

# ΝΕΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΒΛΕΠΟΥΝ ΤΙΣ ΙΔΕΕΣ ΤΟΥΣ ΝΑ ΓΙΝΟΝΤΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

## Ignite Athens: Η γιορτή της καινοτομίας

«Οι νέοι επιχειρηματίες πρέπει να

έχουν όραμα και μεράκι. Δεν πρέπει να τα παρτάνε με την πρώτη δυσκολία. Πρέπει να έχουν την επιμονή να κάνουν την ιδέα τους πραγματικότητα» λέει στο Κέρδος ο κ. Παναγιώτης Τζίνης, υπεύθυνος διοργάνωσης του πρώτου Ignite Athens και προσθέτει: «στην Ελλάδα αν αναγράφει τη λέξη επιχειρηματίας στη μηχανή αναζήτησης του Google τα πρώτα αποτελέσματα που θα βγουν αφορούν λέξεις όπως φυλακή και χειροπέδες. Στην Αμερική η ίδια αναζήτηση θα σου παρουσιάσει ονόματα όπως του Marc Zuckerberg ιδρυτή του facebook και του Jeff Bezos. Εμείς μέσω του Ignite Athens θέλουμε να δείξουμε ότι το να είσαι επιχειρηματίας δε σημαίνει ότι πρέπει να κάνεις κομπίνες.

Το Ignite Athens είναι στην ουσία ένα show, ένα start-up event ανταλλαγής ιδεών και εμπειριών. Δικαίωμα συμμετοχής έχουν όλοι όσοι διαθέτουν μια έξυπνη ιδέα. Η διαπερατότητα της διοργάνωσης είναι ότι ο κάθε ομιλητής πρέπει να παρουσιάσει την ιδέα του μέσα σε πέντε ολόκληρα λεπτά. «Όσο πιο πολύ μοιραζόμαστε μια ιδέα, τόσο πιο πολύ επιχειρηματική μπορεί να γίνει, με την έννοια ότι μέσω του show φέρνουμε σε επαφή νέους επιχειρηματίες με επενδυτές, χρηματοδότες και ίσως και με μελλοντικούς συνεργάτες. Θέλουμε να δώσουμε την ευκαιρία σε νέους επιχειρηματίες να εκφράσουν αυτό που έχουν μέσα τους. Όλα ξεκινούν από μια ιδέα, από ένα μεράκι. Αυτό δημιουργεί και την οικονομία» λέει χαρακτηριστικά ο κ. Τζίνης.

### ΟΙ ΙΔΕΕΣ

Για πρώτη φορά που διοργανώθηκε ο διαγωνισμός η συμμετοχή ήταν αρκετά μεγάλη. Συνολικά 650 ιδέες έφτασαν στα γραφεία του Ignite Athens. Επιλέχθηκαν οι 27 καλύτερες όπου και παρουσιάστηκαν σε ειδική εκδήλωση στις 20 Σεπτεμβρίου στη



Ο Βαγγέλης Πτερνέας με τον Γιώργο Καρακατσιώτη

Στέγη Γραμμάτων και Τεχνών. Μέσα στην επόμενη εβδομάδα θα ανακλυθούν οι καλύτερες πέντε, των οποίων οι εμπνευστές τους θα συμμετέχουν σε αντίστοιχο διεθνές διαγωνισμό στο Λος Άντζελες, όπου θα συναντηθούν με επενδυτές. Ενώ τον Ιανουάριο αντίστοιχη εκδήλωση θα διοργανωθεί και στη Θεσσαλονίκη.

Οι έλληνες μπορούν να μετατρέψουν το πάθος τους σε καινοτομία. Αυτό απέδειξαν οι 27 έλληνες νέοι επιχειρηματίες που παρουσίασαν τις ιδέες του στην εκδήλωση του Ignite Athens. Το Κέρδος ξεχώρισε κάποιες από αυτές.

### ΕΝΑΣ ΕΞΥΠΝΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ

Ο Βαγγέλης Πτερνέας είναι μόλις 24 χρονών και ήδη έχει τη δική του εταιρεία «Light Buzz.com» που ασχολείται με τη δημιουργία εφαρμογών για ηλεκτρονικούς υπολογιστές, κινητά τηλέφωνα και ταμπλέτες. Μαζί με τον συνεργάτη του Γιώργο Καρακατσιώτη παρουσίασαν στο κοινό του Ignite την εφαρμογή του Touring Machine, ενός έξυπνου τουριστικού οδηγού.

Ο Βαγγέλης και ο Γιώργος ως φοιτητές στο τμήμα Πληροφορικής της ΑΣΟΕ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, είχαν εργαστεί στη



Ο Ηλίας Παντελάκης με τον Τζάκο Κάρασο

δημιουργία μιας μηχανής τεχνητής νοημοσύνης που μπορούσε να αναπαράγει προτάσεις σε κανονικό ανθρώπινο λόγο μέσα από πίνακες. «Αυτό θέλαμε να το ενοματώσουμε στο touring machine» λέει ο Βαγγέλης και συνεχίζει «όταν ένα παιδί επισκέπτεται ένα αρχαιολογικό χώρο θέλει να διαβάσει για τα εκθέματα διαφορετικά πράγματα από αυτά που θέλει να διαβάσει ένας ενήλικας 30 χρονών. Οπότε η μηχανή αυτή μπορεί να χρησιμοποιηθεί εκεί. Έτσι λοιπόν ανάλογα με τον τύπο του εκάστοτε επισκέπτη, το touring machine επειδή έχει κάποια στοιχεία στη βάση

των δεδομένων της μπορεί να παράγει προτάσεις πιο απλές ή και πιο σύνθετες ενώ ταυτόχρονα μπορεί να ορίζει και την έκταση των περιγραφών. Οι περιγραφές εκτός από γραπτές είναι και προφορικές και βασίζονται σε ακριβείς πληροφορίες από ιστορικούς και βιβλία, αλλά εμείς προσφέρουμε και αλληλεπίδραση και με άλλους επισκέπτες που περιγράφουν το πώς ένιωσαν, τις εντυπώσεις τους, τα σκόλια τους κτλ».

### ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ...ΑΝΑΠΟΔΩΝ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΩΝ

Ο 26χρονος Ηλίας Παντελάκης με το συνεργάτη του

Τζάκο Κάρασο παρουσίασαν τον Οκτώβριο το επίσημο site του dealings.com. «Το τίτληγκερ είναι μια πλατφόρμα ανάποδων δημοπρασιών ένα ανάποδο e-bay όπου ο κόσμος μπορεί να αγοράσει καινούργια επώνυμα προϊόντα πολύ φθηνότερα από τις τιμές λιανικής. Στην πλατφόρμα μας όλα τα προϊόντα τοποθετούνται με την αρχική τους τιμή, η οποία ισούται με την τιμή λιανικής. Από εκεί και πέρα υπάρχει και μια κρυμμένη τιμή πώλησης. Για να μπορείς ένα χρήστη να αγοράσει το προϊόν θα πρέπει να κλικάρει για να δει την τιμή πώλησης. Κλικάροντας πληρώνει ένα ευρώ και αυτόματα ρίχνει την τιμή κατά ένα ποσό. Συνεπώς από κάθε κλικ που γίνεται μειώνεται όλο και περισσότερο η τιμή. Η δημοπρασία τελειώνει όταν ο καταναλωτής επιλέξει να αγοράσει το προϊόν στην έκπτωση την οποία βλέπει» λέει ο Ηλίας.

«Είναι μια ιδέα που δεν υπάρχει πουθενά στον κόσμο. Μέχρι στιγμής βλέπουμε ότι υπάρχει ενδιαφέρον από την πλευρά των καταναλωτών. Μέσα σε ένα μήνα λειτουργίας καταφέραμε να πουλήσουμε μέχρι και 30% φθηνότερα επώνυμα ηλεκτρονικά προϊόντα και αξεσουάρ» προσθέτει ο Ηλίας.



Οι κυρίες Στέλλα Κάσδαγλη και Φωτίνη Ηλιονούδη

## “women on top!”

Η Στέλλα Κάσδαγλη δημοσιογράφος, συγγραφέας και μεταφράστρια και η Φωτίνη Ηλιονούδη εργασιακή ψυχολόγος ένωσαν τις δυνάμεις τους και δημιούργησαν το Women on Top. Το Women on Top είναι ένα δικτυό όπου κάθε γυναίκα μπορεί να βρει υποστήριξη σε θέματα που αφορούν τη δουλειά της και τις επιδιώξεις της. «Δεχόμαστε αιτήσεις από τις υποψήφιες mentorees και αναλαμβάνουμε να λειτουργήσουμε ως «προξενήτρες», αναζητώντας και προσεγγίζοντας τη μέντορα που πιστεύουμε ότι ταιριάζει καλύτερα στην περίπτωση τους. Στη συνέχεια «παρακολουθούμε» τη συνεργασία τους για διάστημα τουλάχιστον ενός χρόνου, έτσι ώστε να

εξασφαλίσουμε ότι εξελίσσεται με τον καλύτερο τρόπο και για τις δύο τους» εξηγεί η Στέλλα.

Η ιδέα για το Woman on Top ξεκίνησε πριν τρία χρόνια όταν η Στέλλα ήταν έγκυος ενώ παράλληλα εργαζόταν. «Έχω σκεφτεί επανειλημμένως (όπως και πολλές άλλες γυναίκες, πιστεύω) πόσο θα ήθελα να έχω δίπλα μου κάποια που να μπορεί να με προειδοποιήσει για τις «κακοτιπιές» της δουλειάς, να μοιραστεί μαζί μου κομμάτια της εμπειρίας της και να με υποστηρίξει ώστε να μη χρειαστεί να ανακαλύψω ξανά τον τροχό» λέει χαρακτηριστικά.

Το Woman on Top λειτουργεί πιλοτικά από το Φεβρουάριο του

2012 ενώ προβλέπεται ότι μέσα στο 2013 θα αρχίσει και η επίσημη λειτουργία του. «Δουλεύουμε διαρκώς πάνω στην ανάπτυξη του site μας, τη βελτίωση των υπηρεσιών επιλογής και εκπαίδευσης των μεντόρων μας, αλλά και την ανάπτυξη σεμιναρίων και άλλων ενεργειών που θα υποστηρίξουν τις εργαζόμενες γυναίκες, ανάλογα με τις ανάγκες τους». Στα σχέδιά τους προβλέπονται καμπάνιες για την υποστήριξη των εργαζόμενων μητέρων, αλλά γυναικών που ανήκουν στις ευπαθείς κοινωνικές ομάδες του πληθυσμού. Στόχος του δικτύου είναι μέσα στα επόμενα τρία χρόνια να αρχίσει να επεκτείνεται και στο εξωτερικό.

Πλήθος κόσμου ακαδημαϊκοί, επιχειρηματίες, πολιτικοί κτλ έσπευσαν να παρακολουθήσουν την εκδήλωση του Ignite στην Αθήνα. Ανάμεσα σε αυτούς ήταν και ο Φάνης Κουτουβέλης, ένας νέος επιχειρηματίας και εμπνευστής του i-kiosk, τον οποίο προσκάλεσαν οι διοργανωτές του Ignite Athens για να παρουσιάσει στο κοινό την καινοτομία και επιτυχημένη επιχείρησή του.

Από φοιτητής είχε ο Φάνης το μικρόβιο της επιχειρηματικότητας. Το 2008 όταν ήταν ακόμα τεταρτοετής φοιτητής στο Βόλο στο τμήμα Ηλεκτρονικών Υπολογιστών Τηλεπικοινωνιών και Δικτύων ένας περιπετής ζήτησε από έναν συμφοιτητή του να του φτιάξει ένα κτλ για να κανονίζει τις παραγγελίες του. Αυτό το γεγονός στάθηκε η αφορμή να δημιουργήσει το i-kiosk με αποτέλεσμα να μην αποφοιτήσει από τη Σχολή του. Το i-kiosk είναι μια πλατφόρμα ψηφιακών υπηρεσιών που απευθύνεται σε καταστήματα μικρής λιανικής όπως είναι τα μίνι μάρκετ και τα περίπτερα. «Είναι ένας αλάνθαστος ψηφιακός βοηθός που δίνει στο χρήστη τον απόλυτο έλεγχο σε ότι έχει να κάνει με το ταμείο, τους υπαλλήλους, τις βάρδιες, ενώ παράλληλα τον ενημερώνει για τις αυτόματες παραγγελίες. Επίσης, έχει συμβουλευτικό χαρακτήρα παρέχοντας στατιστικές αναλύσεις όπως για το τι προϊόντα πρέπει να πουλάει το κατάστημα» εξηγεί ο Φάνης.

Πέρα από αυτή τη λειτουργία το i-kiosk μελλοντικά θα προσφέρει και ψηφιακή διαφήμιση. Μέσω ενός εξωτερικού ειδικού μόνιτορ-οθόνης, τοποθετημένου σε στρατηγικό σημείο, θα παρουσιάζονται διάφορα διαφημιστικά μηνύματα. Οι διαφημίσεις θα είναι προσαρμοσμένες στο προφίλ των καταναλωτών του περιπέτηρου. Παράλληλα, το σύστημα θα ενημερώνει τους ιδιοκτήτες και τις εταιρείες για την αποδοτικότητα της διαφημιστικής καμπάνιας, αλλά και για τη ζήτηση των προϊόντων. «Ακριβώς κάτω από τις οθόνες υπάρχει μια κάμερα που μετράει για πόσα δευτερόλεπτα στράφηκε η κόρη του ματιού ενός πελάτη πάνω στο μόνιτορ. Εμείς παρέχουμε ένα μέσο

## ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ ΜΕ ...I-KIOSK

που είναι πιο άμεσο από την τηλεοπτική διαφήμιση, καθώς το διαφημιζόμενο προϊόν είναι ακριβώς δυο

μέτρα από το χέρι του» λέει ο Φάνης.

«Και ένα ή δυο μυαλά αν μπορέσεις να κινητοποιήσεις σε μια τέ-

τοια εκδήλωση με αυτό που κάνεις ή με την όρεξη που έχεις είναι σημαντικό. Η επιχειρηματικότητα είναι και λί-

γο σα μικρόβιο. Μπορούμε να πάμε σε μια εποχή δημιουργίας και καινοτομίας» λέει ο Φάνης.