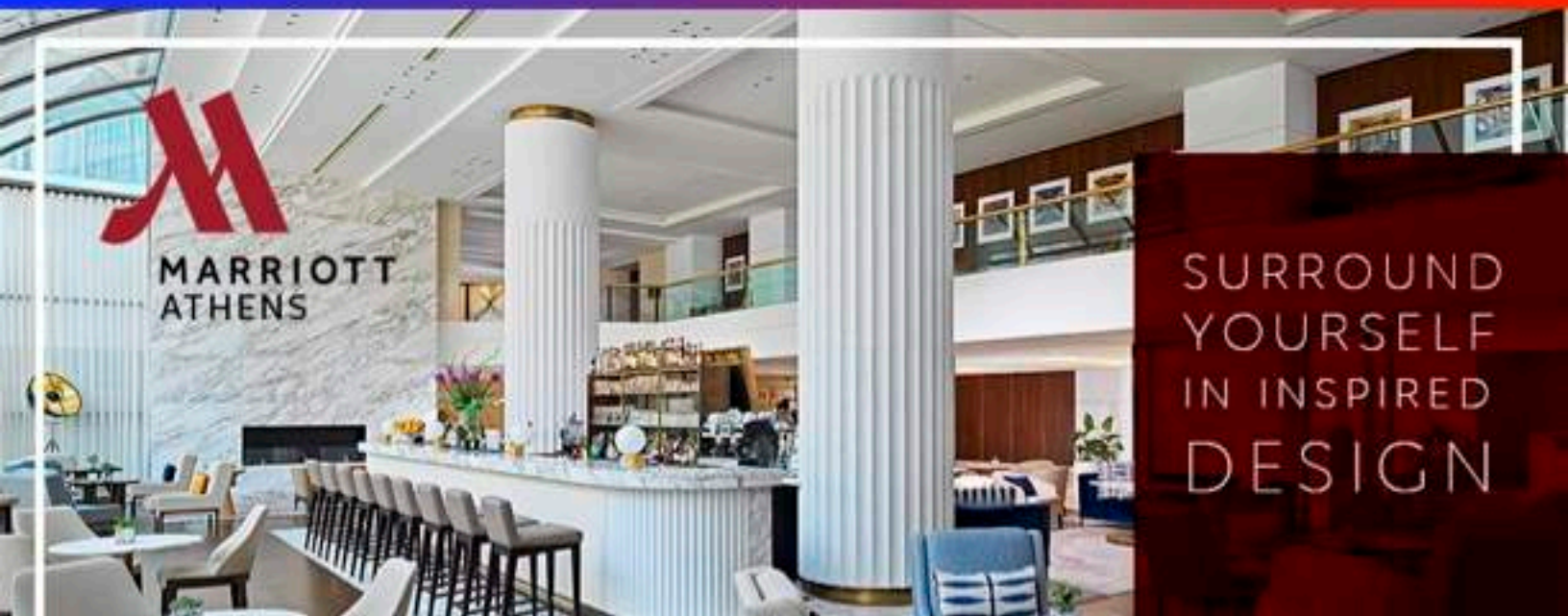




ATHENS MONEY SHOW APRIL 19-21/2024



SURROUND
YOURSELF
IN INSPIRED
DESIGN

Money Show 2024

by Organotecnica Group URL: www.moneyshow.org
Athens Marriott. Α. Συγγρού 385

Η ΕΙΚΟΝΑ ΚΑΤΩΤΕΡΩ ΕΙΝΑΙ ΑΠΟ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΤΩΝ ΧΟΡΗΓΩΝ ΜΑΣ ΤΟΥ 2023



MONEY SHOW

GMM
GLOBAL MONEY MANAGERS
WE DRIVE RESULTS

ASPIS
Real Estate

SOLIDUS ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ
Μέλος του Χρηματιστηρίου Αθηνών | Μέλος του Χ.Α.Κ

REVITHIS & PARTNERS
REAL ESTATE GROUP OF COMPANIES EST 1989
www.revithis.com

exp® **Greece**

economico.gr
Τι αξίζει να γνωρίζεις σήμερα

LiBRE
ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΚΑΙ ΑΓΩΓΗ, ΟΠΩΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ...

MONEYVIEW

CULPANNEWS

medlabnews.gr
IATRIKANEIA

EBEN GR
Ελληνικό Ινστιτούτο Γενετικής και Επιστήμης

TAKE OFF STRATEGIES
DARE TO DREAM

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ
AEDBF

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΛΛΗΝΟΚΙΝΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΤΡΟΠΟΛΟΓΙΑΣ
ΚΑΙ ΠΑΡΕΛΚΟΝΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

ΕΛΛΗΝΟΚΙΝΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΤΡΟΠΟΛΟΓΙΑΣ
ΚΑΙ ΠΑΡΕΛΚΟΝΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

GREEKTRADER

Products & Investments
Business Management Consulting

ΧΡΗΜΑΤΑΓΟΡΑ
1990-2022

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ
AEDBF

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ
AEDBF



ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ	4
1.1. Διοργάνωση του Money Show.....	4
1.2. Αντικείμενο της Έκθεσης B2B	4
1.3. Αντικείμενο και βασικός λόγος ύπαρξης.....	5
2. ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ	5
2.1. Η Κοινωνία. Οικονομία & Αγορά στην σημερινή Ελλάδα.....	5
2.2. Σκοπιμότητα	5
2.3. Σκοπιμότητα της έκθεσης B2B	6
3. ΟΡΓΑΝΩΣΗ.....	6
3.1. Χώρος πραγματοποίησης ATHENS MARRIOTT	6
3.2. Εσωτερική οργάνωση και διαμόρφωση χώρου	7
Α. Χώρος υποδοχής επισκεπτών	7
Β. Χώροι έκθεσης B2B (ΔΕΝ ΕΙΜΑΣΤΕ ΜΙΑ ΚΛΑΣΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ ΑΛΛΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟ)	7
3.3. Ομιλητές	7
3.4. Σύεδροι	7
3.5. Συμμετέχοντες ως υπο-διοργανωτές εκδηλώσεων, χωρητικότητες και κόστη ανά δώρη παραχώρηση της αίθουσας	8
4.1. Κεντρική Αιγίδα.....	8
4.2. Συνδιοργάνωση.....	8
4.3. Ιδρυτικοί Συμμέτοχοι.....	8

4.4. Χορηγοί.....	8
A. Χορηγία Τίτλου 30.000 συν ΦΠΑ 24%.	8
B. Χορηγία Υποδοχής 20.000 ευρώ συν ΦΠΑ 24%.	9
Γ. Κεντρικοί Θεματικοί Χορηγοί 10.000 ευρώ συν ΦΠΑ 24%.	10
Δ. Υποστηρικτές 5.000 ευρώ συν ΦΠΑ 24%.....	10
6. ΕΚΘΕΤΕΣ B2B	11
6.1. Ταυτότητα εκθετών	11
6.2. Προσέλκυση εκθετών B2B	11
6.3. Παροχές προς τους εκθέτες B2B	11
6.4. Κατηγορίες περιπτέρων	11
A. Απλά με δομή πάνελς ή τραπέζι με banners στο LOBBY 1. ημιόροφο.....	12
2 χ 1 με 600 ευρώ, 3 χ 1 με 800 ευρώ, 4 χ 1 με 1.000 ευρώ. Οι τιμές επιβαρύνονται με ΦΠΑ 24% .Καλύπτουν θέσεις της έκθεσης B2B στο Lobby 1.....	12
B . Προνομιούχα 300 ευρώ ανα τ.μ Καλύπτουν 4 τμ (1.500 ευρώ συν ΦΠΑ 24%) τ.μ σε εμφανείς θέσεις και καίρια σημεία της έκθεσης.	12
C . Εξαιρετικά προνομιούχα με δομή. 500 ευρώ ανα τ.μ στο Main Lobby	12
Καλύπτουν 20-100 τ.μ σε εμφανείς θέσεις και καίρια σημεία στην είσοδο της έκθεσης..	12
7. ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ	12
7.1. Ταυτότητα επισκεπτών.....	12
7.2. Προσέλκυση επισκεπτών.....	12
8. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ MONEY SHOW.....	12
ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΓΙΑ ΧΟΡΗΓΟΥΣ, ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ, ΕΚΘΕΤΕΣ και ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΩΝ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ-ΕΤΑΙΡΙΚΩΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΩΝ.....	13
Υπεύθυνος επικοινωνίας	13



1. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

1.1. Διοργάνωση του Money Show.

Το μεγαλύτερο επενδυτικό και αναπτυξιακό πολύ-συνέδριο στην Ευρώπη, το **Money Show**, έχει μια πορεία 31 ετών με επιτυχημένες διοργανώσεις σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό φέτος διοργανώνεται για 32 χρονιά στη Αθήνα στο Ξενοδοχείο **Athens Marriott**.

Το **Money Show** περιλαμβάνει :

- πρόγραμμα από συνεδριακές εκδηλώσεις με θεματολογίες που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα των διαθέσιμων προϊόντων (Βιομηχανία, Εμπόριο), υπηρεσιών, στον ιδιωτικό, δημόσιο και κοινωνικό τομέα. Κεντρική η Χρηματοοικονομική και Επενδυτική θεματική, ενώ θεματικά φόρα καλύπτουν την ΔΗΜΟΣΙΑ ΗΓΕΣΙΑ, την ΤΟΠΙΚΗ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗ, την ΕΘΝΙΚΗ ΑΜΥΝΑ και ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΑ, την ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ, τις ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, τον ΕΘΕΛΟΝΤΙΣΜΟ, την ΤΕΧΝΗ, τον ΠΟΛΙΤΙΣΜΟ, την ΕΠΙΣΤΗΜΗ/ΕΡΕΥΝΑ, την ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ, την ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗ/ΑΥΤΟΠΡΑΓΜΑΤΩΣΗ, την ΥΓΕΙΑ, τις ΝΕΕΣ ΙΔΕΕΣ.

καθώς και

- έκθεση B2B με περίπτερα για προβολή των διαθέσιμων προϊόντων και υπηρεσιών.

Στη διάρκεια του **Forum** ;Έλληνες κυρίως και ξένοι ειδικοί του χώρου, θα παρουσιάσουν θέματα σχετικά με την ελληνική αγορά και πολιτικοκοινωνική πραγματικότητα και όραμα 2030.

1.2. Αντικείμενο της Έκθεσης B2B

Το πρόγραμμα των παρουσιάσεων του **Money Show** πλαισιώνεται και συμπληρώνεται από την έκθεση των συμμετεχόντων με περίπτερα (stands) ή τραπέζια γραφεία με banners αντί δομής, η οποία έχει ως βασικό αντικείμενο την προβολή των υπηρεσιών και των προϊόντων που προσφέρονται στην Ελληνική αγορά. Οι εταιρείες ή οργανισμοί που θα προβληθούν είναι:

- Κυβερνητικοί, Κρατικοί ή Αυτοδιοικητικοί φορείς
- Θεσμικοί, συντεχνιακοί και επιστημονικοί φορείς
- Εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα
- Κεφαλαιουχικοί φορείς με επενδυτικό ενδιαφέρον για την Ελληνική αγορά.
- Πανεπιστήμια/Εκπαίδευση και Τεχνολογικά εκπαιδευτικά ιδρύματα.
- Φορείς που αναζητούν χρηματοδότες
- Εταιρείες συμβούλων

- Κλαδικός ηλεκτρονικός τύπος, τοπικός τύπος οικονομικές εφημερίδες και περιοδικά

Η προβολή των ανωτέρω προϊόντων και υπηρεσιών, έχει δύο όψεις αλληλοσυμπληρούμενες :

A. Την παροχή προς τους εκθέτες B2B της δυνατότητας παρουσίασης κάθε ξεχωριστού 'προϊόντος' τους στους επισκέπτες της έκθεσης, σε περιβάλλον απόλυτα προσαρμοσμένο στο κύρος και το επίπεδο αυτού του τομέα, μέσω :

- της διοργάνωσης της "έκθεσης" σε χώρο προσήκοντα στο αναμενόμενο επίπεδο επαφών
- της εξασφάλισης των απαραίτητων διευκολύνσεων για την απρόσκοπτη διεξαγωγή των συζητήσεων εκθετών με επισκέπτες και την προσέλευση και κίνηση των ενδιαφερομένων στο χώρο της έκθεσης.

B. Την παροχή στους "εκθέτες" B2B της δυνατότητας ομαδικής παρουσίασης των προϊόντων και υπηρεσιών, με στόχο την προώθηση ολοκληρωμένων προϊόντων ή υπηρεσιών καθώς και μια πιο ολοκληρωμένη ενημέρωση του κοινού.

Γ. Την παροχή προς κάθε ενδιαφερόμενο πλήρους και σφαιρικής ενημέρωσης για τις σημερινές τάσεις και προσφερόμενες υπηρεσίες και προϊόντα, εν' όψει μάλιστα των ραγδαίων εξελίξεων που επέρχονται στις διεθνείς αγορές.

1.3. Αντικείμενο και βασικός λόγος ύπαρξης.

1. Η συνεργασία και συνάφεια των τριών τομέων της Ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας
2. Ο σοβαρός δημόσιος διάλογος για τα μεγάλα εθνικά θέματα
3. Η προβολή σημαντικών κοινωνικών πρωτοβουλιών
4. Η αποτύπωση του δυναμισμού της Εθνικής ζωής και δημιουργικότητας
5. Η εμπορική προώθηση προϊόντων, υπηρεσιών ή καινοτόμων ιδεών

2. ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

2.1. Η Κοινωνία. Οικονομία & Αγορά στην σημερινή Ελλάδα

Η τωρινή κρίση στην Ελλάδα αποτελεί κατα την εκτίμηση των διοργανωτών μοναδική ευκαιρία για την ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗ ΚΑΙ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗ..

Τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή να αναδειχτεί η Εθνική προσπάθεια ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΗΣ

2.2. Σκοπιμότητα

Με βάση τα παραπάνω, η διοργάνωση αποβλέπει στους εξής στόχους:

- Να αποτελέσει ένα σημαντικό μέσο ανταλλαγής απόψεων και ενημέρωσης.

- Να παράσχει την δυνατότητα προς κάθε ενδιαφερόμενο να ενημερωθεί ευρύτερα, μέσω ομιλιών που θα γίνουν από ειδικούς στα πλαίσια του forum και της παράλληλης έκθεσης B2B.
- Να παράσχει την δυνατότητα να γνωρίσει ο κάθε ενδιαφερόμενος από κοντά φορείς, στελέχη και αναλυτές της αγοράς να συνομιλήσει μαζί τους και να επιλύσει απορίες ή να εκφράσει τη γνώμη και τους προβληματισμούς του.
- Να παράσχει την δυνατότητα σε φορείς και εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα να παρουσιάσουν υπηρεσίες, νέα προϊόντα αλλά και να προδιαγράψουν την πορεία και τα μελλοντικά σχέδια και επιλογές για τους ενδιαφερόμενους.
- Να παράσχει την δυνατότητα σε εταιρείες της αγοράς να προβληθούν με έναν ολοκληρωμένο και πολυμορφικό τρόπο.

Η προβολή και η προώθηση των προϊόντων θα δώσουν ώθηση για την καλύτερη κατανόηση της λειτουργίας της Ελληνικής Αγοράς και την ενημέρωση των ενασχολουμένων με αυτήν.

2.3. Σκοπιμότητα της έκθεσης B2B

Η έκθεση η οποία θα συμπληρώνει το forum, καλύπτοντας και ανάγκες του θα έχει στόχο :

- Να παράσχει την δυνατότητα προβολής προϊόντων/υπηρεσιών με target group το καταναλωτικό και επενδυτικό κοινό, τους Έλληνες ενεργούς πολίτες, τις εταιρείες του χώρου αλλά και τα στελέχη της αγοράς αλλά και κεφαλαίου και χρήματος συνολικά της Ελλάδας.
- Να παράσχει την δυνατότητα παρουσίασης προϊόντων και υπηρεσιών σε κατάλληλο περιβάλλον.
- Να παράσχει την δυνατότητα στους συμμετέχοντες εκθέτες B2B να γνωρίσουν τους ανταγωνιστές τους και να βελτιώσουν τις υπηρεσίες τους ή να συνεργαστούν σε διάφορα επίπεδα.
- Να παράσχει την δυνατότητα σε όλες τις εταιρείες ή οργανισμούς με κοινό target group να προβάλλονται δυναμικά.

3. ΟΡΓΑΝΩΣΗ

3.1. Χώρος πραγματοποίησης ATHENS MARRIOTT

Ο κεντρικός χώρος πραγματοποίησης των παρουσιάσεων είναι τα επίπεδα των Lobbies 1, II, III στις αίθουσες AEGEAN SEA, CHIOS. CORFU 1, DELOS, CORFU 2, KASOS, SYROS 1, SYROS 2, MYKONOS. Στον ίδιο χώρο θα είναι οι χώροι ενημέρωσης προς πελάτες ή δυνητικούς πελάτες. Απέναντι από τις εισόδους των αιθουσών θα είναι τα περίπτερα με δομή ή με banners.

Στην γενική γραμματεία της διοργάνωσης στην είσοδο της διοργάνωσης θα γίνεται γενική ενημέρωση. Παρέχεται όμως η δυνατότητα για εκθεσιακή B2B συμμετοχή και σε άλλες εκθεσιακές ζώνες με βάση την τιμή συμμετοχής.

3.2. Εσωτερική οργάνωση και διαμόρφωση χώρου

Η εσωτερική διαρρύθμιση του χώρου πραγματοποίησης περιλαμβάνει τα εξής :

A. Χώρος υποδοχής επισκεπτών

Ο χώρος αυτός κατάλληλα διαρρυθμισμένος θα βρίσκεται στην είσοδο της έκθεσης και θα λειτουργεί ως :

- χώρος παροχής πληροφοριών,
- χώρος ελέγχου της διοργάνωσης και του κάθε εισερχόμενου.

Ο χώρος αυτός θα είναι κατάλληλα πλαισιωμένος από ειδικευμένο προσωπικό.

B. Χώροι έκθεσης B2B (ΔΕΝ ΕΙΜΑΣΤΕ ΜΙΑ ΚΛΑΣΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ ΑΛΛΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟ)

Οι χώροι της έκθεσης B2B θα καλύπτει μέρος του χώρου της όλης διοργάνωσης τον οποίο θα πλαισιώνουν τα περίπτερα ή γραφεία των εκθετών B2B. Θα υπάρχουν διακριτές ενδείξεις της αρχής και του τέλους της έκθεσης με αντίστοιχες σημάνσεις που θα εξασφαλίζουν την κυκλοφορία των επισκεπτών παρέχοντας κατ' αυτόν τον τρόπο την δυνατότητα επίσκεψης όλων των περιπτέρων (ανά επίπεδο). Κάθε περίπτερο, για την κατασκευή του οποίου είναι υπεύθυνος ο εκθέτης (για περίπτερα χωρίς δομή ή κατασκευές) θα φέρει ταυτότητα ένδειξης του εκθέτη και όλες οι σημάνσεις θα σέβονται τον χώρο και το υψηλό επίπεδο της διοργάνωσης.

3.3. Ομιλητές

Η επιλογή των ομιλητών των υπο-διοργανωτών των εκδηλώσεων καθώς και η κατανομή του διατιθέμενου χώρου και χρόνου του γίνεται από την οργανωτική επιτροπή του, με βάση τις εξής προτεραιότητες :

- την εξασφάλιση της όσο το δυνατόν σφαιρικότερης κάλυψης των διαφόρων θεματικών ενοτήτων,
- την εξασφάλιση της παρουσίας ομιλητών κύρους από την Ελλάδα και το εξωτερικό,
- την εγκυρότητα και πρακτικότητα των εισηγήσεων για το εξειδικευμένο αλλά και το ευρύ κοινό.

3.4. Σύνεδροι

Με βάση τα όσα έχουν αναφερθεί για την σκοπιμότητα του forum και της έκθεσης προκύπτει ότι η πλήρη κάλυψη του αντικειμένου και η επίτευξη των στόχων τους εξασφαλίζονται με την παρουσία συνέδρων οι οποίοι θα παρουσιάσουν τις θέσεις, τις υπηρεσίες και ότι

εκπροσωπούν. Οι σύνεδροι θα επιλεγούν μεταξύ των σημαντικότερων εκπρόσωπων των παρακάτω χώρων :

- Κυβερνητικοί, Κρατικοί, Αυτοδιοικητικοί φορείς
- Ιδρύματα
- Αρχές αρμόδιες για την Ελληνική αγορά.
- Αρμόδιοι θεσμικοί, παραγωγικοί και συντεχνιακοί φορείς
- Εκπαιδευτικοί, επιστημονικοί, ερευνητικοί κ.ά. φορείς
- Επενδυτές και όσοι ενδιαφέρονται ως δυνητικοί πελάτες να μάθουν για προϊόντα
- Στελέχη ταιριών με προϊόντα και υπηρεσίες που στοχεύουν στο επιχειρηματικό κοινό.

3.5. Συμμετέχοντες ως υπο-διοργανωτές εκδηλώσεων, χωρητικότητες και κόστη ανά δώρο παραχώρηση της αίθουσας

Οι συμμετέχοντες στις δραστηριότητες του forum διακρίνονται σε ομάδες χωρητικότητας με πετάρισμα αιθουσών σε θεατρική διάταξη:

- A. **AEGEAN SEA**, 450 σύνεδροι, 3.000 ευρώ
- B. **CHIOS**, 160-200 σύνεδροι, 2.000 ευρώ
- C. **DELOS**, 80-100 σύνεδροι, 1.500 ευρώ
- D. **SYROS 60-70** σύνεδροι, 1.000 ευρώ
- E. **KASOS**, 40 σύνεδροι, 500 ευρώ
- D. **SYROS 1**, 40 σύνεδροι, 500 ευρώ
- E. **SYROS 2**, 35 σύνεδροι, 500 ευρώ

4. ΚΕΝΤΡΙΚΟΙ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ MONEY SHOW

4.1. Κεντρική Αίγίδα

Διμερή επιμελητήρια

4.2. Συνδιοργάνωση

Κεντρικός συνδιοργανωτής ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

Οι **κλαδικοί συνδιοργανωτές** είναι όλοι όσοι φορείς συνεργάζονται στις παράλληλες εκδηλώσεις και οργανώνουν σειρά παραλλήλων εκδηλώσεων

4.3. Ιδρυτικοί Συμμέτοχοι

Οι συνδιοργανωτές, προσκαλούν τους σημαντικότερους θεσμικούς φορείς, παρέχοντας προς τους ίδιους και τα μέλη τους μια σειρά προνομιακών παροχών, ώστε, να συμμετάσχουν και να προσδιορίσουν καθοριστικά το επίπεδο, την εμβέλεια και το περιεχόμενο του **Forum**.

4.4. Χορηγοί

A. Χορηγία Τίτλου 30.000 συν ΦΠΑ 24%.

1. **Διαφήμιση στο χώρο του Forum με λογότυπο χορηγού ως πρώτο συνθετικό.** Εμφάνιση στα διαφημιστικά ταμπλό της διοργάνωσης, στους χώρους της έκθεσης και των παράλληλων εκδηλώσεων του λογότυπου του χορηγού ως πρώτο συνθετικό του τίτλου **Money Show**.
2. **Προβολή λογοτύπου στις επίσημες προσκλήσεις και προγράμματα.** Εμφάνιση του λογοτύπου του χορηγού στις επίσημες προσκλήσεις και προγράμματα της εκδήλωσης.¹
3. **Προβολή λογοτύπου χορηγού στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα.** Εμφάνιση του λογοτύπου του χορηγού στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα της διοργάνωσης.

Το επίσημο διαφημιστικό συμψηφιστικό πρόγραμμα² περιλαμβάνει :

- I. Ολοσέλιδες καταχωρήσεις σε ηλεκτρονικά μέσα
- II. Έμμεση προβολή με άρθρα και δελτία τύπου
- III. Αφίσες και διαφημιστικά προγράμματα της διοργάνωσης

4. **Δυνατότητα διανομής εντύπων στην έκθεση.** Δυνατότητα για την διανομή εντύπων του χορηγού στους επισκέπτες της έκθεσης.
5. **Δυνατότητα διανομής εντύπων στο forum.** Δυνατότητα για την διανομή εντύπων του χορηγού στο σύνολο των παράλληλων εκδηλώσεων του forum.
6. **Δυνατότητα εταιρικής παρουσίασης.** Δυνατότητα διοργάνωσης ωριαίας παρουσίασης της εταιρείας, των υπηρεσιών και των προϊόντων της στο πλαίσιο του πολυ-συνεδρίου.
7. **Δυνατότητα παροχής χώρου για περίπτερο.** Παραχώρηση χώρου 15 τ.μ. (3 χ 5) για την κατασκευή περιπτέρου σε ειδικά εμφανή θέση στον χώρο της έκθεσης.
8. **Δυνατότητα συμμετοχής σε panel θεματικής ενότητας.** Δυνατότητα συμμετοχής σε ένα από τα panel των θεματικών ενότητων που θα καλυφθούν κατά την διάρκεια του πολυσυνεδρίου.

B. Χορηγία Υποδοχής 20.000 ευρώ συν ΦΠΑ 24%.

Παροχές προς τον χορηγό υποδοχής της διοργάνωσης :

1. **Διαφήμιση στο χώρο του forum με το λογότυπο του χορηγού.** Σημάνσεις με το λογότυπο του χορηγού στο διαθέσιμο χώρο της διοργάνωσης.
2. **Προβολή λογοτύπου χορηγού στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα.** Εμφάνιση του λογότυπου του χορηγού με την ένδειξη < Ο/Η ΣΑΣ ΠΡΟΣΚΑΛΕΙ > στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα των διοργανωτών.
3. **Προβολή λογοτύπου στις επίσημες προσκλήσεις και προγράμματα.** Εμφάνιση του λογότυπου του χορηγού ως χορηγός υποδοχής στα επίσημα έντυπα προγράμματα και προσκλήσεις που θα διανεμηθούν από τους διοργανωτές.
4. **Παραχώρηση χώρου για Stand 9τμ στην είσοδο.** Παραχώρηση χώρου για stand του χορηγού στην είσοδο της διοργάνωσης για διανομή ενημερωτικών και διαφημιστικών εντύπων.

¹ Σημειώνεται ότι σε περίπτωση όπου άλλοι χορηγοί, υποστηρικτές ή εκθέτες εκδώσουν ξεχωριστές, δικές τους προσκλήσεις στα πλαίσια της παρουσίας τους στο συνέδριο, δεν έχουν υποχρέωση να εμφανίσουν τα λογότυπα των χορηγών στη δική τους πρόσκληση.

² Σημειώνεται ότι σε περίπτωση όπου άλλοι χορηγοί, υποστηρικτές ή εκθέτες προχωρήσουν σε ξεχωριστές, δικές τους διαφημίσεις στα πλαίσια της παρουσίας τους στο συνέδριο, δεν έχουν υποχρέωση να εμφανίσουν τα λογότυπα των χορηγών στο δικό τους διαφημιστικό πρόγραμμα.

5. **Δυνατότητα εταιρικής παρουσίασης.** Δυνατότητα διοργάνωσης ωριαίας παρουσίασης της εταιρείας, των υπηρεσιών και των προϊόντων της στο πλαίσιο του πολυσυνεδρίου.
6. **Δυνατότητα συμμετοχής σε panel θεματικής ενότητας.** Δυνατότητα συμμετοχής σε ένα από τα panel των θεματικών ενότητων που θα καλυφθούν κατά την διάρκεια του πολυσυνεδρίου.
7. **Δυνατότητα διανομής εντύπων σε θεματική εκδήλωση.** Δυνατότητα διανομής εντύπων στους συμμετέχοντες στην θεματική ενότητα στην οποία ο χορηγός υποδοχής κάνει παρουσίαση.

Γ. Κεντρικοί Θεματικοί Χορηγοί 10.000 ευρώ συν ΦΠΑ 24%.

Υπάρχει η δυνατότητα για περισσότερους του ενός κεντρικών χορηγών ανά θεματική ενότητα της εκδήλωσης. Οι παροχές προς τους κεντρικούς χορηγούς της διοργάνωσης είναι οι εξής :

1. **Διαφήμιση στο χώρο του forum με το λογότυπο του χορηγού.** Σημάνσεις με το λογότυπο του χορηγού στον διαθέσιμο χώρο της διοργάνωσης.
2. **Λογότυπο χορηγού στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα.** Εμφάνιση του λογοτύπου του χορηγού με τον τίτλο < ΚΕΝΤΡΙΚΟΣ ΘΕΜΑΤΙΚΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ > στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα της διοργάνωσης.
3. **Προβολή λογοτύπου στις επίσημες προσκλήσεις και προγράμματα.** Εμφάνιση του λογοτύπου του χορηγού ως κεντρικός θεματικός χορηγός στα επίσημα έντυπα προγράμματα και προσκλήσεις που θα διανεμηθούν από τους διοργανωτές.
4. **Δυνατότητα εταιρικής παρουσίασης.** Δυνατότητα διοργάνωσης ωριαίας παρουσίασης της εταιρείας, των υπηρεσιών και των προϊόντων της στο πλαίσιο του πολυσυνεδρίου.
5. **Δυνατότητα διανομής εντύπων στην έκθεση.** Δυνατότητα για την διανομή εντύπων του χορηγού στους επισκέπτες της έκθεσης.
6. **Δυνατότητα συμμετοχής σε panel θεματικής ενότητας.** Δυνατότητα συμμετοχής σε ένα από τα panel των θεματικών ενότητων που θα καλυφθούν κατά την διάρκεια του πολυσυνεδρίου.
7. **Δυνατότητα διανομής εντύπων σε θεματική εκδήλωση.** Δυνατότητα διανομής εντύπων στους συμμετέχοντες στην θεματική ενότητα στην οποία ο κεντρικός χορηγός κάνει παρουσίαση.

Δ. Υποστηρικτές 5.000 ευρώ συν ΦΠΑ 24%.

Παροχές προς τους υποστηρικτές της διοργάνωσης :

1. **Εμφάνιση επωνυμίας στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα.** Εμφάνιση της επωνυμίας του υποστηρικτή στο επίσημο διαφημιστικό πρόγραμμα της διοργάνωσης.
2. **Εμφάνιση της επωνυμίας στις επίσημες προσκλήσεις και προγράμματα.** Εμφάνιση της επωνυμίας του υποστηρικτή στα επίσημα έντυπα προγράμματα και προσκλήσεις που θα διανεμηθούν από τους διοργανωτές.
3. **Δυνατότητα συμμετοχής σε panel θεματικής ενότητας.** Δυνατότητα συμμετοχής σε ένα από τα panel των θεματικών ενότητων που θα καλυφθούν κατά την διάρκεια του πολυσυνεδρίου.

4. **Δυνατότητα διανομής εντύπων σε θεματική εκδήλωση.** Δυνατότητα διανομής εντύπων στους συμμετέχοντες στην θεματική ενότητα στην οποία ο υποστηρικτής κάνει παρουσίαση.

6. ΕΚΘΕΤΕΣ B2B

6.1. Ταυτότητα εκθετών

Με βάση όλων όσων έχουν αναφερθεί για τους στόχους και την σκοπιμότητα της έκθεσης, προκύπτουν οι δυνητικοί συμμετέχοντες ως εκθέτες B2B:

•

6.2. Προσέλκυση εκθετών B2B

Με βάση τα όσα έχουν ήδη αναφερθεί η προσέλκυση εκθετών μέσω και μόνο της σκοπιμότητας της έκθεσης και του forum προβλέπεται να είναι σημαντική και καθοριστική. Εντοπίζουμε τα βασικότερα σημεία προσέλκυσης εκθετών όπως αυτά προκύπτουν από τη μέχρι τώρα ανάλυση της διοργάνωσης, τα οποία είναι :

1. Το ουσιαστικό αντικείμενο και η σκοπιμότητα της όλης διοργάνωσης.
2. Η δυνατότητα παρουσίασης των προϊόντων και υπηρεσιών σε εξειδικευμένο καταναλωτικό και επενδυτικό κοινό.
3. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες από τους οργανωτές της διοργάνωσης

6.3. Παροχές προς τους εκθέτες B2B

Οι παροχές της διοργάνωσης προς τους εκθέτες είναι οι εξής :

- Δυνατότητα παρουσίας στον εκθεσιακό χώρο με stand κατασκευής του εκθέτη.
- Δυνατότητα διανομής εντύπων του εκθέτη στους συνέδρους και τους επισκέπτες της έκθεσης από το stand του.
- Δυνατότητα διεξαγωγής εταιρικής παρουσίασης του εκθέτη.

6.4. Κατηγορίες περιπτέρων

Τα περίπτερα διακρίνονται σε κατηγορίες ανάλογα το μέγεθος και τη θέση την οποία καλύπτουν.

A. Απλά με δομή πάνελς ή τραπέζι με banners στο LOBBY 1. ημιόροφο

2 χ 1 με 600 ευρώ, 3 χ 1 με 800 ευρώ, 4 χ 1 με 1.000 ευρώ. Οι τιμές επιβαρύνονται με ΦΠΑ 24% .Καλύπτουν θέσεις της έκθεσης B2B στο Lobby 1.

B . Προνομιούχα 300 ευρώ ανα τ.μ Καλύπτουν 4 τμ (1.500 ευρώ συν ΦΠΑ 24%) τ.μ σε εμφανείς θέσεις και καίρια σημεία της έκθεσης.

C . Εξαιρετικά προνομιούχα με δομή. 500 ευρώ ανα τ.μ στο Main Lobby

Καλύπτουν 20-100 τ.μ σε εμφανείς θέσεις και καίρια σημεία στην είσοδο της έκθεσης.

7. ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ***7.1. Ταυτότητα επισκεπτών***

Οι επισκέπτες διακρίνονται σε δύο γενικές κατηγορίες :

- το ευρύ κοινωνικό ή καταναλωτικό ή επενδυτικό κοινό που θα παρακολουθεί τις συνεδριακές εκδηλώσεις και θα αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος των επισκεπτών της έκθεσης και έχει συγκεκριμένες απαιτήσεις ενημέρωσης και πληροφόρησης
- τα στελέχη επιχειρήσεων, τους επαγγελματίες της αγοράς, τους εκθέτες, τους ακαδημαϊκούς και τους φοιτητές οι οποίοι και θα έχουν αυξημένες απαιτήσεις από το forum.

7.2. Προσέλκυση επισκεπτών

Η σκοπιμότητα και το αντικείμενο της διοργάνωσης αποτελούν και το κίνητρο για την επίσκεψη του κοινού. Η παράλληλη ενημέρωση για θέματα και πρακτικές εφαρμογές κάθε αντικειμένου, οι επαγγελματικές επαφές, η έκθεση B2B και η δυνατότητα συνεύρεσης με τους επαγγελματίες του ασφαλιστικού χώρου είναι τα βασικά κίνητρα για να επισκεφθεί κάποιος το **FORUM** .

Τα παραπάνω σε συνδυασμό με την χρήση των συστημάτων επιλογής και προσδιορισμού των επισκεπτών που αποσκοπούν στην εξασφάλιση αθρόας συμμετοχής κάθε ενδιαφερόμενου για την Ελληνική Αγορά και κοινωνία.

8. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ MONEY SHOW

Για οποιαδήποτε πληροφορία μπορείτε να επικοινωνείτε με

τον κ Ηλία Φαραγγιτάκη, τηλ, 6976 435232, e-mail imoneyshow@icloud.com

**ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΓΙΑ
ΧΟΡΗΓΟΥΣ, ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ, ΕΚΘΕΤΕΣ και
ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΩΝ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ-
ΕΤΑΙΡΙΚΩΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΩΝ.**

Επωνυμία εταιρίας

Διεύθυνση

τηλ

fax

e-mail

website

Υπεύθυνος επικοινωνίας

Όνομα

Επίθετο

Τίτλος θέσης στην εταιρία

Τηλέφωνο

τηλ

fax

e-mail

Σημειώστε ό,τι από τα παρακάτω περιγράφει καλύτερα τις δραστηριότητες σας :

A. c Εταιρεία

ΣΤ. c Παροχή Πληροφόρησης

B. c Φορέας

Z. c Διαμεσολαβητής

Γ. c Επιστημονικός φορέας

H. c ΜΜΕ / Επικοινωνία

Δ. c Εκπαίδευση

Θ. c Διαφημιστική εταιρία

E. c Εταιρία συνδεδεμένη με την ΕΚΕ

I. c Άλλο, παρακαλούμε περιγράψτε:

Σημειώστε την υπηρεσία που ενδιαφέρεστε να αναλάβετε :

A. c Χορηγία τίτλου

E. c Εθνικός Χορηγός Επικοινωνίας

B. c Χορηγία υποδοχής

ΣΤ. c Θεματικός Χορηγός Επικοινωνίας

Γ. c Κεντρικός Θεματικός Χορηγός

Z. c Εκθέτης Προνομιούχος

Δ. c Υποστηρικτής

H. c Εκθέτης Απλός

Η σχεδιαστική στόχευση
μας για το
Money Show Pro
“Beyond 2041”
κατευθύνεται αποκλειστικά
στις ανώτατες διοικήσεις των
εταιρειών της αγοράς
χρήματος, τους ηγέτες στους
στρατηγικούς κλάδους
ανάπτυξης της Ελληνικής και
Κυπριακής οικονομίας και
τους “επαγγελματίες”
ιδιώτες επενδυτές.

MONEY SHOW PRO

by kvacm
www.kvacm.com

MONEY SHOW

FRANCHISING ΔΙΕΘΝΩΝ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΕΩΝ

Franchising

Επενδυτική Πρόταση

ΕΝΑ ΠΟΛΥΣΥΝΕΔΡΙΟ - ΕΚΘΕΣΗ MONEY SHOW
ΣΑΝ ΑΥΤΟ, ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ ΣΗΜΕΡΑ ΔΙΚΟ ΣΑΣ!

Ναι! Επιθυμώ να γίνω franchisee των "Money Shows"

Μήπως θέλετε από καιρό να ανακαλύψετε το δικό σας Eldorado;

Ίσως τώρα είναι η καλύτερη στιγμή. Κάντε λοιπόν αυτό το επιχειρηματικό βήμα μαζί με την Organotecnica και μοιραστείτε τη δύναμη μας.

Αν πιστεύετε όπως εμείς ότι στο Eldorado αυτοί που κέρδιζαν σίγουρα και σε κάθε περίπτωση δεν ήταν οι χρυσοθήρες αλλά εκείνοι που είχαν salons ή πουλούσαν φτυάρια.

Αν θεωρείτε ότι ήρθε η ώρα για τη δική σας επιχειρηματική δραστηριότητα στο χώρο των συνεδρίων και των εκθέσεων με αντικείμενο την αγορά χρήματος και των επενδύσεων.

Αν τα γενικότερα επιχειρηματικά σας ενδιαφέροντα απαιτούν την κατοχή ενός Μέσου Στοχευμένης Επικοινωνίας όπως το Money Show.

Αν σας ενδιαφέρει να γίνετε κοινωνοί της υψηλής τεχνογνωσίας που

αναπτύσσει η Organotecnica, διοργανώτρια εταιρεία του Money Show.

Αν αναζητάτε μια μεσοπρόθεσμη επένδυση υψηλής απόδοσης, τότε πείτε ναι! Στείλτε σήμερα κιόλας το απαντητικό δεητήριο με fax ή τηλεφωνείστε μας για ένα ραντεβού.

Το δικό σας πολυσυνεδρίο - έκθεση Money Show στο χώρο της "πυρηνικής επικοινωνίας", σας παρέχει:

- Υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.
- Έμπειρους και σοβαρούς συνεργάτες με δεκαετίες προϋπηρεσίας ως σύμβουλοι επιχειρήσεων.
- Δυναμικό marketing-management-επικοινωνία.
- Ενιαία οργανωτική δομή προσαρμοσμένη όμως στα μέτρα σας.
- Καινοτομικό επιχειρηματικό πνεύμα.
- Διαφήμιση "Money Show" ετήσια, της τάξης των 3.000.000 euro.

Ναι! Επιθυμώ να γίνω δημιουργήσω το δικό μου Money Show και θα με ενδιέφερε μια συνεργασία με την εταιρεία Organotecnica A.E.

Ευχαριστώ εκ των προτέρων για τη χορήγηση λεπτομερών και εξειδικευμένων πληροφοριών πάνω στο Franchising των Money Show.

ΟΝΟΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ - ΟΜΙΛΟΥ:

ΟΝΟΜΑ ΥΠΕΥΘΥΝΟΥ ΚΑΙ ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ:

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

ΤΗΛΕΦΩΝΟ:

T.K.:

ΥΨΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΠΡΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗ:

Green-Money Show

►► The Organizers

ORGANOTECNICA S.A. co-organizes
MONEY-SHOW-GREEN EXPO,
with the **ITALIAN HELLENIC
CHAMBER OF COMMERCE**

►► The Target of MONEY-SHOW-GREEN EXPO

The greatest possible satisfaction of visitors' needs for information about Money Market. In addition, the promotion and covering of the communicational needs of associations and companies that participate in MONEY-SHOW, in various ways (sponsors, exhibitors, conference organizers etc).

►► ATHENS-THESSALONIKI-NICOSIA MONEY-SHOW

It takes place twice a year, since 1992 and it has been the first organization of the company. It steadily gathers the most important representatives of Money-Market.

►► MONEY-SHOW-GREEN EXPO GREEK NETWORK

MONEY-SHOW has turned into a wide network, that covers almost all Greece with 40 formulated in demand organizations such as, Chios, Mytilini, Rethymno, Giannena, Hania, Volos, Alexandroupolis, Kozani, Halkida, Karditsa, Rhodes, Kavala, Larisa, Heraklion, Lamia, Patra, Corfu, Syros, etc.

►► NEW YORK, ABU DHABI, TURKISH MONEY-SHOW

The international expansion of MONEY-SHOW has been realized at the metropolis of Capital markets, in NEW YORK, by the carrying out of the **NEW YORK MONEY SHOW** in Sheraton New York, and by the realization of the first **ABU DHABI MONEY SHOW**. Progressively, the other international organizations will proceed in
ISTANBUL, MOSCOW, TEL AVIV
HONG KONG, CHINA and TOKYO.

►► What MONEY-SHOW GREEN EXPO achieves

MONEY-SHOW achieves targeted communication, to the point information, further analyses of highly significant issues of the functioning of Money Market, achievement of possible collaborations and finally the concentration of a very specific target group.

►► The Target Group

It mainly consists of entrepreneurs (industrialists, bankers, merchants), higher and highest members of companies, (of the broader field of Money Market), governmental members, free businessmen, (lawyers, business counselors, accountants, economists etc), investors and future investors. In the other words, a public of higher-highest educational, social and financial status, searching for valid, well grounded and contributive information, not only about issues of investment but also about interactive knowledge among public, companies and public associations.

►► Advertising and promotion of MONEY-SHOW-GREEN EXPO

Annually, it is based on a very high advertising budget (approximately over 400 pages in Greek and foreign Press.)

The Identity of MONEY-SHOW

The greatest multi-

conference Forum

about Money Market

and Stock Market,

that ideally combines

the two characteristic

types of communication,

conferences and

exhibition.

Moneylab:
**THE MOST
IMPORTANT
NET OF
YOUR LIFE**

"BE AN ACTIVE MEMBER"
MONEY SHOW ECOSYSTEM.

CONTACT:

MONEY SHOW FOUNDER
ILIAS FARANGITAKIS
+30 6976435232
+357 99089121
org_usa@icloud.com

ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

1. Πιστοποιητικό παρακολούθησης
2. Προφίλ μέλους
3. Εταιρικό προφίλ
4. Προώθηση χωρίς τους περιορισμούς του GDPR
5. Δυνατότητα παροχής ή ζήτησης υπηρεσιών
6. Δυνατότητα συνάντησης με τα άλλα μέλη του οικοσυστήματος



**MONEY
SHOW**

Money Show-Green expo

ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

ΤΑ ΘΕΜΑΤΑ

Στη θεματολογία του Πολυσυνεδρίου MONEY SHOW-GREEN EXPO περιλαμβάνονται εκδηλώσεις σχετικά με :

Την οικονομία

1. Διεθνής προβολή του Ελληνικού, Κυπριακού Χρηματιστηρίου στην Νοτιοανατολική Ευρώπη
2. Προβολή της Ελληνικής και Κυπριακής Κτηματαγοράς σε Άραβες, Κινέζους και Ρώσους
3. Παρουσίαση της Αγοράς Χρήματος
4. Ενημέρωση για επενδυτικές προκλήσεις της Πράσινης βιώσιμης Οικονομίας (Green Expo)
5. Προβολή της Οικονομίας του Ελληνισμού.

Τον πολιτισμό

1. Νέοι τρόποι χρηματοδότησης πολιτιστικών φορέων, μέσω επαφής εκπροσώπων αγοράς χρήματος και εκπροσώπων του πολιτισμού
2. Προβολή του Ελληνικού Πολιτισμού
3. Δυνατότητα γνωριμίας ενδιαφερόμενων με Πανεπιστήμια και εκπαιδευτικά ιδρύματα
4. Προβολή θεμάτων για τον τουρισμό
5. Management μη κυβερνητικών, μη κερδοσκοπικών οργανισμών
6. Εθελοντισμός και κοινωνία πολιτών.

Η ΕΚΘΕΣΗ

1. Εταιρίες με επενδυτικές βλέψεις στην Ελλάδα, Κύπρο, Νοτιοανατολική Ευρώπη.
2. Τράπεζες. Εταιρίες Leasing. Πιστωτικές κάρτες. Ασφαλιστικές εταιρίες. Χρηματιστές. Εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου (αμοιβαία κεφάλαια), Επιχειρήσεις εισηγμένες στο χρηματιστήριο, Σύμβουλοι επενδύσεων.

Δικαιοπάροχοι (franchisors).

3. Τύπος και ειδικές εκδόσεις. Φορείς οικονομικής εκπαίδευσης. Φορείς συγκέντρωσης και διάθεσης πληροφοριών οικονομικής φύσεως. Οικοί χορηγοί για οικονομικές εφαρμογές. Εταιρίες που αναζητούν επενδυτές,
4. Εταιρίες που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθούν
5. Πολιτιστικά & Εκπαιδευτικά Ιδρύματα που αναζητούν χρηματοδότες, χορηγούς

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Το σχεδιασμό και την υλοποίηση του Money-Show έχει αναλάβει ο Ομιλος Συμβούλων Επιχειρήσεων Organotecnica A.E. ο παλαιότερος οίκος Συμβούλων Επιχειρήσεων αμιγούς ελληνικής ιδιοκτησίας σε συνεργασία με το Κέντρο Καινοτομικών Εφαρμογών.

Η ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΟΥ

Η ομάδα έργου που ασχολείται με την πραγματοποίηση του Money Show-Green Expo αποτελείται από εξειδικευμένα ανώτατα στελέχη της εταιρίας, με σαφώς καθορισμένες αρμοδιότητες που περιστρέφονται αποκλειστικά γύρω από το συγκεκριμένο έργο.

Τις πόλεις της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης και της Λευκωσίας σαν κορυφαία σύγχρονα γεωπολιτικά, οικονομικά, ενεργειακά και πολιτιστικά κέντρα

Τα εθνικά θέματα

Σε συνεργασία με την Ελληνική και την Κυπριακή Κυβέρνηση, θα προβληθούν διεθνώς οι ελληνικές και κυπριακές θέσεις γύρω από εθνικά θέματα.

ΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ

1. Εκπρόσωποι των Διεθνών Κεφαλαιαγορών
2. Κυβερνητικοί-εκπρόσωποι της Ελληνικής και Κυπριακής αγοράς χρήματος
3. Έλληνες και Κύπριοι επιχειρηματίες
4. Εκπρόσωποι του Ελληνικού, Ευρωπαϊκού πολιτισμού και της κοινωνίας πολιτών.

ΟΙ ΣΥΝΕΔΡΟΙ

1. Ανώτερα και ανώτατα στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών.
2. Εκπρόσωποι του διεθνούς, Κυπριακού και Ελληνικού οικονομικού και επιχειρηματικού τύπου.
3. Έλληνες και Κύπριοι ενδιαφερόμενοι.
4. Εκπρόσωποι του χώρου του πολιτισμού.
5. Εκπρόσωποι μη κυβερνητικών οργανισμών,

ΟΙ ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ

1. Έλληνες, Κύπριοι, ξένοι επενδυτές
2. Εκπρόσωποι διοικήσεων από: Τράπεζες. Εταιρίες Leasing. Πιστωτικές κάρτες. Ασφαλιστικές εταιρίες. Χρηματιστές. Εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου (αμοιβαία κεφάλαια), Επιχειρήσεις εισηγμένες στο χρηματιστήριο, Σύμβουλοι επενδύσεων.
3. οικονομικά στελέχη επιχειρήσεων και φοιτητές οικονομικής εκπαίδευσης, Ελληνικά και Διεθνή ΜΜΕ
4. Υπουργοί, Διοικητές δημοσίων οργανισμών.
5. Διοικήσεις από Πολιτιστικά & Εκπαιδευτικά Ιδρύματα με κοινωνική συνεισφορά.

Ταυτότητα MONEY-SHOW

Το μεγαλύτερο

πολυσυνεδριακό forum

για την Αγορά Χρήματος

και το Χρηματιστήριο,

που συνδυάζει ιδανικά

τις δυο χαρακτηριστικές

μορφές επικοινωνίας,

συνέδρια και έκθεση.



The background of the page is a photograph of a sky with soft, white and light blue clouds. A black grid of thin lines is overlaid on the image, creating a technical or architectural feel. The grid lines are both horizontal and vertical, intersecting to form a series of rectangles across the entire page.

Organotechnica Group

OUR CODE OF ETHICS

The Organotecnica Group is a member of HACF (The Hellenic Association of Consulting Firms) and CEBI (The European Committee of Consulting Firms International Association), following therefore its established code of ethics. On the basis of that code, the Organotecnica Group places emphasis on:

- **the ability of multidisciplinary teams working in the interest of the client,**
- **the impartiality assuring the primacy of the studies and the autonomy for the selection of suppliers,**
- **the liability assumed towards the collectivity, the clients, the contractors and the profession.**

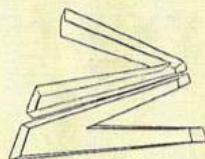
Our philosophy is to strengthen the client position with workable advice and programs. We assist the clients in attaining objectives in the two areas in which management consultants are most often called upon:

- **decision making,**
- **planning and implementing improvements.**

Our recommendations must not be theoretical but useful and practical within the limits of client capability to carry them out.

Our objective is to work not only for our clients, but with them in a joint effort to achieve improved decision-making and useful changes. In-depth understanding of the client's own environment is blended with the rigour and objectivity of the Organotecnica Group's professional specialists. The client must see the project as his project not that of the consultants.

Furthermore, the client must feel that is in full control of the study which usually results in feeling a greater sense of commitment to the results and enthusiasm for implementing the recommendations.



**Organotecnica
Group**

ομογένεια

Καλωσορίσατε...

.....στο ταξίδι για την απογείωση των επιχειρήσεων.

Αφήστε τους άλλους να κλαίγονται:

- για τις πωλήσεις, που πέφτουν
- για την έλλειψη ρευστότητας
- για τη φορολογία
- για την κακή τους οργάνωση
- για τη χαμηλή παραγωγικότητα

**Εσείς, που ξέρετε να διαλέγετε συμβούλους,
ταξιδέψτε μαζί μας στη νέα εποχή του 2030.**

Ο Όμιλος Οργανοτέχνικα αποτελείται από μίαν ομάδα επιχειρήσεων, που απασχολούνται όλες με την παροχή υπηρεσιών για οργάνωση, διοίκηση, μάρκετινγκ, εισαγωγές / εξαγωγές, δημόσιες σχέσεις, εκπαίδευση στελεχών και επενδύσεις, δηλαδή με όλα τα θέματα, τα οποία ενδιαφέρουν τον κόσμο των επιχειρήσεων και των οργανισμών.

Ένας γαλαξίας από 25 γραφεία μας, σε διάφορες πόλεις της Ελλάδος και του εξωτερικού, περιμένει την απογείωσή σας.

**Για περισσότερες πληροφορίες και έντυπα
τηλεφωνήστε στην Αθήνα 210 8974671 - 210 8976430.**

Ταντάλου 3 Βάρκιζα

e-mail: moneylab@otenet.gr

orgfund@otenet.gr - msefund@otenet.gr

www.moneyshow.eu

HOW WE COOPERATE WITH OUR CLIENTS

1. SITUATION IDENTIFICATION

- A client contacts our Group and describes in general terms a perceived problem or challenge and perhaps an initial opinion as to the nature of a project that might help.
- One or more senior Group professionals meet with the client and develop a thorough understanding of his/her needs and priorities. Our goal at this point is to define the objective and possible scope of the consulting work required.
- During those meetings we seek to arrive at a mutual agreement on the terms and the manner in which the program should be conducted.

2. PROPOSAL DEVELOPMENT

- Drawing on the advice of technical specialists where appropriate, our Group's experts discuss in complete confidence among themselves the nature of the situation and the type of project or program that would be most suited to assisting the client.
- Our specialist's team returns to the client and submits a formal proposal. It outlines in detail our understanding of the background which has led to the need for consulting assistance, the scope and objectives of the proposed project, the methodology and work program, proposed project organization and division of responsibilities, suggested staffing and qualifications, the nature of the project output or "deliverables" and estimated timetable and cost.
- At this point the prospective client may wish to review our firm's past performance on similar work. We are happy to provide names of specific organizations for which we have worked. We encourage our new clients to contact them in confidence and discuss our performance with them.
- To this point there is no financial or other obligation on the part of the client. No fee will be required except under special circumstances where the client has previously agreed to reimburse the consultants for their exploratory time and costs.

3. START-UP PROJECT

○ The client and the consultants discuss the proposed approach making adjustments where appropriate to ensure that the program is indeed the client's program and will lead to the desired results. Start-up consists of three activities to be directed by our professionals in cooperation with the client: detailed preplanning, committing resources and communicating the project.

○ Detailed preplanning, includes the definition of specific activities, scheduling them and developing individual work assignments for members of the project team (both Organotecnica Group and the client staff). Each work assignment has a specified purpose and planned results. The project reporting schedule is defined at this time as well.

○ Both our Group and the client define their resource commitments to the project. The participants and their planned time on the project is agreed upon and the availability of the best blend of experience, knowledge and technology is thereby ensured.

○ We assist the client in communicating the general nature of the project within his organization. This avoids unnecessary concerns and possibly disruptive rumours and misinformation. Further, it alerts client personnel to the possible needs for information as the project progresses.

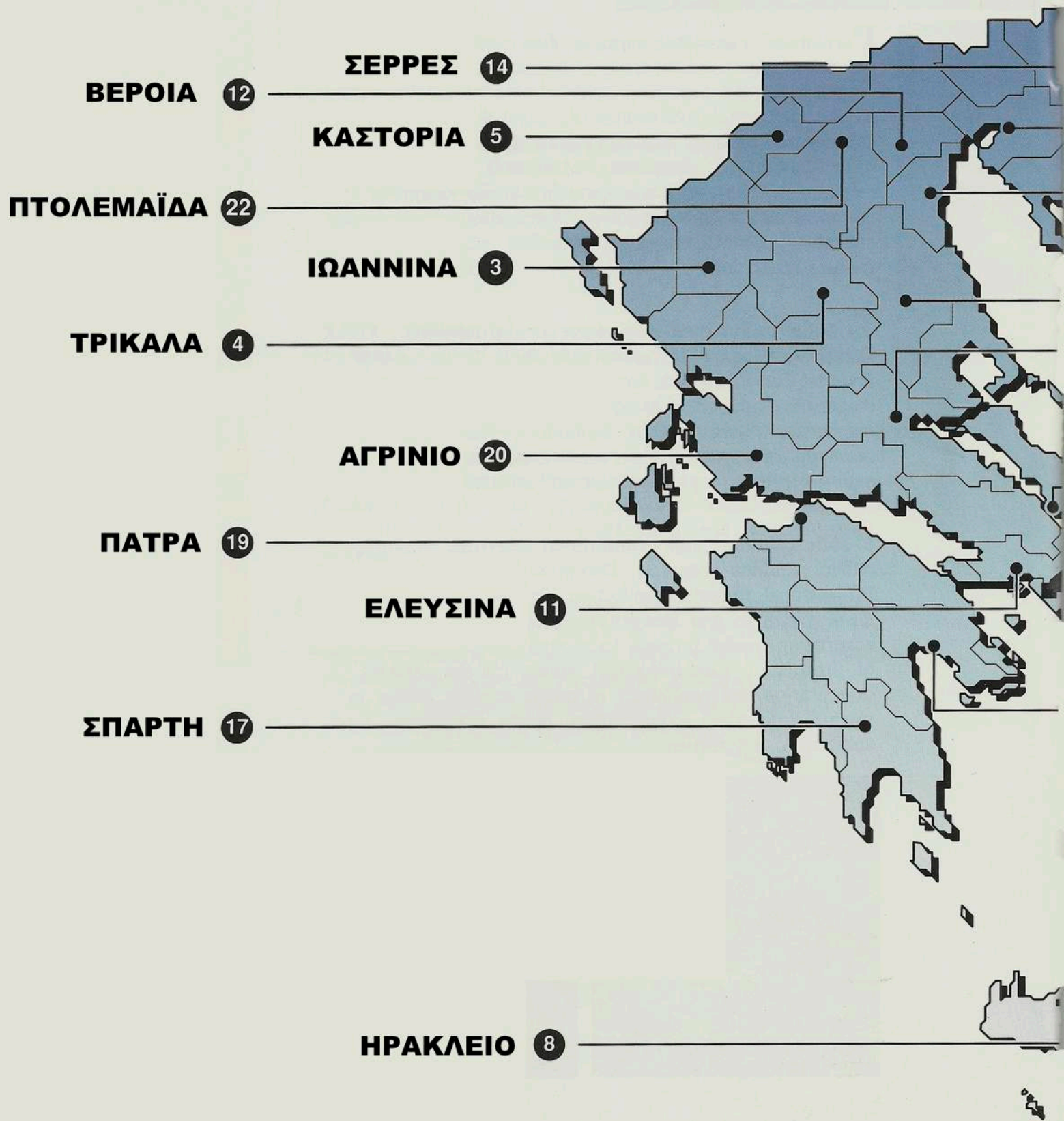
4. EFFECTIVE COMPLETION

○ The project proceeds with frequent formal and informal discussion and liaison with key client personnel to ensure all benefits can be achieved at the earliest possible time. Further, the process insures that the client maintains control over the execution of the project.

○ The client always retains the option of redirecting or terminating the relationship with the Group. The client's only responsibility is for charges (fees and expenses) incurred to the termination date, unless otherwise agreed.

○ The assignment is typically concluded with a final presentation and, where appropriate, a complete report with thorough documentation of all findings, action plans, and sources of information.

Organotec Representatives and



Organotecnica Group Associates in Greece

