



 **SUCCESS METHOD SEMINARS**

Η Επιχειρηματικότητα Σήμερα

Σημειώσεις σεμιναρίου

*Επιμέλεια παρουσίαση
Ευάγγελος Κανίνιας
Qualified Business and Life Mentor
www.iqblm.gr*

Ο ορισμός της ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Επιχειρηματικότητα είναι :

Η ικανότητα κάποιου, να εντοπίζει ευκαιρίες και να υλοποιεί συναλλαγές που του αποφέρουν οικονομικό κέρδος.

Υπάρχουν δυο είδη επιχειρηματικότητας :

1^ο . Η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, όπου ο επιχειρηματίας αποφασίζει να υλοποιήσει ευκαιρίες, με σκοπό το οικονομικό κέρδος και την αύξηση του εισοδήματός του.

2^ο . Η επιχειρηματικότητα ανάγκης, όπου ο επιχειρηματίας απορρίπτοντας όλες τις μορφές εξαρτημένης εργασίας, ιδρύει μια επιχείρησ λόγω επιθυμίας αυτοαπασχόλησης.

Ο ορισμός του ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Επιχειρηματίας είναι :

Ο ιδρυτής μιας επιχείρησης την οποία διοικεί και είναι διατεθειμένος να αναλάβει τους κινδύνους που απορρέουν από την επιχειρηματική του δραστηριότητα.

Ο ρόλος του επιχειρηματία έγκειται στην σύλληψη και την υλοποίηση μιας ιδέας, βάζοντας αρκετή προσωπική εργασία και δημιουργική φαντασία.

Είναι ο άνθρωπος που έχει γνώση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και κυρίως, αναγνωρίζει τις ευκαιρίες που εμφανίζονται σε αυτό, ώστε να τις αξιοποιήσει ανάλογα και την κατάλληλη στιγμή.

Ξεκινώντας, ας ξεκαθαρίσουμε ποιες είναι η διαφορές μεταξύ:

Έμπορου - Επιχειρηματία

&

Ειδικότητας - Επιχειρηματικότητας

ΕΜΠΟΡΟΣ

Ξεπουλάω τηνπραμάτεια μου, με ενδιαφέρει μόνο το σήμερα.

«το μεροκάματο να βγαίνει»

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

Επενδύω στο μέλλον στρατηγικά, με στόχο την αριστεία και την κορυφή στον τομέα μου. Έχω κάποιο ΟΡΑΜΑ που με καθοδηγεί !

Έχω πλάνο ανάπτυξης, βάζω ρεαλιστικούς στόχους, που η επίτευξή τους θα με οδηγήσει στην υλοποίηση του οράματός μου !

Εργασία = Ειδικότητα (Συνήθως είναι το 80% του χρόνου μας)

Έχει να κάνει, με την υπηρεσία του τομέα που γνωρίζω καλά

και την προσφέρω ως ειδικός, με την ανάλογη αμοιβή !

Δουλειά = Επιχειρηματικότητα (Συνήθως είναι το 20% του χρόνου μας)

Έχει να κάνει, με το πώς προωθώ-πουλάω την ειδικότητά μου

δημιουργώντας χρήμα-πλούτο & περιουσιακά στοιχεία !

Στο επιχειρείν, όλοι κάνουμε την ίδια δουλειά, μέσω της εργασίας μας !

Όσο πιο γρήγορα το συνειδητοποιήσεις και το αναστρέψεις αυτό σε 20/80%, τόσο πιο γρήγορα θα έρθει η επιτυχία !

Αναπτυσσόμενες

1. Αναλυτική σκέψη και εφευρετικότητα
2. Ενεργητική μάθηση και στρατηγικές μάθησης
3. Δημιουργικότητα, πρωτοτυπία και προγραμματισμός
4. Κριτική σκέψη και ανάλυση
5. Επίλυση περίπλοκων προβλημάτων
6. Ηγεσία και κοινωνική επιρροή
7. Συναισθηματική νοημοσύνη
8. Αιτιολογική επίλυση προβλημάτων και ιδεασμός
9. Ανάλυση συστημάτων και ιδεασμός

Αποκλίνουσες

1. Χειρωνακτικές εργασίες, ανθεκτικότητα και ακρίβεια
2. Μνήμη, προφορική, ακουστική και χωρική ικανότητα
3. Management οικονομικών και υλικών αναγκών
4. Τεχνολογικές εγκαταστάσεις και συντήρηση
5. Ανάγνωση, γραφή, μαθηματικά και ενεργητική ακρόαση
6. Management προσωπικού
7. Ποιοτικός έλεγχος και ασφαλιστική συνείδηση
8. Συντονισμός και διαχείριση χρόνου
9. Οπτικές, ακουστικές και λεκτικές ικανότητες
10. Χρήση τεχνολογίας, παρακολούθηση και έλεγχος

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΑ ΩΣ ΤΟ 2030 (World Economic Forum)

Αύξηση

1. Κτηνοτρόφοι, εργάτες και άλλοι αγροτικοί εργαζόμενοι
2. Οδηγοί ελαφρών φορτηγών ή υπηρεσιών διανομής
3. Προγραμματιστές λογισμικού και εφαρμογών
4. Οικοδόμοι
5. Πωλητές καταστημάτων
6. Εργαζόμενοι στη μεταποίηση τροφίμων και σχετικών επαγγελμάτων
7. Οδηγοί αυτοκινήτων, βαν και μοτοσυκλετών
8. Νοσηλευτές και επαγγελματίες υγείας
9. Εργαζόμενοι σερβιρίσματος φαγητού και ποτών
10. Γενικοί και επιχειρησιακοί διευθυντές
11. Επαγγελματίες κοινωνικής εργασίας και συμβουλευτικής
12. Διαχειριστές έργων (project managers)
13. Καθηγητές πανεπιστημίου και ανώτατης εκπαίδευσης

Μείωση

1. Ταμίες και υπάλληλοι εισιτηρίων
2. Διοικητικοί βοηθοί και εκτελεστικοί γραμματείς
3. Οικονόμοι, καθαριστές και φροντιστές κτιρίων
4. Υπάλληλοι καταγραφής υλικών και αποθήκης
5. Εργαζόμενοι σε εκτυπώσεις και σχετικές εργασίες
6. Υπάλληλοι λογιστικής, μισθοδοσίας και τήρησης βιβλίων
7. Λογιστές και ελεγκτές
8. Συνοδοί μεταφορών και ελεγκτές
9. Φύλακες ασφαλείας
10. Υπάλληλοι τραπεζών και σχετικών κλάδων
11. Υπάλληλοι καταχώρισης δεδομένων
12. Υπάλληλοι πληροφοριών πελατών και εξυπηρέτησης
13. Γραφίστες

3 νέες σημαντικές δεξιότητες

1^η δεξιότητα - Στρατηγική

Να μπορείς να βγάζεις νόημα και να σχεδιάζεις την «πορεία σου» μέσα από σύνθετες και περίπλοκες εξελίξεις, απρόβλεπτα γεγονότα και καταστάσεις.

2^η δεξιότητα - Προετοιμασία

Αν θέλεις να ξεχωρίσεις και να διακριθείς, πρέπει να είσαι καλά προετοιμασμένος για το απρόβλεπτο και το αναπάντεχο που μπορεί να εισβάλει στη ζωή σου. (Τι θα έκανες ΑΝ.....;)

Οι άνθρωποι που διακρίνονται είναι αυτοί που αντιμετωπίζουν προετοιμασμένοι και με τόλμη, το άγνωστο!

3^η δεξιότητα - Δημιουργική αναισθησία

Να μην σε διαπερνούν τα αρνητικά σχόλια, οι κριτικές των αναιδέστατων ανίκανων και ζηλόφθονων ανθρώπων, που μπορεί να σε ανταγωνίζονται και να στο κρύβουν !

Μην ενδιαφέρεσαι για τη γνώμη όλων αυτών, που πολλές φορές μπορεί να αποτελούν την πλειοψηφία.

Μερικές ακόμα νέες δεξιότητες (Σύμφωνα με μελέτες του HARVARD)

Να «αγκαλιάσεις» την καινοτομία

Να αξιοποιείς το *networking* με :

- Πελάτες
- Ανταγωνιστές
- Στρατηγικούς συνεργάτες

Να εμπνέεις τη δέσμευση

Να προσαρμόζεσαι

Να έχεις μαθησιακή ευκινησία

Να διαχειρίζεσαι διεθνείς επιχειρηματικές δράσεις

Να ανακαλύπτεις νέες ευκαιρίες

Να είσαι έτοιμος για αναδυόμενες αγορές

Να είσαι ευκίνητος κι ευέλικτος επαγγελματικά

Καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών

Σκέψη και δράση παγκόσμια

Χτίσιμο δια-πολιτισμικών δεξιοτήτων:

- Δημιουργικότητα
- Πειθώ (Αρχές Πειθούς του Αριστοτέλη)
- Συνεργασία
- Προσαρμοστικότητα
- Διαχείριση χρόνου

Τεχνητή Νοημοσύνη (AI)

Αναλυτική Αιτιολόγηση

Στρατηγικό *management*

Σχεδιασμός UX (*user experience*)

Ανάπτυξη εφαρμογών για κινητά

Παραγωγή video

Ηγεσία πωλήσεων

Μετάφραση

Παραγωγή ακουστικού υλικού

Επιστημονική πληροφορική

Ανάπτυξη παιχνίων

Social Media Marketing

Digital Marketing

Στρατηγικές Ανταγωνισμού

Συστήματα εξυπηρέτησης πελατών

Δοκιμή software αυτοματοποίησης

Επιστημονικά δεδομένα

Γραφιστική υπολογιστών

Επιχειρηματική επικοινωνία

Κινούμενα σχέδια

Business Analysis

Δημοσιογραφία-Έρευνα

Επιστροφή στα βασικά, αλλά με αναπτυξιακή στρατηγική !

Τι χρειάζεται η Επιχειρηματικότητα σήμερα ;

Η επιχειρηματικότητα σήμερα χρειάζεται:

- Προσαρμογή στα άβολα
- Δημιουργική στρατηγική
- Εστίαση στα σημαντικά

Το ζητούμενο δεν είναι απλά να επιχειρείς, αλλά να επιχειρείς με επιτυχία και κερδοφορία.

Απαιτούνται, σύγχρονες δεξιότητες και τεχνικές, για να επιβιώσεις ως επαγγελματίας, ως επιχείρηση και να έχεις επιτυχία.

Αυτά θα αναλύσουμε παρακάτω!

Απόκτηση συγκεκριμένων δεξιοτήτων

- Ποιες είναι οι δεξιότητες που μου φέρνουν το 80% των αμοιβών μου;
- Αν μάθω σε άριστο βαθμό αυτές τις δεξιότητες και αν χρησιμοποιώ μόνον αυτές, πόσο πολύ θα αλλάξει η κατάστασή μου;
- Εστίαση σε δραστηριότητες «υψηλής ρευστοποίησης»

Οι δραστηριότητες Υψηλής ρευστοποίησης είναι:

- Άβολες
- Ενέχουν ρίσκο
- Ενέχουν απόρριψη
- Μόνον ΕΣΕΙΣ μπορείτε να τις κάνετε
- Αμείβουν!

Οι δραστηριότητες Χαμηλής ρευστοποίησης είναι:

- Εύκολες
- Ξεκούραστες
- Δεν ενέχουν απόρριψη
- Όλοι μπορούν να τις κάνουν
- Δεν ανταμείβουν!

Οι τρεις κυρίαρχες δεξιότητες αποτελεσματικότητας:

1. Στρατηγική Σκέψη
2. Δημιουργική «καχυποψία»
3. Υπάρχει οικονομικό όφελος;

Για να γίνεις επιτυχημένος επαγγελματικά σήμερα, χρειάζεται:

- Διαρκής βελτίωση των δεξιοτήτων που διαθέτεις και αναβάθμισή τους.
- Πειραματισμός σε νέα δεδομένα αλλά με στρατηγική και σχέδιο.
- Ξεκάθαρτοι ευέλικτοι στόχοι, που να τους επιδιώκεις.
- Ένα δυνατό «γιατί» επιβίωσης.
- Αντοχή στο να βγαίνεις έξω από τη «ζώνη της άνεσης».
- Ξεχωριστό «όραμα» και φιλοσοφία ζωής.
- Υπομονή, ευελιξία και αποφασιστικότητα.
- «Υποκριτικές» δεξιότητες, ώστε να μη προδίδεις τα συναισθήματά σου!

Η δύναμη της στρατηγικής αισιοδοξίας

Πως παραμένεις αισιόδοξος;

- Βάζοντας **στόχους** (σκεπτόμενος & μιλώντας συνέχεια γι' αυτούς)
- Ψάχνοντας το **καλό** σε κάθε αντιξοότητα & κατάσταση
- Μαθαίνοντας το **μάθημα** (που εστιάζεις;)
- Συνεχίζοντας να δρας, παρά τις δυσκολίες!

Όραμα – Ιερότητα – Δήλωση αποστολής

- Αντιμετώπισε & Διαχειρίσου-εξάλειψε το φόβο της αποτυχίας!

Κατασκεύασε τις προσδοκίες σου!

- Πως βλέπεις το μέλλον σου;
Με ανυπομονησία ή με αμηχανία;

Διαχείριση προσδοκιών

- Οι προσδοκίες αυτό-αποτελεσματικότητας, είναι οι πεποιθήσεις του ατόμου για το κατά πόσο μπορεί να συμπεριφερθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να επιτύχει το επιθυμητό αποτέλεσμα.
- Ο άνθρωπος αποφεύγει δραστηριότητες που θεωρεί ότι ξεπερνούν το δυναμικό αντιμετώπισής τους & εμπλέκεται σε αυτές που πιστεύει ότι μπορεί να διαχειριστεί.
- Σε μια απαιτητική κατάσταση, ο άνθρωπος που αμφιβάλλει για τη δυνατότητά του να την αντιμετωπίσει, καταβάλλει περιορισμένη προσπάθεια ή παραιτείται.

Στην επιχειρηματικότητα σήμερα πρέπει να έχεις **ΥΨΗΛΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ !**

- Εκείνος που πιστεύει ότι δεν μπορεί να αντιμετωπίσει μια κατάσταση, εστιάζεται στις προσωπικές του αδυναμίες και μεγεθύνει στη φαντασία του τις πιθανές δυσκολίες.
- Χαμηλές Προσδοκίες = Αδύναμη Προσπάθεια = Μη επίτευξη επιθυμητού αποτελέσματος !

Σκέψη μηδενικής βάσης

- Υπάρχει κάτι στη ζωή μου που γνωρίζοντας όσα ήδη ξέρω, δεν θα το έκανα, αν επρόκειτο να κάνω μια καινούργια αρχή;

Καλλιέργησε τη δημιουργικότητά σου

- **Πιεστικά** προβλήματα που αναζητούν λύση
- **Στόχοι** που να επιθυμείς έντονα
- **Σκληρές στρατηγικές ερωτήσεις***

Η δύναμη να γίνεις κυρίαρχος του χρόνου σου!

- Μάθε να ξεχωρίζεις το επείγον από το σημαντικό!
- Γίνε τσιγκούνης με τον χρόνο σου!
- Ο χρόνος είναι «ζωή»!
- Επέλεξε να κάνεις κάθε φορά, αυτό που σε φέρνει πιο κοντά στους στόχους σου και στα όνειρά σου!

***«Σκληρές» στρατηγικές ερωτήσεις:**

- Ποια είναι η ουσία της εργασίας μου; (Εργασία vs Δουλειά)
- Ποια θα είναι η ουσία της εργασίας μου στο μέλλον, βασιζόμενος στις σημερινές τάσεις της αγοράς;
- Ποιες είναι οι αλλαγές που θα κάνω;
- Ποιος είναι ο ιδανικός πελάτης για τα προϊόντα μου; (τα προφίλ αλλάζουν)
- Τι είναι σημαντικό γι' αυτόν;
- Τι θα τον πείσει να αγοράσει από μένα;
- Τι είναι αυτό που εγώ κάνω καλύτερα και με διαφοροποιεί από τους άλλους;
- Ποιο είναι το Συγκριτικό μου Πλεονέκτημα; (Ο Γενναϊόδωρος τα παίρνει όλα !)
- Γιατί οι πελάτες αγοράζουν από τους ανταγωνιστές μου;
- Ποιοι είναι οι προσωπικοί και επαγγελματικοί μου στόχοι; (ξεκάθαρη ανάλυση)
- Τι περιορίζει σήμερα τη εργασία μου; (εμπόδια)
- Τι ενέργειες θα κάνω για να τα αντιμετωπίσω;

- Γιατί η εργασία μου δεν είναι ήδη όσο κερδοφόρα θα ήθελα;
- Ποιος είναι ο κυριότερος λόγος;
- Ποιο είναι το 20% των δραστηριοτήτων που αν τις κάνω θα μου φέρουν το 80% των αποτελεσμάτων που επιδιώκω;
- Ποιο είναι το 20% των πελατών που θα μου φέρει το 80% των πωλήσεων μου;
- Βασιζόμενος σε όλα τα παραπάνω, ποιες ενέργειες θα ξεκινήσω άμεσα;
- Ποιες ενέργειες θα σταματήσω άμεσα;

Μάθε τα Νούμερά σου ! SOS !

Life time value του πελάτη σου :

Ετήσιος τζίρος / τον αριθμό των ΑΦΜ = το **Life time value** του κάθε πελάτη σου ! (π.χ. 100.000€ ετήσιος τζίρος /200 πελάτες = 500€ ανά πελάτη το χρόνο)

Download files

- Υπολογισμός ποσοστού ΦΠΑ
- Υπολογισμός ποσοστού Κερδοφορίας
- Ταμείο Επιχείρησης / Έσοδα – Έξοδα !

Να θυμάσαι ότι τα νούμερα... δεν λένε ποτέ ψέματα !

Τα «10 κλειδιά» της επιχειρηματικής επιτυχίας – by Brian Tracy

1. Ποιος είναι ο σκοπός της επιχείρησής σου;

Η Κερδοφορία, η Εύρεση και η Διατήρηση ποιοτικών πελατών

2. Πως καταμετράται η επιχειρηματική επιτυχία;

Ικανοποιημένοι πελάτες που επανέρχονται

3. Ποια είναι η Νο1 προϋπόθεση για επιχειρηματικό πλουτισμό;

Η προστιθέμενη αξία όσων προσφέρεις

4. Πού χρειάζεται να εστιάσεις την προσοχή σου σαν επιχειρηματίας / επαγγελματίας;

Στους Πελάτες

5. Ποια είναι η λέξη «κλειδί» για την επιχειρηματική κερδοφορία;

Η Συνεισφορά σε τρίτους! (προς τους πελάτες)

6. Ποια είναι η Νο1 στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσεις;

Η Διαρκής αυτό-βελτίωση

7. Ποιο είναι το πρώτο πράγμα που χρειάζεται να κάνεις όταν παρουσιάζεται ένα πρόβλημα ή μια κρίση;

Το Πως;

8. Ποια είναι η Νο1 δραστηριότητα επάνω στην οποία χρειάζεται να αφιερώσεις το χρόνο σου;

Στην Αύξηση πωλήσεων

9. Τι να προσέχεις περισσότερο;

Την Εισροή ρευστού

10. Τι είναι το πιο σημαντικό από όλα, για ένα επιχειρηματία ;

Η Δημιουργία πλάνου ανάπτυξης που παρακολουθείται

Αναπτυσσόμενοι τομείς σήμερα (Διαδικτυακή έρευνα)

1. Print on demand

- *Custom Wall Art: Εξατομικευμένες εκτυπώσεις, αφίσες και καμβάδες με μοναδικά σχέδια ή φωτογραφίες για διακόσμηση σπιτιού και γραφείου.*
- *Εξατομικευμένα προσωποποιημένα δώρα: όπως κούπες, ρούχα και θήκες τηλεφώνων, που επιτρέπουν στους πελάτες να προσθέτουν ονόματα, ημερομηνίες ή ειδικά μηνύματα.*
- *Εμπορεύματα νοσταλγικής pop κουλτούρας: Εμπορεύματα εμπνευσμένα από ρετρό, με εμβληματικές εικόνες από αγαπημένες κλασικές τηλεοπτικές εκπομπές, ταινίες ή μουσική.*

2. Υγεία και ευεξία

3. Βιωσιμότητα - Φιλικά προς το περιβάλλον προϊόντα

4. Προσωπικά οικονομικά

- *Εφαρμογές προσωπικής χρηματοδότησης και προϋπολογισμού*
- *Τεχνολογία κρυπτονομισμάτων και blockchain*
- *Υπηρεσίες χρηματοοικονομικού σχεδιασμού και συμβουλευτικών υπηρεσιών*

5. Τεχνολογία

- *Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) και Μηχανική Μάθηση*
- *Internet of Things (IoT): Έξυπνα συστήματα οικιακού αυτοματισμού*
- *Επαυξημένη πραγματικότητα (AR) και Εικονική Πραγματικότητα (VR)*

6. Ηλεκτρονική εκπαίδευση και ηλεκτρονική μάθηση

Online education and e-learning

7. Εξ αποστάσεως εργασία και παραγωγικότητα

- *Εργαλεία εικονικής συνεργασίας ομάδας*
- *Ρυθμίσεις γραφείου στο σπίτι και εργονομικά έπιπλα*
- *Εκπαίδευση και συμβουλευτική απομακρυσμένης εργασίας*

8. Fitness - Γυμναστική

- *Online fitness coaching - Online προπόνηση φυσικής κατάστασης*
- *Wearable fitness technology - Τεχνολογία προϊόντων γυμναστικής που φοριούνται*
- *Fitness nutrition products - Προϊόντα διατροφής για φυσική κατάσταση*

9. Pets - Είδη για κατοικίδια

- *Βιολογικές τροφές και λιχουδιές για κατοικίδια*
- *Gadgets τεχνολογίας κατοικίδιων ζώων*
- *Ρούχα και αξεσουάρ για κατοικίδια*

10. Μόδα

- *Βιώσιμη και φιλική προς το περιβάλλον μόδα*
- *Μόδα plus-size*
- *Streetwear και αστική μόδα*

11. Ψυχική υγεία και αυτοφροντίδα

- *Διαδικτυακή θεραπεία και συμβουλευτική*
- *Προϊόντα συνδρομής αυτοφροντίδας*

12. Gaming and e-sports

- *Αξεσουάρ ροής και δημιουργίας περιεχομένου*
- *E-sports coaching: Προγράμματα κατάρτισης βασισμένα σε ομάδες, εργαλεία ανάλυσης απόδοσης e-sports και συνεδρίες καθοδήγησης στρατηγικής ένας προς έναν.*
- *Ανάπτυξη video games*

13. Ομορφιά και προσωπική φροντίδα

14. Ταξίδια και τουρισμός

- *Ταξίδια περιπέτειας*
- *Πολυτελή ταξίδια*
- *Καταστάσεις ευεξίας*

15. Βελτίωση και σχεδίαση σπιτιού

- Οικολογικές λύσεις για το σπίτι
- *Smart home* τεχνολογίες
- Κιτ εργαλείων για κατασκευές-επισκευές

16. Relationships - Σχέσεις

- *Online dating* και *matchmaking*: Πλατφόρμες γνωριμιών και εξειδικευμένες υπηρεσίες γνωριμιών.
- Καθοδήγηση και συμβουλευτική σχέσεων
- Εργαστήρια συμβουλευτικής ζευγαριών

17. Personal development – Προσωπική ανάπτυξη

18. Weight loss – Απώλεια βάρους

- *Online* καθοδήγηση απώλειας βάρους
- Συμπληρώματα αδυνατίσματος
- Εφαρμογές φυσικής κατάστασης και απώλειας βάρους

Σε όποιο **επιχειρηματικό τομέα** κι αν αποφασίσετε να επενδύσετε, μην ξεχνάτε πως βασική προϋπόθεση για να επιτύχετε, είναι να διαθέτετε ένα έξυπνο **στρατηγικό πλάνο** και να προσελκύσετε απόλυτα στοχευμένα το κοινό σας.

ΔΕΝ ΠΟΥΛΑΜΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΛΛΑ ΛΥΝΟΥΜΕ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ !

ΙΚΑΝΟΠΟΙΟΥΜΕ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΘΥΜΙΕΣ ΑΝΑΓΚΩΝ !

Σας ευχαριστώ πολύ και σας εύχομαι μέσα από την καρδιά μου, καλή επιτυχία !

Μέντωρ

Ευάγγελος Κανίνιας