



## ΗΜΕΡΙΔΑ – ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ ΤΡΙΤΗ, 11 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ, 2011 – ΑΘΗΝΑ

**ΑΝΑΦΟΡΑ, Β.Χ. ΚΕΛΕΣΙΔΗ** (στα πλαίσια του έργου Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας)

Η Ημερίδα είχε τεράστια επιτυχία. Το αμφιθέατρο στο Ίδρυμα Κακογιάννη ήταν γεμάτο κυρίως με νέους και νέες, ηλικίας 22-35 ετών, που παρέμειναν έως το πέρας της Ημερίδας (17:00). Η οργάνωση ήταν άψογη και οι ομιλίες πάρα πολύ ενδιαφέρουσες και αφορούσαν στις εμπειρίες αλλά έγιναν πολλές προτάσεις για το πως ο νέος/νέα μπορεί να προχωρήσει από μία ιδέα στην πράξη και στο στήσιμο μία νέας επιχείρησης και το που θα μπορούσε να στραφεί για να βρει υποστήριξη τόσο στο οικονομικό τομέα όσο και στον ψυχολογικό τομέα καθώς το εγχείρημα δεν είναι απλό. Ένα μεγάλο μπράβο στους οργανωτές.

Σταχυολόγηση από τις πολύ ενδιαφέρουσες παρουσιάσεις κατά την ημερίδα. Θα είναι διαθέσιμες στην ιστοσελίδα <http://www.youngleaders.gr>

Προσκεκλημένος ομιλητής ο **Ben Casnocha** ιδρυτής της επιχείρησης Comcate (<http://www.comcate.com>) που ασχολείται με την υποβοήθηση οργανισμών για την επιτυχή αντιμετώπιση παραπόνων και όχι μόνον. Ξεκίνησε την επιχειρηματική του δραστηριότητα στα 14 στις ΗΠΑ. Αντί να παραπονιέται για μη καλές υπηρεσίες από κυβερνητικούς οργανισμούς, θεώρησε πλέον φρόνιμο να δημιουργήσει ένα καλό πλαίσιο για να μπορεί ο κάθε επισκέπτης (πελάτης) να υποβάλλει τα παράπονα του και η υπηρεσία να ανταποκρίνεται, και είχε τεράστια επιτυχία.

Παρουσίασε, τα κατά την γνώμη του, 8 βασικά χαρακτηριστικά για τον Επιχειρηματία:

**Επαναστάτης, αισιόδοξος, επίμονος, με διάθεση για συνεχή βελτίωση, προσαρμόσιμος, με ικανότητα για δικτύωση με ανθρώπους, άνθρωπος της δράσης και του πειράματος.**

Τα τρία βασικά πράγματα που πρέπει να θυμόμαστε είναι:

- να σκέφτεσαι σαν επιχειρηματίας
- να βελτιώνεσαι συνέχεια
- ξεκίνησε τώρα, μαθαίνεις με την πράξη

Να σκέφτεσαι την παγκόσμια αγορά. Στον ανταγωνισμό σου με μεγάλες εταιρείες, βρες αδυναμίες τους και προσπάθησε να σταθείς εκεί. Να μιλάς με ειδικούς, άλλους επιχειρηματίες ή δυναμικούς επιχειρηματίες, και με δικούς σου ανθρώπους για συμβουλές, ενώ το Πανεπιστήμιο μπορεί να δώσει συμβουλές σε εξειδικευμένα θέματα. Προβλήματα στον δρόμο του επιχειρηματία είναι ότι σε βλέπουν οι τριγύρω ως κάτι διαφορετικό, πολύ δύσκολο στην αρχή, απλά πρέπει να δημιουργήσεις μία νέα κοινωνική ζωή.

## ΑΝΟΙΧΤΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΜΕ ΝΕΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

### **Δ. Καπώνης, [www.cosmical.gr](http://www.cosmical.gr)**

Είναι 30 ετών, σπούδαζε στο Imperial College στο Λονδίνο ως υποψήφιος διδάκτωρ αλλά το 2005 αποφάσισε να επιστρέψει στην Ελλάδα και να στήσει την δική του επιχείρηση σε High-tech consulting. Ήταν πολύ δύσκολο να συνεχίσει, έως το 2008, και ακολούθως σε συνεργασία με κ. Τάντζαρη από το Stanford, ξεκίνησαν νέα δραστηριότητα το Athens book και τα GEO/ADS με στοχευμένη διαφήμιση για κινητά. Χρειάζεται προσαρμογή στην κρίση, να φοράς πολλά καπέλα για επιβίωση. Οι ιδέες είναι φθηνές, η εφαρμογή τους στοιχίζει!

### **Κ. Γεωργαλή, [foodreporters.gr](http://foodreporters.gr)**

Ξεκίνησε το 2007 το στήσιμο της επιχείρησης για κρατήσεις Online-realtime σε εστιατόρια, ενώ δούλευε σε εκδοτικό οίκο. Ήταν μία εφαρμογή που την είδε στο εξωτερικό και θέλησε να την εφαρμόσει την Ελλάδα. Είχε κάνει μικρή έρευνα αγοράς σε εστιατόρια και είδε ότι μπορεί να πιάσει η ιδέα. Δεν γνώριζε από λογισμικό, εμπιστεύθηκε φίλο για την ανάπτυξη, μεγάλο λάθος, χωρίς να κάνει καλή έρευνα αγοράς ως το ποιος θα μπορούσε να κάνει την σωστή ανάπτυξη του λογισμικού πακέτου. Έφθασε να έχει γραφεία 200 m<sup>2</sup> με 15 υπαλλήλους, αλλά για να τα βγάλει πέρα δούλευε και έως 36 ώρες συνεχόμενα η ίδια. Τελικά προσέλαβε νέα εταιρία υποστήριξης λογισμικού, ενώ απέλυσε αρκετούς υπαλλήλους, προσγειωμένη πλέον στην Ελληνική πραγματικότητα.

Έμφαση στο να προσέχεις ποιον εμπιστεύεσαι, ενώ υποστήριζε ότι καλό είναι να έχεις και τη θέση σου σε εταιρεία που εργάζεσαι για την επιβίωση σου, ενώ προσπαθείς να στήσεις την επιχείρηση σου (αυτό βέβαια πολλοί εκ των νέων επιχειρηματικών το σχολίασαν αρνητικά, καθώς οι περισσότεροι πιστεύουν ότι πρέπει να είσαι 110% στην νέα σου επιχείρηση). Τελική της συμβουλή, η πολύ καλή έρευνα αγοράς για να δεις αν μπορείς και πως να προσαρμόσεις την ιδέα σου στην Ελληνική πραγματικότητα.

### **Κ. Μαυροσκότης, [Aroma-herbs.com](http://Aroma-herbs.com)**

Απόφοιτος του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών το 1997, ο πατέρας του επίσης γεωπόνος, με τα ταξίδια στο εξωτερικό είδε ότι θα είχε επιτυχία η χρήση / πώληση ελληνικών βοτάνων (θυμάρι, δυόσμος, κλπ) σε εστιατόρια και όχι μόνο. Ξεκίνησε την εταιρεία με σαφή εξαγωγικό προσανατολισμό. Στην Ελλάδα υπάρχει αγροτική παραγωγή, αλλά πρόβλημα ο μικρός κλήρος και δεν μπορείς να ανταγωνιστείς μαζικές παραγωγές. Πιστεύει ότι η Ελληνική γεωργία έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με τα πολύ καλά προϊόντα και χρειάζεται εξειδικευμένο μάρκετινγκ.

### **Α. Χριστοφόρου, [wadja.com](http://wadja.com)**

Κύπριος από Αμερική, ίδρυσε την εταιρεία το 2006, ήταν η δεύτερη επιχείρηση που ίδρυσε. Ήταν προσπάθεια για δημιουργία social media σε κινητά (δεν υπήρχε τότε το facebook και τα smart phones). Τα κατάφερε στο ξεκίνημα, μετά από άρθρο που γράφηκε για αυτόν σε ένα blog site και είχε 10.000 εγγραφές. Βρήκε κεφάλαιο σποράς, 300.000 \$, και έφθασε τα 2 εκατομμύρια χρήστες, αλλά μετά βγήκε το facebook / twitter / myspace.

Το 2009 έκαναν δύο τραγικά κατά την γνώμη του λάθη, α) για να μεγαλώσουν έψαξαν για venture capital στην Ελλάδα, και β) δεν είχαν τα σωστά άτομα στην ομάδα. Πέρασαν πολλές δυσκολίες, έφθασαν να έχουν έξοδα έως 120.000 € το μήνα και φυσικά να προσπαθούν με διάφορους τρόπους να καλύψουν τα έξοδα. Πρέπει κάποιος να είναι ευέλικτος, να μπορεί να κάνει αλλαγές, να αναλαμβάνει ευθύνες. Τώρα πηγαίνουν πολύ καλά, έχουν γραφεία σε Silicon Valley και Κύπρο. Το τελικό μήνυμα του είναι να είναι κάποιος **επίμονος**.

### **A. Ταμβάκης, fullscope.gr**

Ξεκίνησε το 2006 στα 37 του χρόνια, είχε την ιδέα και το πάθος να δημιουργήσει, είδε κενό στο ότι δεν υπήρχε διαφήμιση και επικοινωνία μέσα από το Internet. Άφησε την πολύ καλή δουλειά του σε πολυεθνική εταιρεία που διηύθυνε πολύ μεγάλα έργα στο εξωτερικό. Ήταν ένα πολύ δύσκολο εγχείρημα να κάνεις κάτι σε αγορά που δεν γνωρίζεις. Οι συνταγές επιτυχίας: να είσαι ευέλικτος για να δουλέψεις στην Ελληνική πραγματικότητα, να κάνεις παραμετροποίηση του αντικειμένου. Δεν ..πολυπερπάτησε η εταιρεία, τώρα έχει στραφεί, μέσω της χρήσης της ιδέας των παιχνιδιών, σε επιμόρφωση και εκτός Ελλάδας για φορητές πλατφόρμες. Δεν αναζήτησε σταθερούς πελάτες, αλλά άτομα σαν τον ίδιο για να συνεργαστούν και να βγουν έξω από τα σύνορα της Ελλάδας.

### **ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΟΙΧΤΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ με τους επιτυχημένους επιχειρηματίες**

Πηγές τροφοδότησης αισιοδοξίας για να συνεχίσει κάποιος τον πολύ δύσκολο δρόμο του επιχειρείν:

- πίστη στον εαυτό σου και στους (καλούς) συνεργάτες σου
- να μη φοβάσαι την αποτυχία
- να σου αρέσει το επιχειρείν
- ύπαρξη πολλών ευκαιριών

Οι επιδοτήσεις δεν είναι σωστά επιχειρηματικά εργαλεία. Ο νέος επιχειρηματίας ζητά υποδομές να λειτουργούν σωστά για να τις αξιοποιούν όλοι ως ίσοι μεταξύ ίσων.

Υπάρχουν κεφάλαια σποράς, από φίλους, οικογένεια και ‘χαζούς’ (friends, family and fools).

Ο κύριος επενδυτής στο Twitter είναι Έλληνας. Δύσκολο να απευθυνθείς σε τέτοια κεφάλαια στο Silicon Valley γιατί πρέπει να είσαι εκεί, να σε δουν και να κάνεις την πώληση σου (sales pitch). Ο συγκεκριμένος βλέπει 50 παρουσιάσεις ιδεών την ημέρα !

Οι πιθανοί επενδυτές βλέπουν πρώτα την αγορά, μετά την ομάδα υλοποίησης και ακολούθως το προϊόν. Πρέπει όμως να σε δουν αυτοπροσώπως.

Μην εξαρτάσαι από την κυβέρνηση και τα διάφορα υποστηρικτικά εργαλεία ή τις επιδοτήσεις.

Πρέπει να έχεις θράσος για να προχωρήσεις.

Βλέπουμε την παγκόσμια αγορά.

### **ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΕΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ (στο επιχειρηματικό πλάνο)**

### **K. Κυρίτσης, www.studysmart.gr**

Χαρακτηριστικά του νέου επιχειρηματία:

συνεργάτης, δουλεύει, διαβάζει, ακούει, παίρνει ρίσκα, έχει εμπιστοσύνη στον εαυτό του, καταλαβαίνει τον χρόνο δράσης (timing), βλέπει τα πράγματα διαφορετικά.

Πάντα υπάρχει μία ευκαιρία στην αγορά, καμμία εταιρεία δεν μπορεί να έχει συνεχιζόμενο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα καθώς όλα αντιγράφονται, για να επιβιώσεις συνεπώς πρέπει να εφαρμόζεις συνεχείς αλλαγές.

Βασικά στοιχεία για ένα επιχειρηματικό πλάνο: ανάλυση περιβάλλοντος, καθορισμός της δικής σου θέσης στην αγορά, ορισμός στόχων, στρατηγικές επιλογές, στρατηγική υλοποίηση, με συνεχή παρακολούθηση, αναθεώρηση και διόρθωση.

#### **Δ. Καλαβρός-Γουσίου, [www.away.gr](http://www.away.gr)**

Ξεκινάτε με μικρά βήματα, το μικρό είναι όμορφο, άρα δεν χρειάζεστε πάρα πολλά χρήματα. Αρχικοί χρηματοδότες, οικογένεια, φίλοι και 'fools'. Ένα αρχικό ποσό 10-15 κ€, ξεκινάτε και ζητάτε ανατροφодότηση από pre-alpha χρήστες. Δημιουργείτε έτσι νέο πρωτότυπο, με μικρή ομάδα, 3 άτομα μέγιστο, ετοιμάζετε το επιχειρηματικό σχέδιο και έχετε το κουράγιο να συνεχίσετε.

Ακολουθώ αναζητάτε τον πρώτο πραγματικό επενδυτή, δεν ζητάτε χρήματα, αλλά επένδυση σε χρόνο από ένα ειδικό.

Για 20-50 κ€, αναζητάτε επιχειρηματικούς αγγέλους.

Για 50 – 200 κ€, αναζητάτε κεφάλαια σποράς

Απαιτείται πρόγραμμα 3-12 μηνών, με καθοδήγηση και συνεργασίες με άλλες επιχειρήσεις που ξεκινούν, δημιουργία δικτύου και προετοιμασία για Venture Capital Fund.

Κεφάλαια σποράς σε

ΕΕ, seedcamp (<http://www.seedcamp.com/>), hackfwd (<http://hackfwd.com/>), startupbootcamp (<http://www.startupbootcamp.org/>)

ΗΠΑ, ycombinator (<http://ycombinator.com/>), techstars (<http://www.techstars.com/>), 500startups (<http://500.co/>)

Ελλάδα, openfund ([openfund.gr](http://openfund.gr))

ακόμη και στην Πολωνία υπάρχουν τέτοια κεφάλαια με πιθανή δράση στην Ελλάδα (<http://www.seedfund.pl>).

Όταν έχετε απόδειξη της ιδέας (proof of concept), την ομάδα (7-10 άτομα), το δίκτυο υποστήριξης (καθοδηγητές) τότε πηγαίνετε σε Κεφάλαια Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture capital funds - VC) όπου ζητάτε από 1 εκ. € έως ποσό για να μπει στο χρηματιστήριο.

#### **Θ. Βασιλειάδης, [www.kariera.gr](http://www.kariera.gr)**

Ιδρυτής της εταιρείας kariera.gr την οποία πρόσφατα πούλησε σε ΗΠΑ, ανάπτυξη της εταιρείας στην Ινδία. Ξεκίνησε με τη βασική ιδέα να δημιουργήσουν ένα δωρεάν περιοδικό που να αναφέρει τα τεκταινόμενα στο Πανεπιστήμιο.

Βασική του παρότρυνση, να βλέπετε τα πράγματα σαν να τα βλέπετε για πρώτη φορά, μέσα από τα μάτια ενός μωρού, γιατί ανοιχτά μάτια είναι και ανοιχτά μυαλά. Πρέπει να βλέπετε εναλλακτικά σενάρια και να είστε ευέλικτοι. Να μοιράζετε τις ιδέες με τους φίλους σας, ίσως βρείτε συνεργάτες, ίσως βέβαια σας κλέψουν τις ιδέες, αλλά τα κέρδη από πιθανές συνεργασίες είναι μεγαλύτερα.

Προσπαθείστε να είστε οι καλύτεροι στην τάξη, με διαρκείς επαφές, δημιουργία ομάδων, σε σωστά μέρη γεωγραφικά, και να βγαίνουν τα μαθηματικά (δηλ. να καλύπτετε τα έξοδα). Ακολουθώ συναναστρέφεστε με τους μεγαλύτερους από εσάς, με VC – επενδυτές, που είναι σαν εσάς μόνο που είναι μεγαλύτεροι, αλλά θα μεγαλώσετε και εσείς.

Δημιουργία νέας επιχείρησης ενώ κρατάτε την προηγούμενη σας δουλειά είναι ένα πολύ δύσκολο εγχείρημα. Υπάρχει ο φόβος της αποτυχίας, αλλά και ίδια η αποτυχία. Ωστόσο, πρέπει να βρεθεί το κουράγιο να συνεχίσετε, θα έρθουν καλύτερες μέρες.

Για καλύτερη συνέχεια, αναζητείστε άτομα σαν εσάς ή που έχουν πετύχει πριν από εσάς για συμβουλές, οι επιχειρηματίες γενικά αρέσκονται στο να μιλούν για τον εαυτό τους και να δίνουν συμβουλές. Φτιάχνετε το επιχειρηματικό σας πλάνο, σιγουρευτείτε ότι τα 'μαθηματικά' βγαίνουν και ξεκινήστε και δοκιμάστε, υλοποιείστε, σταματείστε και αξιολογήστε, διορθώστε και συνεχίστε. Να είστε ευέλικτοι, τα πάντα ρει!

Οι επιχειρηματικές προσπάθειες δεν είναι στατιστική, π.χ. 1 στους 10 πετυχαίνει, αλλά υπάρχουν περιπτώσεις όπου έχουμε 1/1, ή 1/2 ή 1/3 επιτυχίες και επίσης 0/10 αποτυχίες, η επιχειρηματικότητα δεν προκύπτει από μέσους όρους!

## **ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΑΞΗ ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ**

### **Γ. Αναγνωστόπουλος, [www.sociallab.gr](http://www.sociallab.gr)**

Μυστικά για προώθηση της επιχείρησης. Από μικρός προσπάθησε να γίνει μικρός επιχειρηματίας. Πτυχίο από Αγγλία σε Business.

### **Α. Κωστόπουλος, [www.foresight.gr](http://www.foresight.gr)**

Ήρθε πριν 15 χρόνια από Washington DC ΗΠΑ και δημιούργησε εταιρεία επικοινωνίας. Να στηρίζεσαι στον εαυτό σου, στην οικογένεια σου και στους πραγματικούς φίλους σου. Να είσαι εφοδιασμένος με υπομονή. Είχαν 2 χρόνια λειτουργίας χωρίς κανέναν πελάτη, με όλα τα δυνατά προβλήματα φυσικά, ξεκίνησαν σιγά-σιγά να έχουν πελάτες στο εξωτερικό. Το μήνυμα είναι η επιμονή, ο προσανατολισμός στην βασική τεχνογνωσία που έχεις και να έχεις σαφή εικόνα που πηγαίνεις.

### **Γ. Αγγελάκης, <http://engaged-media.gr>**

Ως τελειόφοιτος στο Πάντειο Πανεπιστήμιο, δημιούργησε με τρεις φίλους οδηγό σπουδών για 4 Πανεπιστήμια, με επένδυση από οικονομίες, μόλις και μετά βίας τα βγάλανε πέρα, είχαν πολλές αντεγκλήσεις και προβλήματα. Τελικά συμπεράσματα, πρέπει να είσαι παρών στην επιχείρηση που δημιουργείς, να πιστεύεις στην ιδέα σου και να ακολουθείς το πλάνο που έχεις χαράξει, να μαθαίνεις από τα λάθη σου και να βελτιώνεσαι συνεχώς.

# ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

## Πρόγραμμα

by admin | Σεπτέμβριος 16, 2011 10:55 πμ

**Τρίτη, 11 Οκτωβρίου 2011, Ίδρυμα Μιχάλης Κακογιάννης**

**08:30 – 09:00 Προσέλευση**

**09:00 – 09:45 Χαιρετισμοί**

**09:45 – 10:45 Κεντρική ομιλία: Ben Casnocha, Ίδρυτής, Comcate Inc. [www.comcate.com](http://www.comcate.com)[1]**

*“How to Think and Act Like an Entrepreneur”*

**10:45 – 11:15 Διάλειμμα**

**11:15 – 12:15 Ανοιχτή συζήτηση με νέους επιχειρηματίες**

*Πέντε νέοι Έλληνες επιχειρηματίες καταθέτουν τις προσωπικές τους εμπειρίες σχετικά με το «επιχειρείν» στην Ελλάδα:*

Δημοσθένης Καπώνης, Συνιδρυτής, Cosmical Technology [www.cosmical.gr](http://www.cosmical.gr)[2]

Κατερίνα Γιωργαλλή, Ίδρυτής, foodreporters.gr [www.foodreporters.gr](http://www.foodreporters.gr)[3]

Κωνσταντίνος Μαυροσκότης, Ίδρυτής, Aroma Herbs [www.aroma-herbs.com](http://www.aroma-herbs.com)[4]

Αλέξης Χριστοφόρου, Ίδρυτής, Wadja.com [www.wadja.com](http://www.wadja.com)[5]

Αλεξ Ταμβάκης, Ίδρυτής, Full Scope [www.fullscope.gr](http://www.fullscope.gr)[6]

Συντονιστής

Κωνσταντίνος Κυρίτσης, Αντιπρόεδρος, Young Leaders [www.youngleaders.gr](http://www.youngleaders.gr)[7]

**12:15 – 13:15 Διάλειμμα**

**13:15 – 14:45 Workshop 1: Από την Ιδέα στην Πράξη**

*«Έχω μια ιδέα αλλά δεν ξέρω πώς να ξεκινήσω. Τι πρέπει να σκεφτώ πρώτα και ποιά θα είναι η στρατηγική μου; Πώς δημιουργείται το επιχειρηματικό σχέδιο; Πώς και από πού βρίσκω κεφάλαια;»*

Συντονιστές

Κωνσταντίνος Κυρίτσης, Ίδρυτής, StudySmart & Καθηγητές χωρίς Σύνορα Ελλάς [www.studysmart.gr](http://www.studysmart.gr)[8]

Θεόφιλος Βασιλειάδης, Συνιδρυτής, kariera.gr [www.kariera.gr](http://www.kariera.gr)[9]

Δημήτρης Καλαβρός-Γουσίσιου, Referrer, Hack Fwd [www.hackfwd.com](http://www.hackfwd.com)[10]

**14:45– 15:00 Διάλειμμα**

**15:00 – 16:30 Workshop 2: Από την Πράξη στην Επιτυχία**

*«Πώς προωθώ την εταιρεία και τα προϊόντα μου; Ποιες είναι οι τάσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (social media) και πώς μπορούν να με βοηθήσουν να προβάλω την ιδέα ή την επιχείρησή μου;»*

Συντονιστές

Γιώργος Αναγνωστόπουλος, Ίδρυτής, Socialab [www.socialab.gr](http://www.socialab.gr)[11]

Αλέξανδρος Κωστόπουλος, Ίδρυτής, Foresight [www.foresight.gr](http://www.foresight.gr)[12]

Γιάννης Αγγελάκης, Ίδρυτής, Engage Media [www.engagemedia.gr](http://www.engagemedia.gr)[13]

**16:30 – 17:00 Συμπεράσματα**

Βασίλης Μακίος, Ίδρυτής, Corallia Clusters Initiative [www.corallia.org](http://www.corallia.org)[14]

Ben Casnocha, Ίδρυτής, Comcate Inc. [www.comcate.com](http://www.comcate.com)[15]

**Endnotes:**

1. **www.comcate.com:** <http://www.comcate.com/>
2. [www.cosmical.gr:](http://www.cosmical.gr/) <http://www.cosmical.gr/>
3. [www.foodreporters.gr:](http://www.foodreporters.gr/) <http://www.foodreporters.gr/>
4. [www.aroma-herbs.com:](http://www.aroma-herbs.com/) <http://www.aroma-herbs.com/>
5. [www.wadja.com:](http://www.wadja.com/) <http://www.wadja.com/>
6. [www.fullscope.gr:](http://www.fullscope.gr/) <http://www.fullscope.gr/>
7. [www.youngleaders.gr:](http://www.youngleaders.gr/) <http://www.youngleaders.gr/>
8. [www.studysmart.gr:](http://www.studysmart.gr/) <http://www.studysmart.gr/>
9. [www.kariera.gr:](http://www.kariera.gr/) <http://www.kariera.gr/>
10. [www.hackfwd.com:](http://www.hackfwd.com/) <http://www.hackfwd.com/>
11. [www.socialab.gr:](http://www.socialab.gr/) <http://www.socialab.gr/>
12. [www.foresight.gr:](http://www.foresight.gr/) <http://www.foresight.gr/>
13. [www.engagemedia.gr:](http://www.engagemedia.gr/) <http://www.engagemedia.gr/>
14. [www.corallia.org:](http://www.corallia.org/) <http://www.corallia.org/>
15. [www.comcate.com:](http://www.comcate.com/) <http://www.comcate.com/>

**Source URL:** [http://www.yeahconf.gr/?page\\_id=2&lang=el](http://www.yeahconf.gr/?page_id=2&lang=el)

---

Copyright ©2011 YEAH Conference unless otherwise noted.

**Ομιλητές**

**Κεντρική ομιλία:**

- Ben Casnocha[1]



*Ο Ben Casnocha, επιχειρηματίας και συγγραφέας από τη Silicon Valley, δημιούργησε την πρώτη του επιχείρηση σε ηλικία 14 ετών. Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του, θα μοιραστεί με το κοινό όλα όσα έχει μάθει από τις επιτυχίες και τα λάθη του, όπως επίσης και τα όσα χρειάζεται να έχει υπόψη του ένας εν δυνάμει νέος επιχειρηματίας. Ο Ben θα μιλήσει για το κοινό χαρακτηριστικό όλων των επιτυχημένων επιχειρηματιών, καθώς και για όσα χρειάστηκε να μάθουν προκειμένου να μετατρέψουν μια αρχική ιδέα τους σε πράξη. Αν ενδιαφέρεσαι να ξεκινήσεις τη δική σου επιχείρηση ή απλά να αποκτήσεις μια πιο “επιχειρηματική νοοτροπία” παρότι εργάζεσαι ήδη σε μια εταιρεία, η ομιλία του Ben σίγουρα θα σε ενθαρρύνει να σκεφτείς διαφορετικά την ιδέα της επιχειρηματικότητας και τελικά να βρεις το δικό σου τρόπο να αλλάξεις τον κόσμο γύρω μας.*

**Panel:**

- Δημοσθένης Καπώνης[2], Συνιδρυτής, Cosmical Technology [www.cosmical.gr](http://www.cosmical.gr)[3]
- Κατερίνα Γιωργαλλή[4], Ιδρυτής, foodreporters.gr [www.foodreporters.gr](http://www.foodreporters.gr)[5]
- Κωνσταντίνος Μαυροσκότης[6], Ιδρυτής, Aroma Herbs [www.aroma-herbs.com](http://www.aroma-herbs.com)[7]
- Αλέξης Χριστοφόρου[8], Ιδρυτής, Wadja.com [www.wadja.com](http://www.wadja.com)[9]
- Άλεξ Ταμβάκης[10], Ιδρυτής, Full Scope [www.fullscope.gr](http://www.fullscope.gr)[11]
- Κωνσταντίνος Κυρίτσης[12], Αντιπρόεδρος, Young Leaders [www.youngleaders.gr](http://www.youngleaders.gr)[13] (Συντονιστής)

**Workshop 1:**

- Κωνσταντίνος Κυρίτσης,[14] Ιδρυτής, StudySmart & Καθηγητές χωρίς Σύνορα Ελλάδα [www.studysmart.gr](http://www.studysmart.gr)[15]
- Θεόφιλος Βασιλειάδης[16], Συνιδρυτής, [kariera.gr](http://www.kariera.gr) [www.kariera.gr](http://www.kariera.gr)[17]
- Δημήτρης Καλαβρός-Γουσίου[18], Referrer, Hack Fwd [www.hackfwd.com](http://www.hackfwd.com)[19]

**Workshop 2:**

- Γιώργος Αναγνωστόπουλος[20], Ιδρυτής, Socialab [www.socialab.gr](http://www.socialab.gr)[21]
- Αλέξανδρος Κωστόπουλος[22], Ιδρυτής, Foresight [www.foresight.gr](http://www.foresight.gr)[23]
- Γιάννης Αγγελάκης[24], Ιδρυτής, Engage Media [www.engagemedia.gr](http://www.engagemedia.gr)[25]

**Συμπεράσματα:**

- Βασίλης Μακίος[26], Ιδρυτής, Corallia Clusters Initiative [www.corallia.org](http://www.corallia.org)[27]
- Ben Casnocha[1], Ιδρυτής, Comcate Inc. [www.comcate.com](http://www.comcate.com)[28]

**Endnotes:**

1. Ben Casnocha: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=casnocha>
2. Δημοσθένης Καπώνης: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=kaponis>
3. [www.cosmical.gr](http://www.cosmical.gr): <http://www.cosmical.gr/>
4. Κατερίνα Γιωργαλλή: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=giorgalli>
5. [www.foodreporters.gr](http://www.foodreporters.gr): <http://www.foodreporters.gr/>
6. Κωνσταντίνος Μαυροσκότης: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=mavroskotis>
7. [www.aroma-herbs.com](http://www.aroma-herbs.com): <http://www.aroma-herbs.com/>
8. Αλέξης Χριστοφόρου: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=christoforou>
9. [www.wadja.com](http://www.wadja.com): <http://www.wadja.com/>
10. Άλεξ Ταμβάκης: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=tamvakis>
11. [www.fullscope.gr](http://www.fullscope.gr): <http://www.fullscope.gr/>
12. Κωνσταντίνος Κυρίτσης: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=kiritsis>

13. [www.youngleaders.gr](http://www.youngleaders.gr/): <http://www.youngleaders.gr/>
  14. Κωνσταντίνος Κυρίτσης: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=kiritsis>
  15. [www.studysmart.gr](http://www.studysmart.gr/): <http://www.studysmart.gr/>
  16. Θεόφιλος Βασιλειάδης: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=vasileiadis>
  17. [www.kariera.gr](http://www.kariera.gr/): <http://www.kariera.gr/>
  18. Δημήτρης Καλαβρός-Γουσίου: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=kalavros>
  19. [www.hackfwd.com](http://www.hackfwd.com/): [http://www.hackfwd.com](http://www.hackfwd.com/)
  20. Γιώργος Αναγνωστόπουλος: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=anagnostopoulos>
  21. [www.socialab.gr](http://www.socialab.gr/): <http://www.socialab.gr/>
  22. Αλέξανδρος Κωστόπουλος: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=costopoulos>
  23. [www.foresight.gr](http://www.foresight.gr/): <http://foresight.gr/>
  24. Γιάννης Αγγελάκης: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=aggelakis>
  25. [www.engagemedia.gr](http://www.engagemedia.gr/): [http://www.engagemedia.gr](http://www.engagemedia.gr/)
  26. Βασίλης Μακίος: <http://www.yeahconf.gr/?speaker=makios>
  27. [www.corallia.org](http://www.corallia.org/): <http://www.corallia.org/>
  28. [www.comcate.com](http://www.comcate.com/): <http://www.comcate.com/>
- Source URL:** [http://www.yeahconf.gr/?page\\_id=220&lang=el](http://www.yeahconf.gr/?page_id=220&lang=el)