

Το ΧΩΝΙ

16

ΚΥΡΙΑΚΗ 17
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ
2017Το ΧΩΝΙ ΚΡΑΤΑΕΙ
Η ΒΑΣΩ ΑΣΜΑΝΙΔΟΥ
(vasmanidou@yahoo.gr)

EASYEXPORTS: Αλλάζοντας τους κανόνες στις εξαγωγές

Και οι δύο είναι νέοι με μεράκι για δουλειά, ενδιαφέρον για δημιουργία και όρεξη να ξεχωρίσουν. Ο λόγος για την **Αθηνά Στάντζος** και τον **Ντονάτο Ταλιέντε**, οι οποίοι είναι φίλοι από παιδιά. Γνωρίστηκαν στο σχολείο, αφού και οι δύο βρίσκονταν στις Βρυξέλλες, όπου οι Ελληνίδες μητέρες τους εργάζονταν για την Ε.Ε. Στη συνέχεια, ο καθένας χάραξε τη δική του πορεία, ώσπου συναντήθηκαν στον Καναδά, όπου η Αθηνά έκανε το μεταπτυχιακό της και ο Ντονάτο εργαζόταν. Εκεί, όπως αναφέρει η 27χρονη, προσπάθησαν να φέρουν σε πέρας την πρώτη τους επιχειρηματική ιδέα. Αργότερα, μόλις ολοκλήρωσαν τις υποχρεώσεις τους, επέστρεψαν στην Ελλάδα, όπου άρχισαν να ασκούνται για λίγες ώρες με τον κλάδο των εισαγωγών-εξαγωγών.

Η ΙΔΕΑ ΤΟΥ EASYEXPORTS

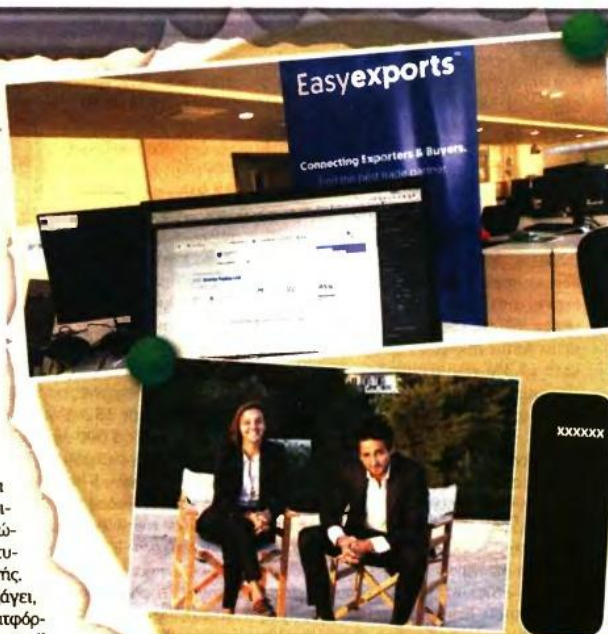
Όπως αναφέρει η Αθηνά, η ιδέα για το easyexports.eu, που έχει διακριθεί σε αρκετούς διαγωνισμούς,

προέκυψε όταν η ίδια εργαζόταν στην Ευρωπαϊκή Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή. Αμέσως, την πρότεινε στον για πολλά χρόνια φίλο της και οι δυο τους αποφάσισαν να την υλοποιήσουν στην πατρίδα τους. «Ο Ντονάτο βρισκόταν ήδη στην Ελλάδα, αρχίσαμε την ιδέα από το μηδέν και κάναμε αίτηση στη θερμοκοιτίδα υποστήριξης νεοφυών επιχειρήσεων (Θ.Ε.Α.) του ΕΒΕΑ. Αποφασίσαμε να πάρουμε το ρίσκο και να έρθουμε στην Ελλάδα για να τεστάσουμε την πλατφόρμα στην ελληνική αγορά. Μας είχε βγει και το πατριωτικό και θέλαμε να βοηθήσουμε τις εξαγωγές στην Ελλάδα», αναφέρει η ίδια. Για να προσθέσει ότι αν κανείς δεν πάρει το ρίσκο να δημιουργήσει, θα μείνει στάσιμος. «Όλα ξεκινούν από το ρίσκο. Αν πιστεύεις σε μία ιδέα, κάνεις ένα πλάνο, το τηρείς και λες πως αν πετύχει στην Ελλάδα, θα πετύχει παντού».

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ EASYEXPORTS

Όπως εξηγούν και οι δύο, το Easyexports απευθύνεται σε όσους

εξάγουν φαγητά και ποτά. Τα τρόφιμα και τα ποτά επιλέχθηκαν ως ένα δυναμικό εξαγωγικό κομμάτι της ελληνικής οικονομίας ως πρώτο στάδιο ανάπτυξης της εφαρμογής. Εκείνος που εξάγει, μπαίνει στην πλατφόρμα, φτιάχνει ένα προφίλ με πληροφορίες για την εταιρεία και τα προϊόντα του αλλά και όλα τα χαρακτηριστικά τους, όπως συσκευασίες κ.λπ. Κάτι αντίστοιχο κάνει και ο εισαγωγέας. Φτιάχνει, δηλαδή, το προφίλ του και ενημερώνει την πλατφόρμα σχετικά με τα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν. Τα στοιχεία που συλλέγονται στη βάση δεδομένων της start up, γίνονται ένα «πάντρεμα» και μόλις μπουν οι εταιρείες στην πλατφόρμα, βλέπουν με βάση τις προτιμήσεις που έχουν επιλέξει.



Η start up εταιρεία, που δημιούργησε μία διαδραστική πλατφόρμα προσφέροντας σε υποψήφιους πελάτες όλα όσα χρειάζονται για να επιχειρήσουν και να εξελιχθούν δίχως να «ματώσουν» οικονομικά

twitter: @toxwni

Βρει
την
υλοι

x.n.

«Δουλέψαμε αρκετά για να δημιουργήσουμε ένα διαδραστικό δίκτυο.

Είναι σαν μία εφαρμογή ...ραντεβού, αλλά για επιχειρήσεις», σχολιάζουν οι ιδρυτές της.

Τα πλεονεκτήματα της Easyexports είναι, μεταξύ άλλων, η δωρεάν εγγραφή και επικοινωνία, η άμεση, συνεχής και ουσιαστική ενημέρωση των μελών σε κάθε νέα εκδήλωση ενδιαφέροντος, η δυνατότητα απευθείας επικοινωνίας μεταξύ των ενδιαφερομένων, καθώς και η ιδιαίτερα φιλική στον χρήστη πλατφόρμα.

ΝΕΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ, ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ

Και σε όσους αντιτίθενται στο ότι η Ελλάδα μπορεί να δώσει ευκαιρίες στα παιδιά της, οι ίδιοι εξηγούν ότι το πείραμά τους πέτυχε και οι εξαγωγικές εταιρείες ανταποκρίθηκαν. «Υπήρχε διαδραστικότητα, υπήρξαν επαφές, υπήρξαν συνεργασίες», αναφέρουν και επισημαίνουν ότι το ζητούμενο, πλέον, είναι να μπορέσουν να εξαπλωθούν ακόμη περισσότερο και να εδραιωθούν. «Στόχος μας είναι να αναπτυχθούμε όσο το δυνατόν περισσότερο και οι κόποι μας να ανταμειφθούν. Ξέρουμε ότι η ιδέα μας αξίζει. Σημασία, πλέον, έχει η εξάπλωσή της», τονίζουν. Δεν είναι τυχαίο ότι υπάρχει μεγάλο ενδιαφέρον και από εταιρείες που θεωρούνται ανταγωνιστικές. Κι αυτό γιατί μέχρι πριν από κάποιο διάστημα, όσοι

ήθελαν να εξάγουν, έπρεπε να πάνε σε εκθέσεις, επιμελητήρια κ.λπ.

«Σκεφθείτε μόνο ότι μια μικρομεσαία εταιρεία μπορεί να δαπανήσει από 40.000 έως 150.000 ευρώ για να κάνει ετησίως δύο εκθέσεις, όπου θα πάρει 200 επαγγελματικές κάρτες και πρέπει μόνη της να κάνει το ξεσκαρτάρισμα. Δεν ξέρει ποιος έχει την εταιρεία, με ποιον μιλάει, αν είναι φερέγγυος. Πρέπει να κάνει άλλη τόση δουλειά για να βρει τα στοιχεία που εμείς παρέχουμε. Στην πλατφόρμα μας, μπορούν να ανταλλάξουν δείγματα δουλειάς δωρεάν και να ανταλλάξουν εκ νέου με μία μικρή οικονομική επιβάρυνση πριν προχωρήσουν στη συμφωνία. Την ίδια ώρα, κάποιος άλλος έχει πληρώσει 40.000-150.000 ευρώ για να κλείσει μία σύμβαση με μία ικανοποιητική παραγγελία», προσθέτουν.

Πλέον, οι δύο νέοι έχουν αναπτύξει την εταιρεία τους και τονίζουν σε όλους: «Δεν μετανιώνουμε για την επιλογή να επιχειρήσουμε στην Ελλάδα. Μπορεί να υπήρξαν κάποιες δυσκολίες αρχικά, αλλά δεν σκεφτήκαμε ούτε μια στιγμή να τα παρατήσουμε». Γι' αυτό και μετά την τελευταία τους διάκριση με το βραβείο του Squeeze, με έπαθλο 15.000 ευρώ, που διοργάνωσε το Orange Grove, θα ανανεώσουν την πλατφόρμα τους, η οποία θα είναι διαθέσιμη στο ευρύ κοινό, πιθανότατα, μέσα στον επόμενο μήνα. Η ανανεωμένη πλατφόρμα θα περιέχει καινούργιες δυνατότητες ενώ σύντομα, όπως τονίζουν οι δύο νέοι, θα επεκταθούν και σε άλλους τομείς. 🍷