδοποίηση για μηνύματα ή like

Κυριακή, 24 Μαΐου 2020
1:14 μμ
24/5/2020

Γεια σου Δημήτρη,
Αυτό το σύντομο video αναφέρεται σε όσα έχουν αξία στη ζωή μας. Κατά τη γνώμη μου είναι πολύ σημαντικό να συνηθούμε την ερχόμενη εβδομάδα. Φαντάζομαι ότι κι εσύ πιστεύεις το ίδιο. Μπορούμε να συνηθούμε την Τετάρτη στις 18:00? Εναλλακτικά, μπορείς να δεις το ημερολόγιό μου και να κλείσεις μια ώρα που σε βολεύει, εδώ: <https://linkedselling.com/consultation-call-df/> Ευχαριστώ!

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



Emotional Videos

- https://www.youtube.com/watch?v=6o_2TeVk1tc
- <https://www.youtube.com/watch?v=-3LTR32dMgl>
- <https://www.youtube.com/watch?v=-MfvFgLjonc>
- <https://www.youtube.com/watch?v=632CHpeHYZE>
- <https://www.youtube.com/watch?v=VHSVt3z5Um4>
- <https://www.youtube.com/watch?v=ZKHftmGWoEM>
- <https://www.youtube.com/watch?v=zle4jQoi0po>



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



■ VIBER: Στοχευμένο μήνυμα

- *Στείλτε ένα μήνυμα σε κοινό που θα έχετε στοχεύσει, ακολουθώντας το παράδειγμα άλλων κλάδων και προσαρμόστε αντίστοιχες ιδέες στον ασφαλιστικό κλάδο. Κρατήστε στη βασική του δομή τα εξής: 1) το κείμενο να συνδέεται με ελκυστική φωτογραφία, 2) να βάλετε link με το ηλεκτρονικό σας ημερολόγιο 3) να ζητήσετε το ραντεβού*



Texting - Παράδειγμα άλλου κλάδου

The screenshot shows a Viber chat window with the contact name "μασούτης". The interface includes a search bar, a list of saved contacts, and a main message area. The main message is a promotional text for a toy store, accompanied by an image of a smiling child in a Santa hat. The text of the message is as follows:

Η λάμψη στα μάτια και το χαμόγελο στα χείλη ενός παιδιού που αντικρύζει το δώρο του κάτω από το χριστουγεννιάτικο δέντρο είναι ανεκτίμητα! Αναζήτησε, τώρα, το αγαπημένο του παιχνίδι στο ηλεκτρονικό μας κατάστημα και ζήσε τη μαγεία των Χριστουγέννων. Γιατί ένα παιχνίδι, γεννά άπειρα χαμόγελα!
<http://ook.gr/bystkg1>

The image shows a young child wearing a white Santa hat, smiling broadly with hands on cheeks. In front of the child are several colorful toy train cars. The text "Ένα παιχνίδι, Άπειρα χαμόγελα!" is overlaid on the image. At the bottom of the image, there is a logo for "shop.masoutis.gr" and the tagline "Το έλας όλο με ένα ελας". A button labeled "Δείτε το eshop μας" is positioned below the image.

Below the main message, there is a small advertisement for "Πόνος στα γόνατα? Όχι πια!" (Knee pain? No more!) with a price of 39€.

The Windows taskbar at the bottom shows the time as 2:15 pm on 7/12/2020.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



■ SOCIAL MEDIA: Teasing – μήπως να μην αγοράσετε ασφάλιση ζωής?

- *Δημιουργήστε μια εικόνα ή ακόμη καλύτερα ένα video. Αναρτήστε στον επαγγελματικό σας λογαριασμό στα social media, προτρέποντας τις επαφές σας να κλικάρουν στη φώτο για να δουν την απάντηση. Εναλλακτικά μπορείτε να δημιουργήσετε ερωτηματολόγια στα Google Tools στα οποία οι επαφές σας μπορούν να ψηφίζουν και να βλέπουν τα αποτελέσματα του mini-gallup. Σε κάθε περίπτωση, αυτός που απαντά θα πρέπει να συνδέεται με κάποιο κείμενο που θα τον παροτρύνει να κλείσει ραντεβού. Ιδανικό θα ήταν να συνδέσετε την ανάρτηση κατευθείαν με το δικό σας website και το ημερολόγιό σας.*
- *Συνήθως τα πιο αποτελεσματικά teasers στηρίζονται στην διστακτικότητα ή στις επιφυλάξεις ή στις αμφισβητήσεις των ίδιων των υποψήφιων πελατών. Θέστε το ερώτημα και στο 2^ο κλικ του πελάτη, κατευθύνετέ τον στη σελίδα σας, όπου θα λάβει μια πειστική απάντηση:*



Sparta (10) Co (2) μη ο create blog an Μετάς (10) + (4) x (12) Γη (18) Γη (10) Γη 4tessa χηδρε- ααφα- γκόλο- galluz

facebook.com/4tessera-128587290553070/?eid=ARD0ksl8qm2ePQ02UOspFl_jydfEtBwDTCjua53PN0xVJbSda8KS8zvqlehYulm8Btst9GnRH4470Bb&timeline_context_item_type=intro_card_work&tl...

Εφαρμογές Google 4tessera διάφορα 4tessera.gr - Σύμβο... ALPHA OMEGA RIVA https://docs.google... https://www.eleami... _ARCUS -ΜΑΙΟΣ 20...

4tessera Γιώργος Αρχική σελίδα Δημιουργία

Προεπισκόπηση Σελίδας Δημοσιεύστε αυτή τη Σελίδα ώστε να είναι ορατή στους άλλους στο Facebook και να μπορεί να εμφανίζεται στα αποτελέσματα αναζήτησης. **Δημοσίευση Σελίδας**

Σελίδα Εισαρχ... Διαχεί... Είδοπ... Στασι... Εργα... Περισσότερα + Επέξε... Ρυθμι... Βοήθεια +

4tessera Δημιουργία ονόματος χρήστη Σελίδας **Δημοσίευση Σελίδας** Αρχική σελίδα Πληροφορίες Υπηρεσίες Δείτε περισσότερα Προώθηση Επισκεφτείτε το Κέντρο διαφημίσεων

22 Ιουνίου · G

Μήπως να μην αγοράσετε Ασφάλιση Ζωής?

Αντί να το κάνετε ΣΗΜΕΡΑ, μήπως είναι καλύτερα να περιμένετε, να μην είστε βιαστικοί και να το σκεφτείτε καλύτερα?

Προώθηση δημοσίευσης

Μου αρέσει! Σχόλιο Κοινοποιήστε

Προσεχείς εκδηλώσεις

Διαφάνεια Σελίδας Δείτε περισσότερα Το Facebook δέχεται πληροφορίες για να σας βοηθήσει να κατανοήσετε καλύτερα ποιες είναι οι σκοπός μιας Σελίδας. Δείτε τις ενέργειες που κάνουν τα άτομα που θα κοιτάζονται και δημοσιεύουν παρακάτω.

Ημερομηνία δημιουργίας Σελίδας - 8 Μαΐου 2011

Σελίδες που αρέσουν σε αυτή τη Σελίδα

EIAS

Ελληνικά · English (US) · Shqip · Español · Português (Brasil)

Πληροφορίες για τα στοιχεία σελίδας: Απόρρητο · Όροι · Διεκδίκηση · Οι Διαφημίσεις μου · Cookies · Περισσότερα · Facebook © 2020

ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ

Αναζήτηση

2:37 μμ 24/5/2020

Sparta (10) Cx (2 μη α) create blog an Μετάξ (10) + (4) x (12) Γη (18) Γη (10) Γη 4tesser childr G ασαρ γκόλο gallup + - □ X

facebook.com/4tessera-128587290553070/?eid=ARD0ksl8qa2ePQ02UOspFI_jydfEtBwDTCjua53PN0xVjB5da8KS8zvqlehYulm88tst9GnRHii470Bb&timeline_context_item_type=intro_card_work&tl... ☆ ○ ≡ 👤

Εφαρμογές Google 4tessera Διάφορα 4tessera.gr - Σύμβο... ALPHA OMEGA FIVA https://docs.google... https://www.elearni... _ARCUS -ΜΑΙΟΣ 20...

f 4tessera 🔍 Γιώργος Αρχική σελίδα Δημιουργία 👤 📧 📧

Προσπίκση Σελίδας Δημοσιεύστε αυτή τη Σελίδα ώστε να είναι ορατή στους άλλους στο Facebook και να μπορεί να εμφανίζεται στα αποτελέσματα αναζήτησης. **Δημοσίευση Σελίδας**

Σελίδα Εισαρχ... Διαχει... Είδοι... Στατισ... Εργα... Περισσότερα + Επεξε... 5 Ρυθμί... 5 Βοήθεια +

4tessera integrators +

Δημιουργία ονόματος χρήστη Σελίδας **Δημοσίευση Σελίδας**

Αρχική σελίδα Πληροφορίες Υπηρεσίες Δείτε περισσότερα **Προώθηση** Επισκεφτείτε το Κέντρο διαφημίσεων

Μου αρέσει! Ακολουθήστε Κοινοποίηση ...

Φωτογραφία... Λαρείτε μηνύ... Ήως νιωστεί... ...

4tessera

Ίσως να έχετε σκεφτεί κι εσείς κάποιες φορές, με αυτό τον τρόπο. Όμως η ασφάλιση δεν είναι όπως τα υπόλοιπα προϊόντα που μπορείς να περιμένεις χωρίς αυτή η αναμονή να αλλάξει τα δεδομένα. Η ασφάλιση είναι ένα αγαθό που πρέπει να το αποκτήσει κάποιος, όταν μπορεί, όταν είναι υγιής και γενικά πριν επέλθει ο οποιοσδήποτε κίνδυνος. Η οποιαδήποτε καθυστέρηση, σημαίνει απλά ότι στηρίζετε το μέλλον σας στην τύχη.

Εάν κι εσείς θέλετε να στηρίζετε τη ζωή σας στην πρόβλεψη στον προγραμματισμό και όχι στην τύχη, μη διστάσετε να έχετε προσωπική επικοινωνία μαζί μου! Σε μια σύντομη συνάντηση 15 λεπτών, μπορούμε να διερευνήσουμε μαζί τις δικές σας προσωπικές και οικογενειακές ανάγκες, ώστε να προσαρμόσουμε τις ασφαλιστικές σας καλύψεις, απλά και οικονομικά.

Ανοίξτε ΤΩΡΑ το ημερολόγιό μου και κλείστε μια ώρα που σας βολεύει, εδώ: <https://linkedselling.com/consultation-call-df/>

Ευχαριστώ!

Διαφάνεια Σελίδας Δείτε περισσότερα

Το Facebook δείχνει πληροφορίες για να σας βοηθήσει να κατανοήσετε καλύτερα ποιες είναι οι σκοπός μιας Σελίδας, δείτε τις ενέργειες που κάνουν τα άτομα που θα ροιζονται και δημοσιεύουν παραρτήματα.

Ημερομηνία δημιουργίας Σελίδας - 8 Μαΐου 2011

Σελίδες που αρέσουν σε αυτή τη Σελίδα >

EIAS

Ελληνικά English (US) Shqip Español + Portuguese (Brazil)

Πληροφορίες για να επεξεργαστείτε στοιχεία Σελίδας: Απόρρητο Όροι Διαφήμιση Όχι Διαφήμιση μου > Cookies Περισσότερα > Facebook © 2020

ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΞΥΖΗΤΗΣΕΙΣ

Αναζήτηση 📧 📧 📧 📧

2:43 μμ 24/5/2020

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



■ SOCIAL MEDIA: Testimonials – Οι πελάτες μου δείχνουν την αξία

- Ζητήστε από κάποιους πελάτες του “πυρήνα” σας να υπογράψουν επώνυμα και με τη φωτογραφία τους κάποιο κείμενο που να δείχνει την ικανοποίησή τους. Ακόμη καλύτερα εάν μπορείτε να δημιουργήσετε ένα video. Αναρτήστε στους επαγγελματικούς σας λογαριασμούς στα social media, προτρέποντας τις επαφές σας να κλικάρουν στη φώτο ή στο video για να λάβουν περισσότερες πληροφορίες. Κρατήστε στη βασική δομή των testimonials τα εξής: 1) ο τίτλος να είναι ελκυστικός, 2) ο πελάτης που δίνει το testimonial αν γίνεται να αναφέρεται στο ΠΡΙΝ = ΠΡΟΒΛΗΜΑ και το ΜΕΤΑ = ΛΥΣΗ, 3) να ζητάτε το ραντεβού
- Ιδανικό θα ήταν να συνδέσετε την ανάρτηση κατευθείαν με το δικό σας website και το ημερολόγιό σας.



(10) Bart Free - YouTube x ΣΥΣΤΗ ΓΥΝΑΞΙΜΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ x W Νομός Θεσσαλονίκης - Βικιπαίδεια x Πίνακας ελέγχου καναλιού - YouTube x +

studio.youtube.com/channel/UCRSmRZG4aU1VrFOXBTmnyoQ

Εφαρμογές Google 4tessera Διάφορα 4tessera.gr - Σύμβου... ALPHA OMEGA FIVA https://docs.google... https://www.eleamr... _ARCUS -ΜΑΙΟΣ 20...

Ο λογαριασμός σας διατρέχει μεγαλύτερο κίνδυνο επίθεσης, επειδή δεν έχετε επαλήθευση σε 2 βήματα. Ενεργοποιήστε την τώρα για πρόσθετη ασφάλεια. ΕΝΑΡΞΗ ΠΑΡΑΒΛΕΨΗ


Studio Αναζήτηση στο κανάλι σας ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ

Το κανάλι σας Γιώργος Χανός

Πίνακας ελέγχου

- Βίντεο
- Playlist
- Analytics
- Σχόλια
- Υπότιτλοι
- Ρυθμίσεις
- Αποστολή σχολίων

Ίσως εγώ να μη μπορώ να σας δείξω την αξία της ασφάλισης. Μπορούν όμως οι πελάτες μου!!!



Μανώλης Παπαγιάννης - Γεωπόνος

Προβολές	38
Αναλογία κλικ προς αριθμό εμφανίσεων	6,3%
Μέση διάρκεια προβολής	0:30

[ΜΕΤΑΒΕΙΤΕ ΣΤΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΒΙΝΤΕΟ](#)

[ΔΕΙΤΕ ΤΑ ΣΧΟΛΙΑ \(0\)](#)

Εάν αντιμετωπίζετε τα πράγματα από την ίδια οπτική γωνία της πρόβλεψης και του προγραμματισμού, μπορούμε σε μια σύντομη συνάντηση 15 λεπτών, να δούμε μαζί πόσο απλό και οικονομικό είναι. Ανοίξτε ΤΩΡΑ το ημερολόγιό μου και κλείστε μια ώρα που σας βολεύει, εδώ: <https://linkedselling.com/consultation-call-df/> Ευχαριστώ!

Στατιστικά στοιχεία καναλιού

Τρέχοντες συνδρομητές
103
+1 τις τελευταίες 28 ημέρες

Σύνοψη
Τελευταίες 28 ημέρες

Προβολές 47 ↑ 2%

Χρόνος παρακολούθησης (ώρες) 1,2 ↓ 53%

Κορυφαία βίντεο
Τελευταίες 48 ώρες - Προβολές

4tessera - Σύμβουλοι Επιχειρήσεων 1

[ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΤΑ ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΝΑΛΙΟΥ](#)

Τρέχοντες εγγεγραμμένοι χρο... Κυριακή, 24 Μαΐου 2020 8:40 μμ 24/5/2020

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



GOOGLE TOOLS: Ερωτηματολόγια

- Βρείτε έναν ενδιαφέρον, ελκυστικό τίτλο που θα προτρέψει τον χρήστη να συμμετέχει.
- Δημιουργήστε το ερωτηματολόγιό σας (χρησιμοποιήστε τα Google Tools)
- Δημιουργήστε μια φόρμα επικοινωνίας και συνδέστε το ερωτηματολόγιο με το ηλεκτρονικό σας ημερολόγιο (ή συνδέστε το ερωτηματολόγιο με το προσωπικό σας website)
- Αναρτήστε το ερωτηματολόγιο στα social media και προτρέψτε τις επαφές σας να συμμετέχουν
- Στο τέλος του ερωτηματολογίου προσθέστε ένα κείμενο που θα συνδέει τον τίτλο του ερωτηματολογίου και προτρέψει τον συμμετέχοντα να κλείσει ραντεβού μέσω της φόρμας επικοινωνίας ή μέσω του ημερολογίου σας πχ

Εάν πιστεύετε ότι αξίζει να προγραμματίσετε το μέλλον της οικογένειάς σας, μπορούμε σε μια σύντομη συνάντηση 15 λεπτών, να δούμε μαζί πόσο εύκολο και οικονομικό είναι. Ανοίξτε ΤΩΡΑ το ημερολόγιό μου και κλείστε μια ώρα που σας βολεύει, εδώ: <https://linkedselling.com/consultation-call-df/> Ευχαριστώ!

- Όταν ολοκληρωθεί η έρευνα, έχετε μια δεύτερη ευκαιρία να ζητήσετε ραντεβού. Στείλτε τα αποτελέσματα (με messenger / viber ή e-mail) προσωπικά σε κάθε έναν συμμετέχοντα (εναλλακτικά μπορείτε απλά να δώσετε πρόσβαση στους χρήστες ώστε να βλέπουν τα αποτελέσματα της έρευνας)
- Στείλτε ξανά το κείμενο που υπάρχει στο τέλος του ερωτηματολογίου, προτρέποντας ξανά να κλείσει ραντεβού χρησιμοποιώντας το ημερολόγιό σας



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



GOOGLE TOOLS: Ερωτηματολόγια

- *ΙΔΕΕΣ για ΤΙΤΛΟΥΣ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΩΝ:*
- **Για ποιον λόγο ΔΕΝ θα αγοράζατε ποτέ ένα Ασφαλιστήριο Ζωής ??**
- *Στις επιλογές του ερωτηματολογίου, καταγράψτε αντιρρήσεις πελατών (πχ δεν νομίζω ότι το χρειάζομαι, δεν είμαι σίγουρος αν θα αποζημιωθώ, δεν έχω οικονομική δυνατότητα κλπ)*
- *Βάλτε επιλογή "Άλλο" για να έχει τη δυνατότητα να καταγράψει με κείμενο και κάποιον επιπλέον προσωπικό του λόγο*
- *Όταν στείλετε τα αποτελέσματα της έρευνας, στείλτε μαζί ένα κείμενο π.χ.*
- **Μας βοηθάτε να γίνουμε καλύτεροι! Στην εταιρία μας καταβάλουμε συνεχή προσπάθεια να βελτιώσουμε τις υπηρεσίες μας και να προσαρμοστούμε στις δικές σας ανάγκες. Καθώς πιστεύουμε ότι αξίζει να προγραμματίσετε το μέλλον της οικογένειάς σας, θεωρούμε ότι μια σύντομη συνάντηση 20', μπορεί να απομακρύνει τις επιφυλάξεις ή τις τυχόν αμφιβολίες σας.**
- **Μπορείτε να ανοίξετε το ημερολόγιό μου και να κλείσετε μια ώρα που σας βολεύει, εδώ:**
<https://linkedselling.com/consultation-call-df/>
- **Ευχαριστώ!**

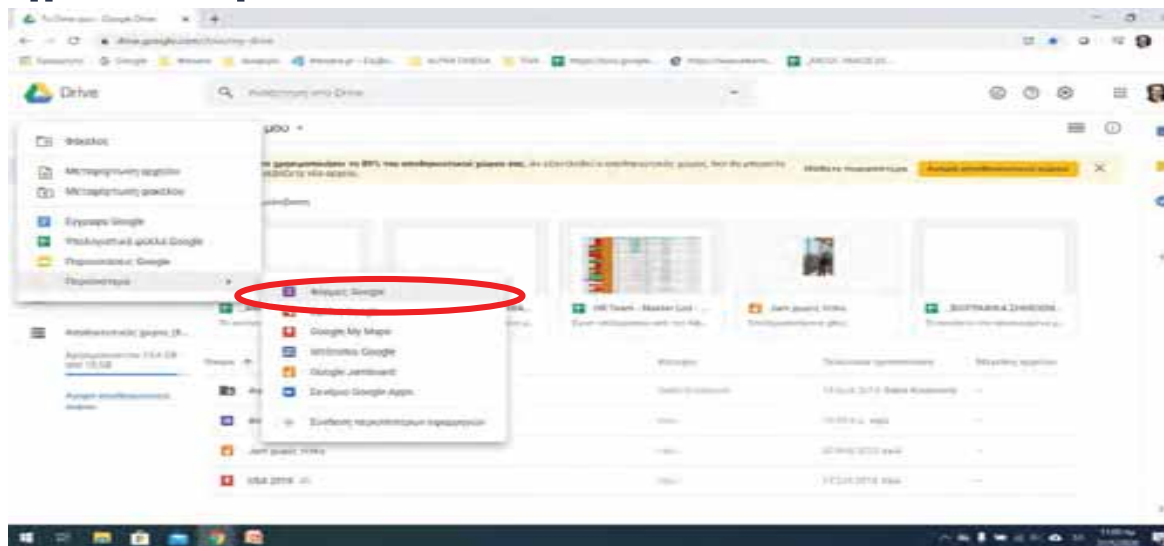


ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ



GOOGLE TOOLS: Ερωτηματολόγια

- ΠΩΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΩ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ:
- Ανοίξτε τα Google Tools
- Στο Google Drive πατήστε “+Νέο”, επιλέξτε “Φόρμες Google” και ακολουθήστε τα βήματα



- Εναλλακτικά πληκτρολογήστε στην αναζήτηση του Google “Δημιουργήστε Ερωτηματολόγια Ερευνών με το Google Docs PART1” και PART 2
- Εναλλακτικά παρακολουθήστε τα παρακάτω video:
- <https://www.youtube.com/watch?v=WmDyx-ggVps>
- <https://www.youtube.com/watch?v=7WSupX79Svc>



Φόρμα χωρίς τίτλο - Φόρμες G... x

docs.google.com/forms/d/1QRRO_MRthGOoLgnDfthL8NOiR4yulNR_V8gme5SPM/edit

Εφαρμογές Google 4tessera Διάφορα 4tessera.gr - Σύμβο... ALPHA OMEGA FIVA https://docs.google... https://www.elearni... _ARCUS -ΜΑΙΟΣ 20...

Φόρμα χωρίς τίτλο Όλες οι αλλαγές αποθηκεύονται στο Drive

Αποστολή

Ερωτήσεις Απαντήσεις

Για ποιον λόγο ΔΕΝ θα αγοράζατε ποτέ ένα Ασφαλιστήριο Ζωής ?

Περιγραφή φόρμας

Ερώτηση Πολλαπλές επιλογές

- δεν νομίζω ότι το χρειάζομαι
- δεν είμαι σίγουρος αν θα αποζημιωθώ
- , δεν έχω οικονομική δυνατότητα
- Προσθήκη επιλογής ή προσθήκη "Άλλο"

Υποχρεωτική

10:50 πμ 31/5/2020

Sparta (10) Cx (2 μη) create blog an Μετάς (10) + (4) x (12) Γη (18) Γη (10) Γη 4tesser χηδρε- G αρα- γκόλο- gallup + - □ x

facebook.com/4tessera-128587290553070/?id=ARD0ksl8qz2ePQ02UOspFI_jydfEtBwDTCjua53PN0xVj5Sda8KS8zqleH_Yulm88tst9GnRHii470Bb&timeline_context_item_type=intro_card_work&tl...

Εφαρμογές Google 4tessera Διάφορα 4tessera.gr - Σύμβο... ALPHA OMEGA RIVA https://docs.google... https://www.elearni... _ARCUS -ΜΑΙΟΣ 20...

f 4tessera 🔍 Γιώργος Αρχική σελίδα Δημιουργία 🧑🏻 👤 📧 📧

Προεπισκόπηση Σελίδας Δημοσιεύστε αυτή τη Σελίδα ώστε να είναι ορατή στους άλλους στο Facebook και να μπορεί να εμφανίζεται στα αποτελέσματα αναζήτησης. **Δημοσίευση Σελίδας**

Σελίδα Εισαρχ... Διαχεί... Είδοι... Στατισ... Εργαλ... Περισσότερα + **Επεξε... 5 Ρυθμί... 5 Βοήθεια +**

4tessera Δημιουργία ονόματος χρήστη Σελίδας **Δημοσίευση Σελίδας** **Αρχική σελίδα** Πληροφορίες Υπηρεσίες Δείτε περισσότερα **Προώθηση** Επισκεφτείτε το Κέντρο Διαφημίσεων

Μου αρέσει! **Ακολουθήστε** **Κοινοποίηση** ...

22 λεπτά - G

Για ποιον λόγο ΔΕΝ θα αγοράζατε ποτέ ένα Ασφαλιστήριο Ζωής ? Περιγραφή φθάνει

ΕΙΣΗΓΗΣΗ **Πολυάριθμες επιλογές**

- Δεν νομίζω ότι το χρειάζομαι
- Δεν είναι σίγουρος αν θα αποζημιωθεί
- Δεν έχω οικονομική δυνατότητα
- Προσέγγιση επιλογής ή προσθήκη "Άλλο"

Προώθηση δημοσίευσης

Μου αρέσει! **Σχόλιο** **Κοινοποιήστε**

Προσεχείς εκδηλώσεις

Διαφάνεια Σελίδας Δείτε περισσότερα
Το Facebook δέχεται πληροφορίες για να σας βοηθήσει να κατανοήσετε καλύτερα ποιους είναι ο σκοπός μιας Σελίδας, δίνει τις ενέργειες που κάνουν τα άτομα που διαχειρίζονται και δημοσιεύουν περιεχόμενο.
📅 Ημερομηνία δημιουργίας Σελίδας - 8 Μαΐου 2011

Σελίδες που αρέσουν σε αυτή τη Σελίδα

EIAS

Ελληνικά · English (US) · Σηρά · Español · Português (Brasil) +

Πληροφορίες για να σταματήσετε στοιχεία Σελίδων: [Απόρρητο](#) · [Όροι](#) · [Διαφήμιση](#) · [Οι Διαφημίσεις μου](#) · [Cookies](#) · [Περισσότερα](#) · Facebook © 2020

ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ

Αναζήτηση 🗨️ 📧 📧 ⚙️

2:37 μμ 24/5/2020

Be Creative

The text 'Be Creative' is centered on a black background. 'Be' is in white, 'Creati' is in white, and 've' is in yellow. The word 'Creative' is partially obscured by a large, stylized yellow brushstroke that also forms the letter 'e'. There are blue and white splatters around the text, and a small yellow logo in the bottom left corner.



Ηλεκτρονική Πώληση



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ



■ Προετοιμάστε Παρουσιάσεις σε PowerPoint

- ▶ μία για την 1^η επαφή διερεύνησης αναγκών και μία για την 2^η επαφή της ασφαλιστικής σας πρότασης

■ Κάντε τις παρουσιάσεις σας ελκυστικές

- ▶ Χρησιμοποιήστε εικόνες, απλά κείμενα, κίνηση

■ Προετοιμάστε ισχυρά επιχειρήματα για το κλείσιμο



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ



■ Παραδείγματα



ατύχημα

ανικανότητα

ιατρικά έξοδα

νοσηλεία

απροειδοποίητο

σωματικές βλάβες

θάνατος

ξαφνικό

ασθένεια

αναπηρία

απώλεια εισοδήματος

απρόβλεπτο

**Εάν είχατε στην κατοχή σας μία μηχανή που
έφτιαχνε χρήματα...**

**Τι από τα δύο θα ασφαλίζατε,
τα χρήματα ή τη μηχανή;**



Τι επιδιώκω με την πρότασή μου για σας

Να γεφυρωθεί το χάσμα μεταξύ δύο σημείων

**ΤΙ
ΕΧΕΤΕ ΤΩΡΑ**

**ΤΙ
ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ**



Τι πρέπει να γίνει για όλη τη διαδρομή:

Να δημιουργηθεί μια ομπρέλα προστασίας

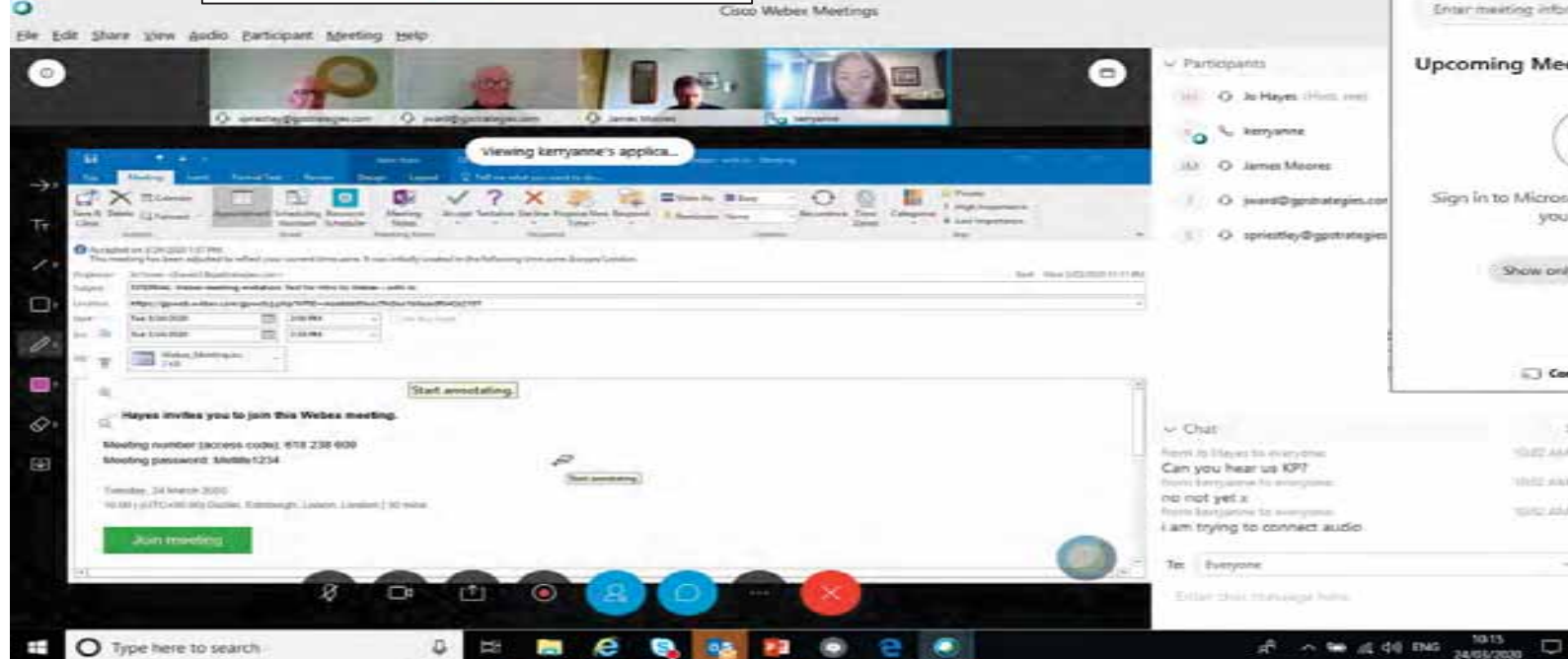
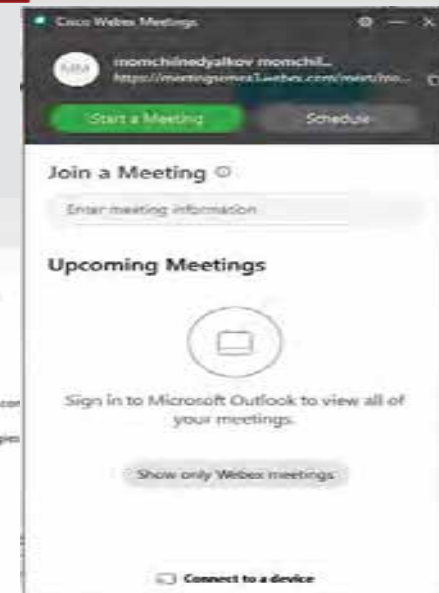
Ασφάλιση

**ΤΙ
ΕΧΕΤΕ ΤΩΡΑ**

**ΤΙ
ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ**



Όλα τα στάδια της πώλησης σε ψηφιακό περιβάλλον



Δημιουργία ηλεκτρονικού δωματίου σε πλατφόρμα

The screenshot displays a Windows 10 desktop environment. The background is the standard Windows 10 logo wallpaper. The taskbar at the bottom contains several application icons: Cisco Webex Meetings, Google, Messenger, Home Desktop, Webex, Google Chrome, Google Docs, Google Slides, Google Sheets, Microsoft Office Word, Microsoft Office PowerPoint, Microsoft Office Excel, Πίνακας Ελέγχου (Control Panel), Κέντρο Λειτουργιών (Action Center), Αυτό ο υπολογιστής (This PC), and Κάδος Ανακύκλισης (Recycle Bin). The Start menu is visible on the left side of the taskbar.

The Cisco Webex Meetings application window is open in the top right corner. It features a dark blue header with the text "Cisco Webex Meetings" and a user profile for "4tessera 4tessera" with the URL "https://meetingsema2.webex.com/meet/info94". Below the header are two buttons: "Start a Meeting" (green) and "Schedule" (grey). The main content area is white and contains a "Join a Meeting" section with a text input field labeled "Enter meeting information". Below this is an "Upcoming Meetings" section with a sub-header "Import my Microsoft Outlook meetings" and a date filter "Τετάρτη, 8 Απριλίου 2020". The message "You have no meetings." is displayed in the center of this section. At the bottom of the window, there is a "Connect to a device" button.

Πρόσκληση πελάτη σε τηλεδιάσκεψη

The image displays a Windows desktop environment with the Cisco Webex Meetings application open. The main window is titled "4tessera 4tessera's Personal Room" and features a video preview of a man with a mustache. Below the video are controls for "Use video system", "Use computer for audio", and "Start Meeting". A sidebar on the right includes a "Join a Meeting" section with a text input field and an "Upcoming Meetings" section showing a meeting scheduled for Wednesday, 8 April. The desktop taskbar contains icons for Cisco Webex Meetings, Google, 4tessera, Home, Webex, Google Chrome, Google Docs, Google Slides, Google Sheets, Microsoft Office Word, Microsoft Office PowerPoint, Microsoft Office Excel, Πίνακας Ελέγχου, Κέντρο Λειτουργιών, Αυτό ο υπολογιστής, and Κάδος Ανακύκλισης. The system tray shows the time as 8:16 πμ on 8/4/2020.

Άδεια για Βιντεοσκοπήση

The screenshot displays the Cisco Webex Meetings application interface. At the top, a blue banner features the title "Άδεια για Βιντεοσκοπήση" in large, stylized yellow and red Greek text. The main window shows a "Waiting for others to join" message. A "Recorder" dialog box is open, prompting the user to "Click the button to record on server" and displaying a timer at "00:00:00". A red box highlights the "Record" button in this dialog. Below the dialog is a toolbar with various icons, including a red "Record" button also highlighted with a red box. On the right side, a "Join a Meeting" panel is visible, showing meeting information and a "Start a Meeting" button. Below this, a "Upcoming Meetings" section shows a video thumbnail of a man. At the bottom, a "4tessera 4tessera's Personal Room" video thumbnail shows another man. The Windows taskbar at the very bottom shows the system tray with the time "8:16 πμ" and date "8/4/2020".

Παρουσίαση εταιρείας

The image is a screenshot of a computer monitor displaying a web browser, a video conferencing application, and the Windows operating system interface.

- Web Browser:** The browser window shows the AXA website. The address bar contains "axa.gr". The page header includes the AXA logo and the text "Καλωσήρθατε στην AXA | 801 111 222 333 | 210 72 68 000". The main content area features a banner with the text "Δίπλα στους πελάτες μας από το σπίτι #ΜερούμεSpiti" and a button "Μάθετε περισσότερα". A sidebar menu on the right includes "Click2Call", "My AXA", "Δημιουργία λογαριασμού", "Σύνδεση", and "Βρείτε τον ασφαλιστή σας". Below the banner, there are several service tiles: "Υγεία" (Health), "Online Υπολογιστής" (Online Calculator), "Medioun 3", "Συμβεβλημένα νοσηλευτήρια" (Recommended hospitals), and "Πρόνομα υγείας" (Health insurance).
- Video Conferencing:** A Cisco Webex Meetings window is open in the top right corner. It shows a meeting titled "4tessera 4tessera" with a URL "https://meetingsema2.webex.com/meet/info94". There are buttons for "Start a Meeting" and "Schedule". Below this, a "Join a Meeting" window is partially visible, showing a video feed of a man with a mustache wearing a headset.
- Windows Taskbar:** The bottom of the screen shows the Windows taskbar with various application icons (File Explorer, Mail, Chrome, etc.) and the system tray displaying the time "8:16 πμ" and date "8/4/2020".

Έντυπο διερεύνησης αναγκών

The screenshot displays a Cisco Webex meeting window in the foreground, titled "Cisco Webex Meetings" with a participant named "4tessera 4tessera". The meeting URL is "https://meetingsema2.webex.com/meet/info94". Below the meeting window, a "Join a Meeting" dialog is visible, showing a video feed of a man with a mustache and a "Start Meeting" button.

In the background, a web browser window shows a document titled "Έντυπο διερεύνησης αναγκών" (Needs Assessment Form) for "INTERAMERICAN". The document is in Greek and features a family photo with the headline "Σχεδιάζουμε το αύριο" (We design tomorrow). Below the photo is a circular diagram with five segments: "Εκπαίδευση", "Εργασία", "Επιχειρηματικότητα", "Ανάπτυξη", and "Κοινωνία". The text below the diagram reads "Καταγράφουμε τις ανάγκες σας" (We record your needs) and "Βελτιώνουμε τη ζωή σας" (We improve your life).

The document includes a section titled "Ας γνωριστείτε καλύτερα" (Let's get to know each other better) with a form for personal information:

Όνομα	Όνομα
Επίθετο	Επίθετο
Ηλικία / Γέννηση	Επάγγελμα
Κοινωνικό & Ταχυδρομικό	Κατάσταση Συναρμολογίας
Άλλα στοιχεία	

Below this is a table for "Τα πόδια της οικογένειάς σας" (The feet of your family):

Όνομα	Επίθετο	Ηλικία 1	Ηλικία 2	Ηλικία 3
Όνομα				
Όνομα				

There is also a section for "Οι Συναρμολογίες σας ανά πηγή" (Your assemblies by source) with a list of items:

- Έργο Βελτιστοποίηση Οργανισμού
- Έκθεση
- Επιστημονικό Στόχο
- Άλλα Μέτρα (Προσωπική αξιολόγηση / Digital)
- Μετατόπιση Αποδοτήσεων / Αποδοτήσεων
- Μετατόπιση Αποδοτήσεων
- Μετατόπιση Αποδοτήσεων/Αποδοτήσεων Αποδοτήσεων

The document footer includes the text "ΕΝΤΥΠΟ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗΣ ΑΝΑΓΚΩΝ" and "Στοιχεία για το έργο: 30.100.0.4000000000".

Στατιστικά στοιχεία

The screenshot displays a Windows 10 desktop environment during a Cisco Webex meeting. The meeting window, titled "Cisco Webex Meetings", shows a participant named "4tessera 4tessera" with a "Start a Meeting" button. The desktop background features a Google search for "θανάτοις από τροχαία Ελλάδα" (road deaths in Greece), displaying several statistical charts and infographics. A prominent infographic from Lawspot, titled "ΟΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΕ" (Road Safety in the EU), is also visible. The taskbar at the bottom shows the time as 8:16 pm on 8/4/2020.

Google Search Results:

- Τα θανατηφόρα τροχαία...** - lawspot.gr
- Στατιστικά στοιχεία τροχαίας για το 2018 - Υπ. Εσωτερ.** - astynomia.gr
- Τροχαία ατυχήματα. Αυτή η μισή γη!** - EEA - eea.gr
- Τροχαία στην ΕΕ. Πρώτη η Ελλάδα...** - euractiv.com
- Στατιστικά στοιχεία τροχαίων α...** - lawspot.gr
- Πόσο τροχαία ατυχήματα συμβαίνουν κ...** - lawspot.gr
- Στατιστικά στοιχεία τροχαίας 2015 - Υπ. Εσω...** - astynomia.gr

Infographic: ΟΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΕ

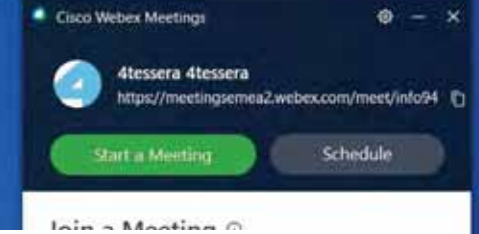
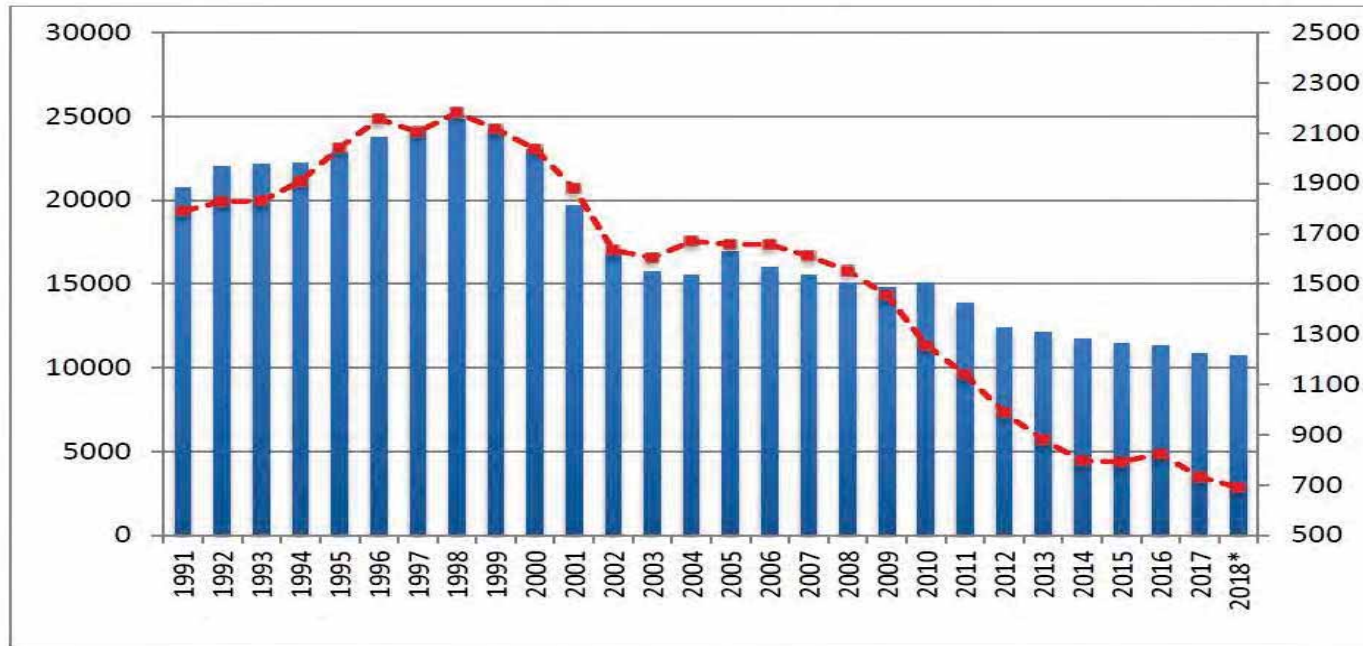
- 25.300 θάνατοι από τροχαία ατυχήματα στην ΕΕ
- 135.000 τραυματισμοί από τροχαία ατυχήματα στην ΕΕ
- 47,5% περισσότεροι θάνατοι από τροχαία ατυχήματα στην Ελλάδα
- 27% περισσότεροι τραυματισμοί από τροχαία ατυχήματα στην Ελλάδα
- 35% περισσότεροι θάνατοι από τροχαία ατυχήματα στην Ελλάδα

Lawspot Article: Τα θανατηφόρα τροχαία ατυχήματα στην ΕΕ και την Ελλάδα με

Webex Meeting: 4tessera 4tessera's Personal Room

Στατιστικά στοιχεία

Γράφημα 5: Σύνολο οδικών τροχαίων ατυχημάτων και νεκρών, 1991-2018*



Νομοθεσία / αλλαγές κοινωνικής ασφάλισης

The screenshot displays a Windows desktop environment with several open applications and windows:

- Browser Window:** Shows a news article from the website [thess.gr](https://www.thess.gr/article?id=317549). The article title is "Δημοσιεύθηκε σε ΦΕΚ ο νέος ασφαλιστικός νόμος" (Published in the Official Gazette the new social security law). The article is dated 28/02/2020 10:47 and is by Yanni Patsimachos. The main content features the logo of the Hellenic Republic and the text: "ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ", "28 Φεβρουαρίου 2020", "ΤΕΥΧΟΣ ΠΡΩΤΟ", "Αρ. Φύλλου 43", "ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘΜ. 4670", and "Ασφαλιστική μεταρρύθμιση και ψηφιακός μετασχηματισμός Εθνικού Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης (e-Ε.Φ.Κ.Α.) και άλλες διατάξεις". Below the article, it states: "Δημοσιεύθηκε στο ΦΕΚ το Σάββατο 29 Φεβρουαρίου 2020 ο νέος ασφαλιστικός νόμος 4670/2020 «Ασφαλιστική μεταρρύθμιση και ψηφιακός μετασχηματισμός Εθνικού Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης (e-Ε.Φ.Κ.Α.) και άλλες διατάξεις»" and "Δείτε τον νόμο 4670/2020: ΦΕΚ Α 43 - 28.02.2020".
- Penalty.gr Advertisement:** A vertical banner for "PENALTY.GR" with the slogan "«ΒΟΗΘΕΙΑ ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ» ΤΟΥ ΔΗΜΟΥ ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ". It includes a house-shaped graphic with the text: "Καλέστε στα τηλέφωνα: 2132031943 και 2132031926 από Δευτέρα έως Σάββατο (08:00 - 14:00) ή στη Γραμμή Δημότη 16324".
- Cisco Webex Meetings:** A window titled "Cisco Webex Meetings" showing a "4tessera 4tessera" profile and a "Join a Meeting" button. Below it, a "Meetings" window shows a video feed of a man with a headset. At the bottom right, a "4tessera 4tessera's Personal Room" window shows a video feed of a man with a "Start Meeting" button.
- Taskbar:** The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the date and time "2:43 PM 8/4/2020" and "8:16 PM 8/4/2020".

Προβληματισμός υποψήφιου πελάτη

The screenshot displays a Windows desktop environment. In the foreground, a Cisco Webex Meetings window is open, showing a meeting with '4tessera 4tessera' at the URL 'https://meetingsema2.webex.com/meet/info94'. The meeting interface includes 'Start a Meeting' and 'Schedule' buttons, and a video feed of a man with a mustache wearing a headset. Below the meeting window, the Kathimerini website is visible, featuring a news article titled 'Αυξήθηκαν οι θάνατοι από καρκίνο στην Ελλάδα' (Cancer deaths increased in Greece) dated 16/12/2019. The article includes three line graphs showing trends from 2000 to 2014 for 'Ετήσιοι θάνατοι' (Annual deaths), 'Ποσοστό του συνολικού παθολογικού επιπέδου' (Percentage of total pathological level), and 'Μεσοστάθμη ηλικίας θανάτου' (Average age at death). The website header includes the Kathimerini logo and navigation links. The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the date 8/4/2020 and time 8:16 pm.

Χρόνος	2000	2003	2014
Ετήσιοι θάνατοι	105,17	111,79	113,74

Χρόνος	2000	2003	2014
Ποσοστό του συνολικού παθολογικού επιπέδου	52,28	46,34	45,86

Χρόνος	2000	2003	2014
Μεσοστάθμη ηλικίας θανάτου (χιλιάδες)	33,77	28,86	29,12

Προβληματισμός υποψήφιου πελάτη

The screenshot displays a computer desktop with a web browser open to the Athens Voice website. The browser's address bar shows the URL: athensvoice.gr/life/health/490062_poedin_pana-apa-100-rantzai-stous-diadromous-toy-attiky-nosokomeiy-efkones. The website's navigation bar includes the logo "ATHENS VOICE GR" and menu items: COVID-19 LIVE, ΕΙΔΗΣΕΙΣ, ΠΟΛΙΤΙΚΗ, ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ, ΓΕΥΣΗ, LOOK, LIFE, SPORT, ΖΩΔΙΑ. A "102.5 fm" logo and a "ΑΡΧΙΤΕΤΕ ΕΑΘ LIVE" button are also visible.

The main content area features a video player with a blurred image of a hospital hallway. The video title is: **ΠΟΕΔΗΝ: Πάνω από 100 ράντζα στους διαδρόμους του Αττικού νοσοκομείου (εικόνες)**. Below the title, the text reads: **Χημειοθεραπείες ματαιώνονται – Φάρμακα δεν υπάρχουν**. The video player includes a "VΓΕΙΑ" logo and a timestamp of "02:11:20 (8) | 13:15".

Overlaid on the right side of the browser window is a Cisco Webex Meetings window. The window title is "Cisco Webex Meetings" and the meeting ID is "4tessera 4tessera". The URL is <https://meetingsema2.webex.com/meet/info94>. There are buttons for "Start a Meeting" and "Schedule". Below this, a "Join a Meeting" window is partially visible.

At the bottom of the screen, a Windows taskbar shows the system tray with the date and time: "8:55 πμ 8/4/2020". The taskbar also displays icons for various applications and system utilities.

Παρουσίαση ασφαλιστικής πρότασης

Ασφαλιστική Σύμβαση

Ασφαλιστής: [Redacted]

Ασφαλισμένος: [Redacted]

Ασφαλιστήριο: [Redacted]

Ασφαλιστική Σύμβαση

ΚΑΛΩΝΗ ΝΟΣΟΚΟΜΕΤΑΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΦΗΣ FULL

ΠΑΡΟΧΕΣ ΚΑΛΩΝΗΣ (συνολική περιγραφή)

- Μεταφορά σε αποθετήριο Εθνικού Νοσοκομείου στην Ελλάδα
- Νοσηλεία σε αποθετήριο Δημόσιου Νοσοκομείου στην Ελλάδα
- Νοσηλεία σε αποθετήριο Νοσοκομείου στο εξωτερικό
- Αεροπορική Μεταφορά
- Έξοδα Συνταξιά
- Χρηματοθερησίες και Ακτινοθεραπευτικές
- Διαγνωστικές Διαδικασίες Πρώτης σε Συμφερόμενα Νοσοκομεία
- Έξοδα Πρω και Μετά τη Νοσηλεία
- Έξοδα Επιστροφής Μεταφοράς
- Επίδομα Νοσηλείας ή Περιουσιακού Επίδομα
- Βασική Χρέωση Φορέα Ασφαλισμένου

ΝΟΣΟΚΟΜΕΤΑΚΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

- Ανώτατο όριο ετήσιων κατ' έτος: **1.100.000 €**

Θέση Β

- Νοσηλεία σε συμφερόμενα νοσοκομεία σε ανώτερη θέση, αποθετήριο στο εξωτερικό για κάθε ανέστιαση θάνατος, σε €
- Νοσηλεία σε μη συμφερόμενα νοσοκομεία σε ανώτερη θέση, αποθετήριο στο εξωτερικό για κάθε ανέστιαση θάνατος σε ποσοστό 15 %
- Μεταφορά όρου για διακοπή και τριπλή γαλ νωστήλα στο εξωτερικό όρις 1.100 €

Ποσό αποζημίωσης κατά Νοσηλεία

- Για νοσηλεία για Διασωληνώσεις: 1.100 €
- Για νοσηλεία χωρίς διασωληνώσεις: 750 €
- Για νοσηλεία σε δημόσια νοσοκομεία με ή χωρίς διασωληνώσεις: 0 €

Συμμετοχή Ασφαλιστικού Φορέα

- Εάν άλλος ασφαλιστικός φορέας καλύψει μέρος των υποχρεώσεων, ο ίδιος νοσηλείας με ποσοστό 100% ή του ποσού της διαφοράς που ασφαλισμένου στο έργο τους ασφαλιστής που αναγράφεται στην Πύναξη Καλύψεως και παροχών, είτε ο Ασφαλισμένος δεν ενδιαφέρεται με τη λήξη της συμβατικής.

Ασφαλιστική Σύμβαση

Ασφαλιστής: [Redacted]

Ασφαλισμένος: [Redacted]

Ασφαλιστήριο: [Redacted]

Ασφαλιστική Σύμβαση

ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΝΩΤΑΤΩΝ ΟΡΙΩΝ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΩΝ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΑΜΟΙΒΩΝ

ΠΑΡΑΜΜΗ FULL

ΑΝΩΤΑΤΑ ΟΡΙΑ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΩΝ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΑΜΟΙΒΩΝ ΒΕΡΓΟΥΡΓΩΝ

Χειρουργικές επεμβάσεις	Ανώτατο όριο
Εθνική	€ 7.800
Εξωτερική θάλασσα	€ 6.400
Βαρύς	€ 4.500
Μεγάλος	€ 2.500
Μικρός	€ 1.600
Μπαρέ	€ 600
Παύσι Μπαρέ	€ 370

ΑΝΩΤΑΤΑ ΟΡΙΑ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΩΝ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΑΜΟΙΒΩΝ ΑΝΑΙΣΘΗΣΙΑΣ

Χειρουργικές επεμβάσεις	Ανώτατο όριο
Εθνική	€ 1.300
Εξωτερική θάλασσα	€ 1.110
Βαρύς	€ 920
Μεγάλος	€ 590
Μικρός	€ 450
Μπαρέ	€ 320
Παύσι Μπαρέ	€ 140

ΑΝΩΤΑΤΑ ΟΡΙΑ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΩΝ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΑΜΟΙΒΩΝ ΘΕΡΑΠΕΥΤΩΝ ΙΑΤΡΩΝ

Τύπος 2 ημέρες (πρωτεύων)	Συντάξι	€
Από 3 έως 5 ημέρες (πρωτεύων)	Ημερησίως	€ 190
Από 6 έως 20 ημέρες (πρωτεύων)	Ημερησίως	€ 140
Από 21 ημέρες (πρωτεύων) και άνω	Ημερησίως	€ 90

ΑΝΩΤΑΤΑ ΟΡΙΑ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΩΝ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΑΜΟΙΒΩΝ ΓΙΑ ΕΚΚΗΣΙΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Για θεραπεία μιας ημέρας νοσηλείας	€ 400
Για θεραπεία περισσότερων των από μία ημέρας, ημερησίως	€ 260
Για χειρουργείο με Πλάσμα, Τελαί, Ηλεκτρομαγνητική, Υπερουχρηστική ή Χημειοθεραπεία μιας ημέρας προεπιλεγμένης θέσης	€ 260
Για χειρουργείο που απαιτείται 24ωρη επιτήρηση προεπιλεγμένης θέσης	€ 260
Για περιγεννητική θεραπεία	€ 990
Για θεραπεία συντηρητικής εκκένωσης με βυθίο	€ 1.400

Cisco Webex Meetings

4tessera 4tessera
<https://meetingsemea2.webex.com/meet/info94>

Start a Meeting | Schedule

Join a Meeting

Enter meeting information

Upcoming Meetings

Import

Τετάρτη, 8 Απριλίου

4tessera 4tessera's Personal Room

Start Meeting

Microsoft Office Word, Microsoft Office PowerPoint, Microsoft Office Excel, Πίνακας Ελέγχου, Κέντρο Μεταγωγών, Αυτό ο υπολογιστής, Κάδος Ανακύκλωσης

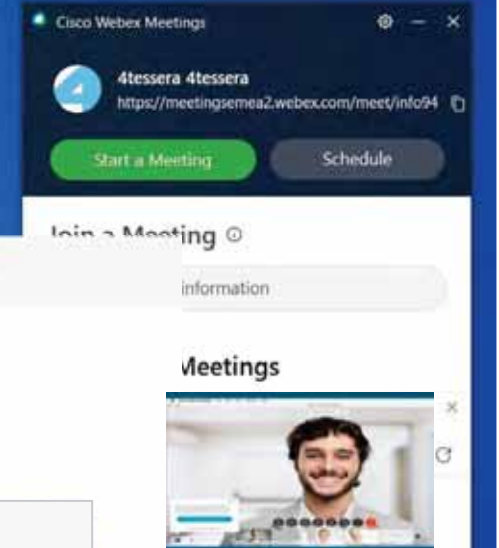
Διαχείριση επιφυλάξεων, προβολή video

The screenshot displays a Windows desktop environment. At the top right, a Cisco Webex Meetings window is open, showing a meeting link for '4tessera 4tessera' with 'Start a Meeting' and 'Schedule' buttons. Below it, a 'Join a Meeting' dialog box is visible. The main focus is a Chrome browser window displaying a YouTube video titled 'Εθνική Ασφαλιστική FULL "Μαξιλαιοπόλεμος"'. The video player shows a woman in a white uniform with the 'ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ' logo overlaid. The video has 1,650 views and was uploaded on October 5, 2015. To the right of the video player is a 'Recommended' sidebar with various music and video thumbnails. At the bottom, the Windows taskbar shows the Start button, task view, and several application icons. The system tray on the right indicates the time as 8:16 PM on 8/4/2020.

Κλείσιμο πώλησης

INTERAMERICAN | ΤΑ 3 ΜΟΝΤΕΛΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

- 2^ο: ΛΟΓΙΚΗ & ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ
- Δείξτε εικόνες ή κάντε τον να σκεφτεί με εικόνες και βάλτε τον να διαλέξει



Συμπλήρωση αίτησης

The image shows a computer screen with a web browser and a video meeting window. The browser window displays the website for 'ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ' (European Trust), specifically the 'Online Ασφάλεια Ζωής - Προστασία Οικογένειας' (Online Life Insurance - Family Protection) section. The page features a navigation menu with 'ΙΔΙΩΤΕΣ', 'ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ', 'ONLINE', and 'ΠΡΟΝΟΜΙΑ'. The main content area includes a 'Υπολογισμός Ασφαλίσεων' (Insurance Calculator) section with input fields for 'Επιθυμητό εισόδημα', 'Ημερομηνία γέννησης', 'Διάρκεια (έτη)', and 'Επάγγελμα'. A sidebar on the right lists 'On Line Προστασία Οικογένειας', 'On Line Κατοικία', 'On Line Παιότητα Ζωής', and 'On Line Αυτοκίνητο'. Below this, there is a 'On line ασφάλιση' (Online Insurance) section with a list of benefits: 'Φερεγγυότητα εταιρίας', 'Τιμή αγοράς', and 'Ευχέρεια πρόσβασης αγοράς'. The top right of the browser window shows a 'Join a Meeting' button. Overlaid on the right side of the browser is a Cisco Webex Meetings window titled '4tessera 4tessera's Personal Room'. It shows a video feed of a man with a beard and a 'Start Meeting' button. The Windows taskbar at the bottom shows the date as 8/4/2020 and the time as 8:16 πμ.

**Η συμπεριφορά των
πελατών αλλάζει**

ήρθαν οι...

Millennials

Γεννημένοι από 1988 ως 2008



Millennials



επίσης γνωστοί ως
Γενιά της Χιλιετίας ή Generation Y

Είναι η δημογραφική ομάδα που χρονικά ακολουθεί την Generation X.

Δεν υπάρχουν ακριβείς ημερομηνίες για το πότε ξεκινά η γενιά αυτή και πότε τελειώνει.

Οι περισσότεροι ερευνητές και σχολιαστές χρησιμοποιούν έτη γέννησης που κυμαίνονται από το τέλος της δεκαετίας του 1980 έως και τα μέσα της δεκαετίας του 2000.

ζούμε...

ανάμεσά τους



Ιστορία δημογραφίας του δυτικού κόσμου

**LOST
GENERATION**

γεννημένοι
1883-1900

**GREATEST
GENERATION**

γεννημένοι
1901-1927

**SILENT
GENERATION**

γεννημένοι
1928-1945

**BABY
BOOMERS**

γεννημένοι
1946-1966

**GENERATION
X**

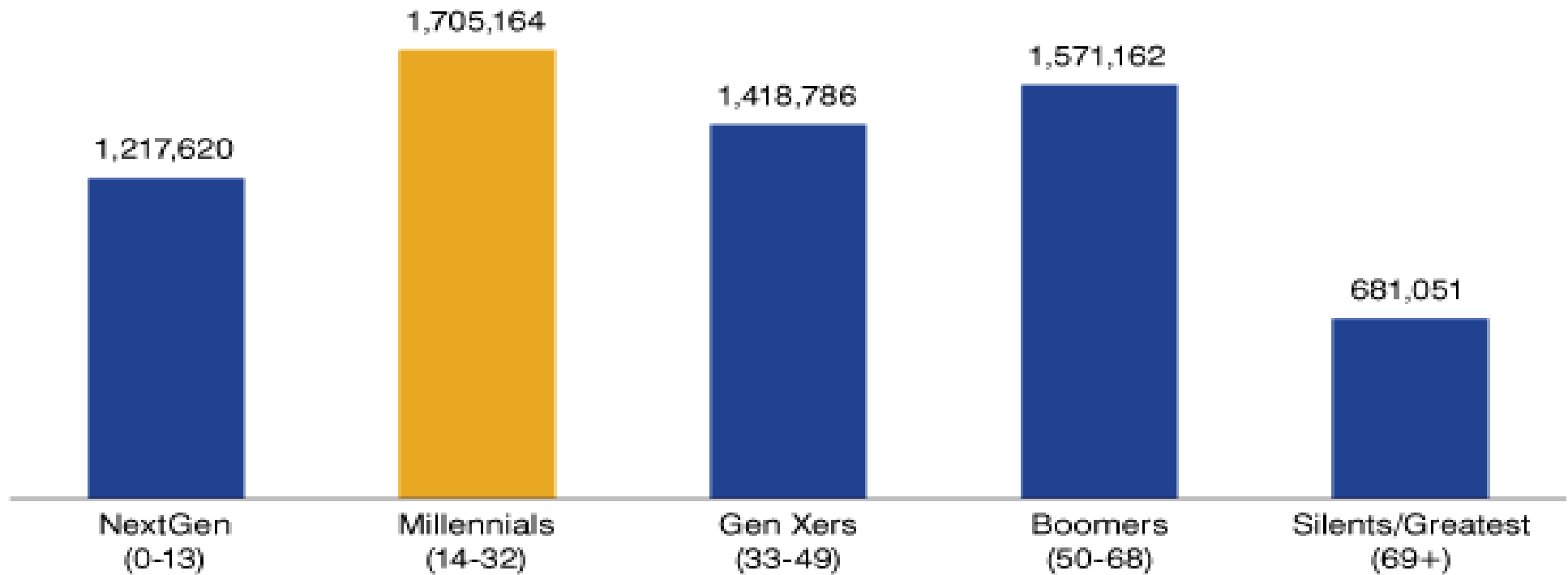
γεννημένοι
1967-1987

MILLENNIALS

γεννημένοι
1988-2008



Global Consumer Population in 2019



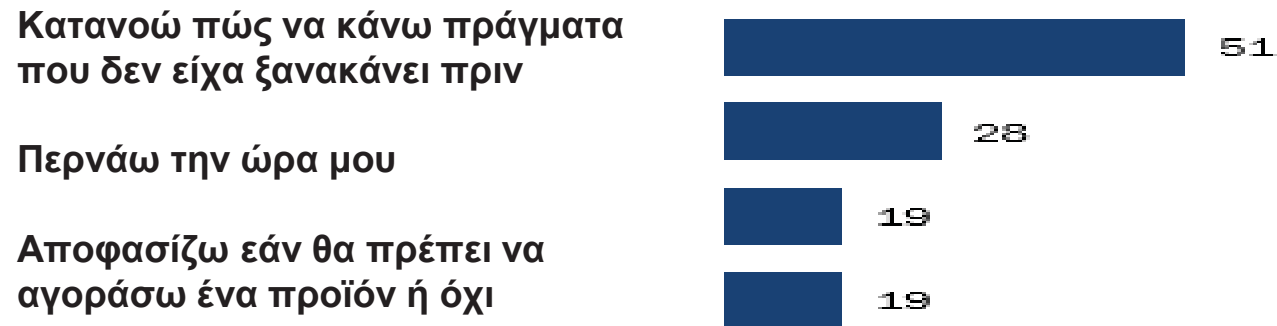
Πηγή: <https://www.nielsen.com/2019>

οι Millennials

δεν βλέπουν τηλεόραση, βλέπουν όμως video:

One-in-five YouTube users say it is very important for helping them understand things that are happening in the world

% of U.S. adults who use YouTube who say the site is very important when it comes to ...



... e an answer are not shown.
... icted May 29-June 11, 2018.
... r's Content, News, How-To

Lessons™

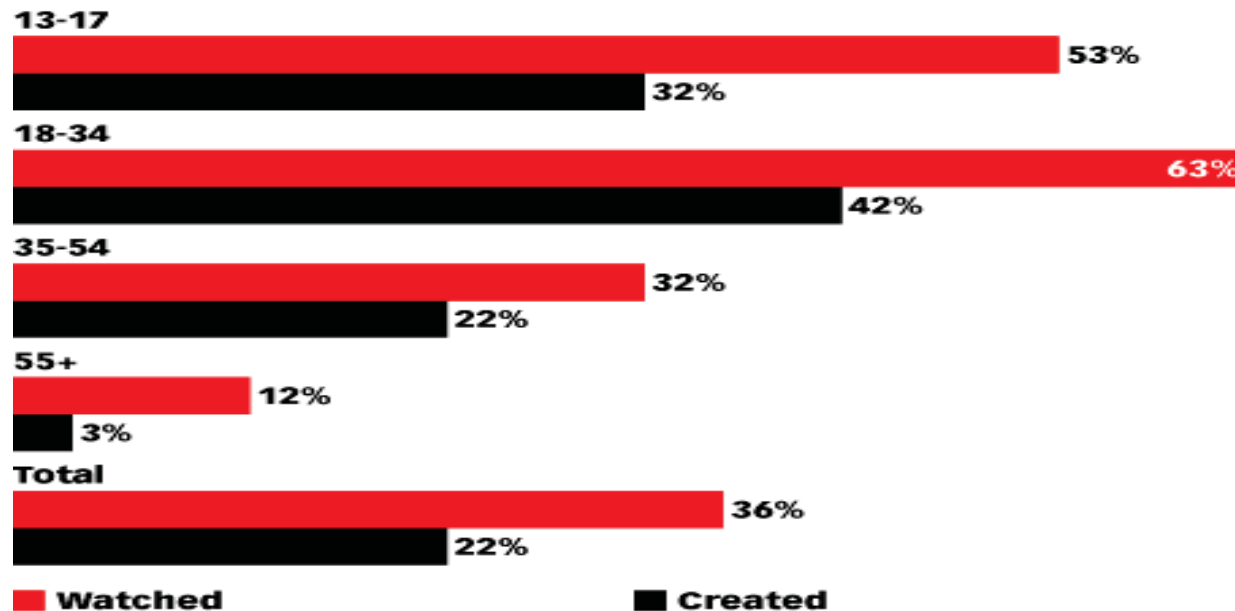
PEW RESEARCH CENTER



οι Millennials

δεν βλέπουν τηλεόραση, βλέπουν όμως (και δημιουργούν) video:

US Internet Users Who Have Watched vs. Created Live Streaming Video on Social Media, by Age, Nov 2016
% of respondents in each group



Source: UBS Evidence Lab, "US Internet & Interactive Entertainment: Convergence of Digital Media & Ecommerce," Jan 5, 2017

221782

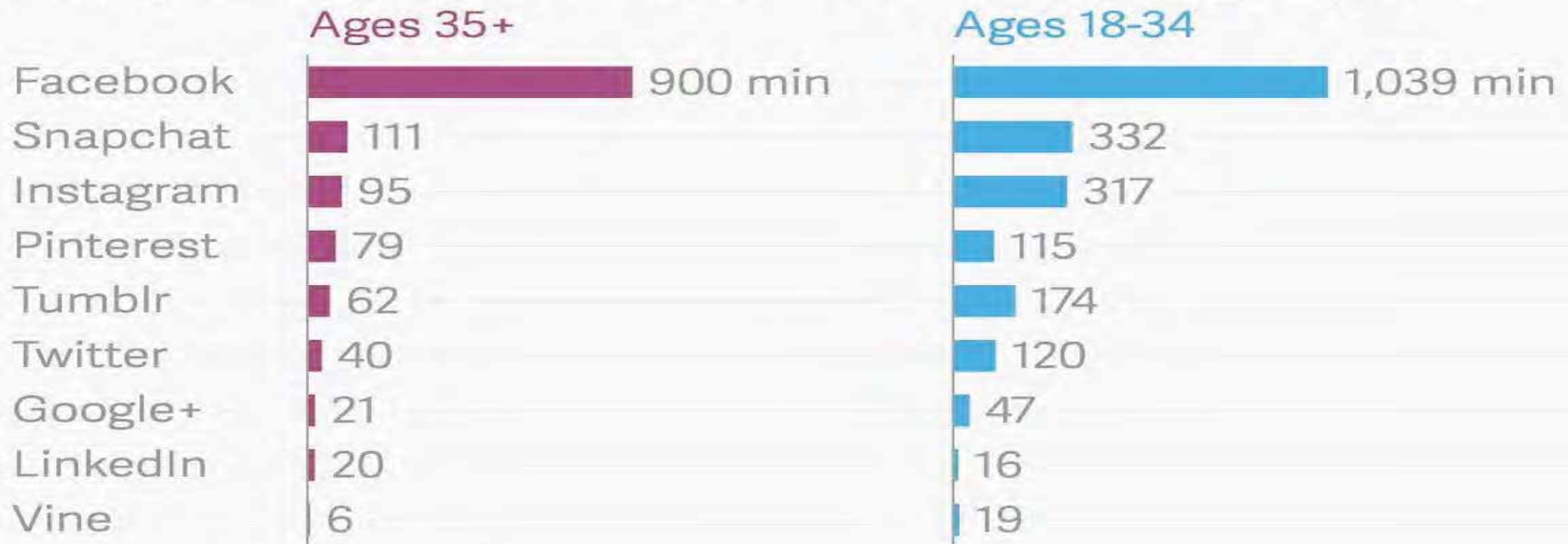
www.eMarketer.com



οι Millennials

και τα social media:

Average time spent on social media networks by age group, 2016



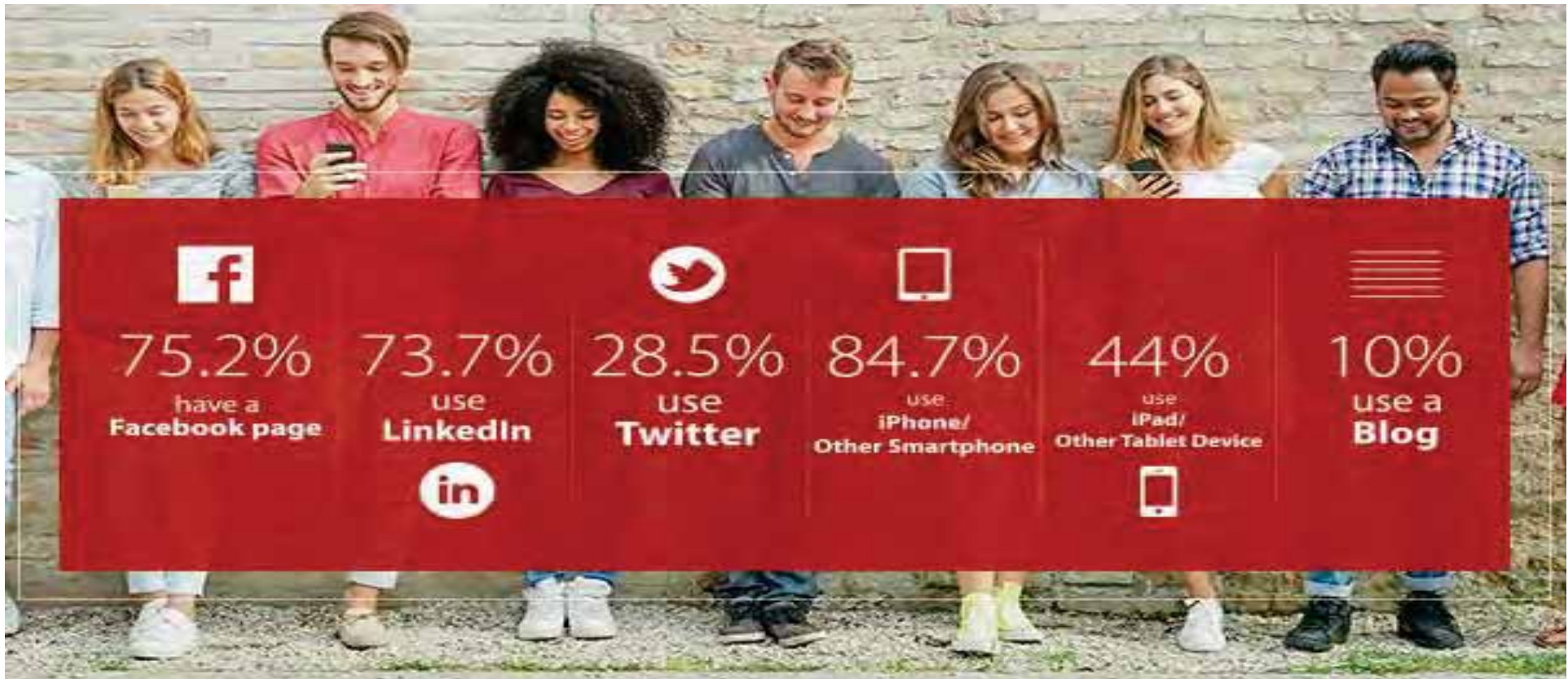
ATLAS | Data: comScore

1334 min = 22,3 hr/week = 3,1 hr/day

2179 min = 36,3 hr/week = 5,2 hr/day

οι Millennials

και τα social media:



ΚΙ ΕΚΕΪ ΠΟΥ ΑΡΧΪΣΑΜΕ ΝΑ ΤΟΥΣ
ΚΑΤΑΛΑΒΑΪΝΟΥΜΕ...
ΕΜΦΑΝΪΣΤΗΚΕ ΤΟ

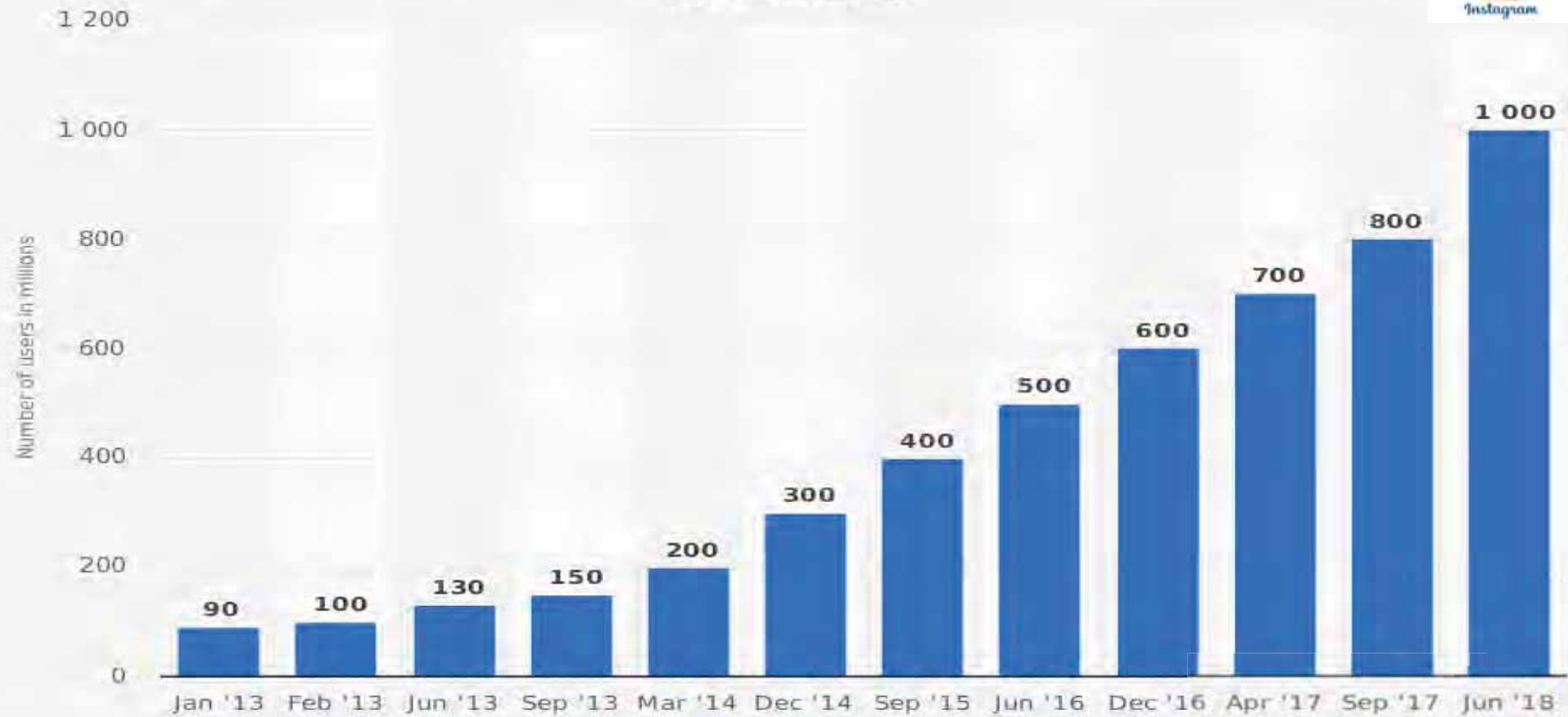


Instagram

Ημερομηνία κυκλοφορίας: 6 Οκτωβρίου 2010
Κάτοχος: Facebook



Number of monthly active Instagram users from January 2013 to June 2018 (in millions)



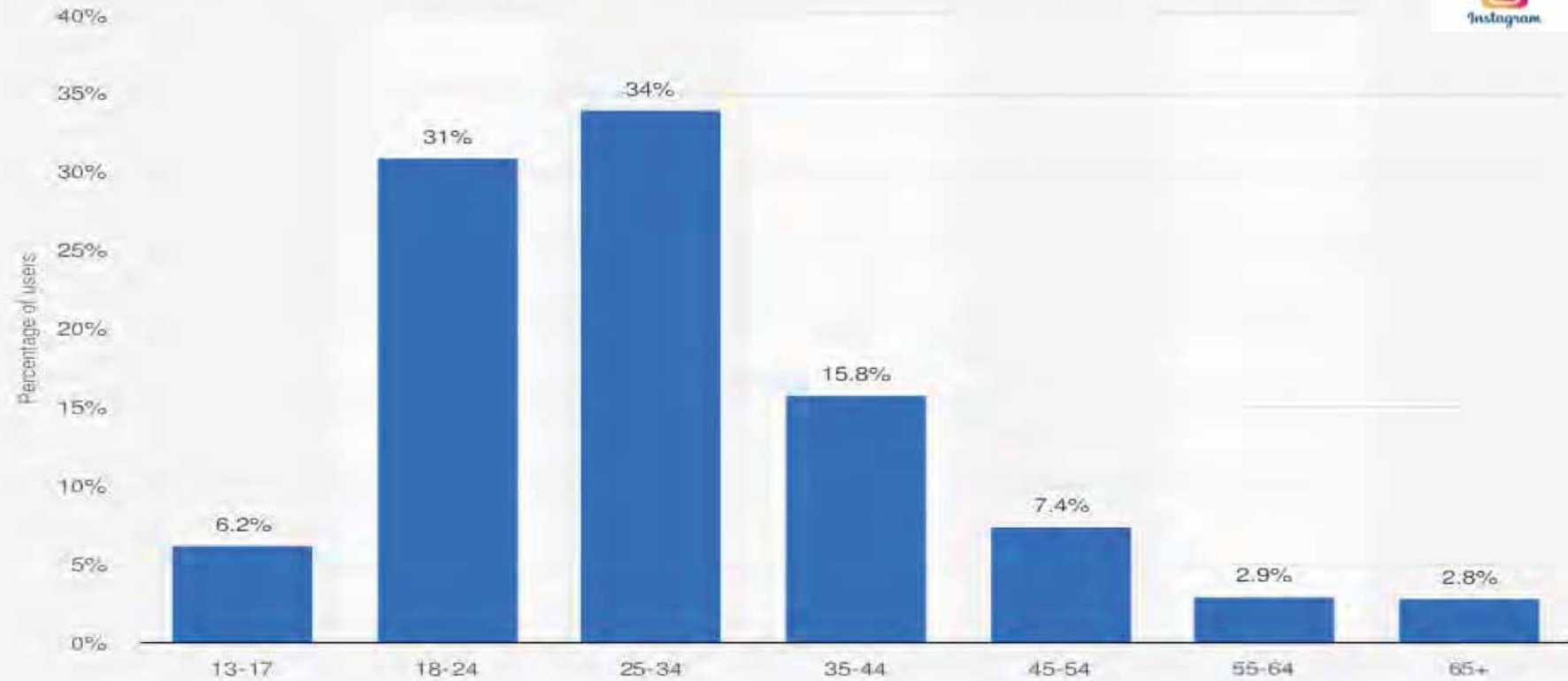
Sources

Instagram: TechCrunch
© Statista 2018

Additional Information:

Worldwide: Instagram: January 2013 to June 2018

Distribution of Instagram users worldwide as of July 2019, by age group



Sources

Hootsuite; We Are Social; Instagram; DataReportal
© Statista 2018

Additional Information:

Worldwide; Instagram; DataReportal, July 2019; 13 years and older; based on addressable ad audience

Οι millennials είναι
γενικά πολύ θετικοί
απέναντι στην
ασφαλιστική ιδέα και στο
ασφαλιστικό προϊόν



MILLENNIAL SURVEY

1,000 MILLENNIAL SURVEY RESPONDENTS HAD:



SOME FORM
OF P&C
INSURANCE
COVERAGE

P & C Insurance =
Property &
Casualty Insurance



AUTO
INSURANCE



HOMEOWNERS



RENTERS



Πηγή: <https://www.insurancebusinessmag.com/>

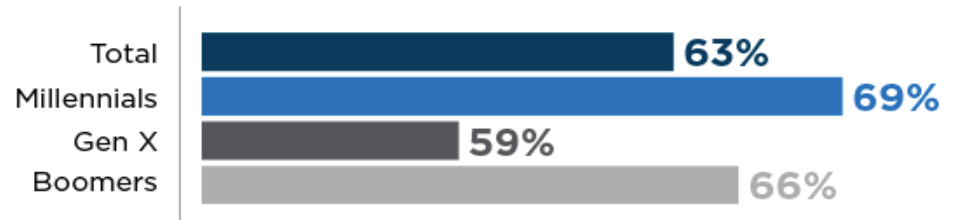
Οι millennials σας
εμπιστεύονται
περισσότερο από όσο
φαντάζεστε...



NATIONWIDE BUSINESS OWNER SURVEY:

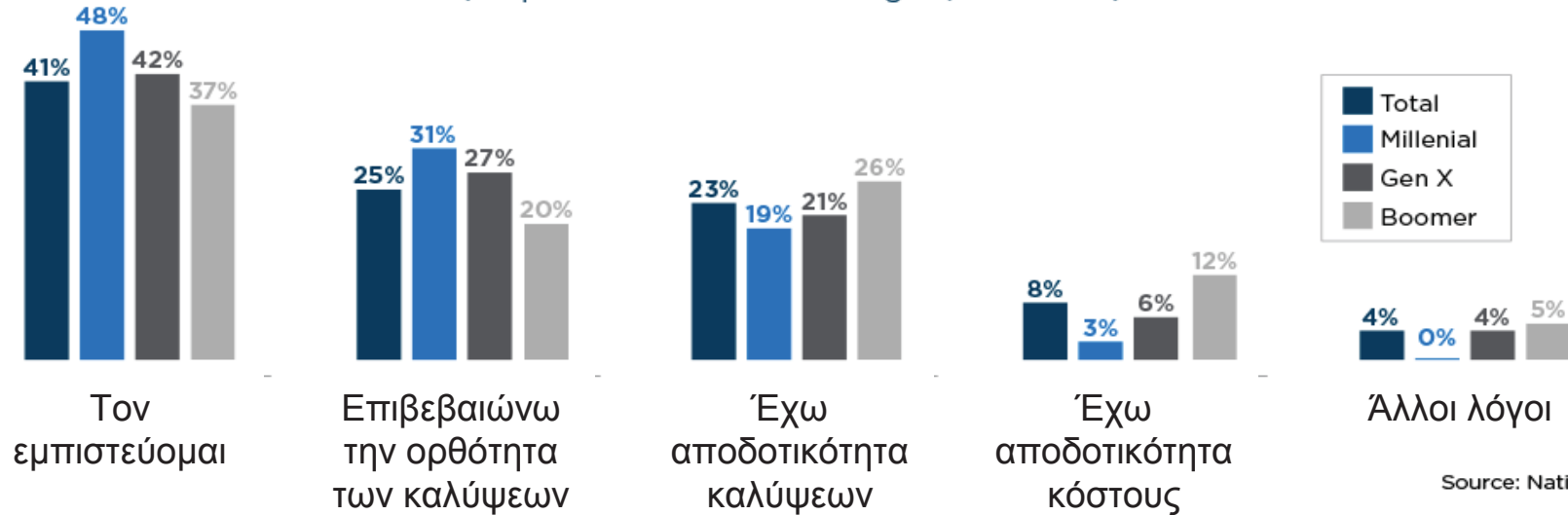
Ποιος συνεργάζεται με το δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και γιατί?

Εργασίες μέσω Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή



Λόγοι προτίμησης του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή

(Respondents who work with agent; % Selected)



Source: Nationwide

**Η στρατηγική των
εταιριών αλλάζει**

ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ millennials ?



**Οι επαγγελματίες
Ασφαλιστικοί
Σύμβουλοι, αλλάζουν?**

**Ο σύγχρονος
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
πρέπει πλέον να
αντιληφθεί ότι είναι
mini Business Manager**

Αυτό σημαίνει ότι πρέπει:

- ✓ να έχει γνώσεις **marketing**
- ✓ να παρακολουθεί τις εξελίξεις της **τεχνολογίας**
 - ✓ να παρακολουθεί τις εξελίξεις της **αγοράς**
- ✓ να σχεδιάζει και να εφαρμόζει **πλάνα πωλήσεων**
- ✓ να είναι σε θέση να κάνει **οικονομική διαχείριση**
όπως ένας επιχειρηματίας

**Δηλαδή ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος
πρέπει να λειτουργεί:**

- ✓ ως **marketer**
- ✓ ως **διαφημιστής**
- ✓ ως **πωλητής**
- ✓ ως **οικονομικός διευθυντής**



PERSONAL BRANDING



ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ



Χτίσε το δικό σου brand

- Λειτουργήστε **επαγγελματικά**
- Δώστε **ΔΩΡΕΑΝ** συμβουλές
- Προβάλετε την **επιστημονική** σας **ιδιότητα** ή τις εξειδικευμένες σας γνώσεις (χωρίς να γίνεστε υπερφίαλοι ή αλαζονικοί)



Χτίσε το δικό σου brand

- Ενσωματώστε ενέργειες **Δημοσίων Σχέσεων** στα social media
 - Αναπτύξτε το Good Will και τη θετική σας **εικόνα**
- **Μην ΠΟΥΛΑΤΕ** μέσα από τα social media - θα καταντήσετε κουραστικοί και γραφικοί. **Κλείστε ραντεβού!!!**



Μη στηρίζεσαι στο

”**βλέποντας** και
κάνοντας”

αλλά στο

”**ΠΡΟΒΛΕΠΟΝΤΑΣ** ΚΑΙ
ΚΑΝΟΝΤΑΣ”

Ατομική επιτυχία =

ΤΙ γνωρίζεις x

ΠΟΙΟΝ γνωρίζεις

Εγώ Α.Ε.

**ΕΣΥ ΕΙΣΑΙ ΤΟ
ΑΦΕΝΤΙΚΟ**

Άρα...

Βγες από τη ζώνη της άνεσής σου...



...και μπες στη δράση!



**Ευχαριστώ για την
προσοχή σας**

Ερωτήσεις ?





20 χρόνια στη Θεσσαλονίκη

website

www.4tessera.gr

e-mail:

info@4tessera.gr

τηλέφωνα:

2310683612/ 6944714678

social media

Γιώργος Χανός

 [LinkedIn](#)

 [facebook](#)

 [twitter](#)

 [YouTube](#)



Χανός Γιώργος
Σύμβουλος Επιχειρήσεων

4tessera.
integrators



Θερμές ευχές

για μια

ευτυχισμένη

& δημιουργική

Χρονιά

