



MONEY

CLUB ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ MONEY SHOW

LAB

“PROXY TRADING GROUP” OF RELATED COMPANIES

**ΠΡΟΣΟΧΗ! Η ΠΑΡΟΥΣΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ ΔΕΝ
ΕΧΕΙ ΟΥΔΕΜΙΑ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ Χ.Α./
Χ.Α.Κ. Η ΑΛΛΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ.**

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ CLUB ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΤΟΥ MONEY SHOW, MONEYLAB

Εγκαίρη πληροφόρηση προνομιούχων με τους σημαντικότερους επενδυτές της αγοράς

Εκπτώσεις σε χρηματοπρόϊοντα και Προνομιακές σε στεγαστικά

Απολαύστε αποκλειστικά οφέλη



Γίνετε μέλη τώρα!

Χρηματιστήριο
TELEHERMES



MONEY SHOW

Η δύναμη

της αγοράς

δοκιμάστε

εμπειρώνεται



Γραφτείτε τώρα!

Το club των προνομιούχων επενδυτών

Χρηματιστήριο
TELEHERMES

"Συγκέντρωση επενδυτικού κοινού με ποιοτικά χαρακτηριστικά". ΑΦΟΡΑ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ MONEYLAB

1. Θέσεις - Κοινές παραδοχές του "CLUB Επενδυτών -Μετόχων της MONEYSHOW S.A. "

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΟ:

1. Να είσαι επιχειρηματίας για να επενδύσεις.
2. Να αναλάβεις εξ ολοκλήρου το ρίσκο μιας επένδυσης.
3. Να επενδύσεις αποκλειστικά και μόνο στην MONEYSHOW S.A αποκλείοντας άλλες συμφέρουσες επενδυτικές επιλογές που παρέχει η ελληνική ή η διεθνής αγορά των επενδύσεων. Αντίθετα ενθαρρύνουμε τη γενικότερη επενδυτική δραστηριότητα ενημερώνοντας έγκυρα μέσω του MONEY SHOW για κάθε νόμιμη, υγιή και θεμιτή επενδυτική δυνατότητα.
4. Να διαθέσεις τεράστια κεφάλαια που θα σου λείψουν χάριν των επενδυτικών δραστηριοτήτων μας (Μακροπρόθεσμη επένδυση) ή θα σε εμποδίσουν να επενδύσεις στις βραχυπρόθεσμης απόδοσης επενδύσεις που προσφέρει η αγορά.
5. Να είσαι ο «τελευταίος τροχός της αμάξης» ή να συνθλιβείς επενδυτικά από την διαφορετική οικονομική δυνατότητα συνεισφοράς των υπολοίπων μελών.
6. Να εγκαταλείψεις την καθημερινή σου επαγγελματική, επενδυτική ή άλλη κύρια δραστηριότητα.
7. Να βρίσκεσαι απροειδοποίητα προ αυξήσεων του μετοχικού κεφαλαίου, με αποτέλεσμα την αλλοίωση συμμετοχών, χωρίς επαρκές χρονικό διάστημα για την κάλυψη της αύξησης αναλογικά και κατά το βαθμό ενδιαφέροντος των μετόχων μας.
8. Να μην γνωρίζεις εκ των προτέρων τον αριθμό των μεριδίων ή μετοχών για τη συγκέντρωση του αρχικού ποσού ή του τελικού κάθε επένδυσης καθώς και των χρόνων αναπροσαρμογής τους.
9. Να γίνεσαι αντικείμενο εξαπάτησης με την ανάθεση της υλοποίησης και της εκτέλεσης των επενδύσεων σε φορείς αναξιόπιστους, αδιαφανείς και άγνωστους.

ΔΙΟΤΙ:

1. Το MANAGEMENT των επενδύσεων γίνεται από εξαιρετικά έμπειρα και επιτυχημένα στην πράξη στελέχη ή εσωτερικούς συνεργάτες της ORGANOTECNICA του Ομίλου ORGANOTECNICA.
2. Το ρίσκο, αφενός μεν ελαχιστοποιείται λόγω της προσεκτικής επιλογής του εκάστοτε αντικειμένου της επενδυτικής επιλογής και αφετέρου επιμερίζεται στους μικρομετόχους μας.
3. Ο Όμιλος ORGANOTECNICA, επιθυμεί ως επενδυτές μετόχους με γνώση και εμπειρία για τα υγιή κριτήρια επιλογής & συμμετοχής σε επενδυτικές δραστηριότητες ενώ το "MONEY LAB" αναλαμβάνει έντιμα και αξιόπιστα να ενημερώνει και να επιμορφώσει τους μικρομετόχους της MONEYSHOW S.A. για τα πλεονεκτήματα άλλων επενδυτικών επιλογών που προσφέρει η ελληνική ή διεθνής αγορά.

Δεν θα ισχυρισθούμε ποτέ ότι εμείς είμαστε η άριστη επενδυτική επιλογή σε κάθε περίπτωση.

Δηλώσεις οι οποίες φέρουν έστω και ίχνη αυθεντίας παραποιούν το πνεύμα των ιδρυτών του "MONEYLAB". Μοναδική αυθεντία για τον Όμιλο αποτελούν τα διαπιστωμένα γεγονότα, η αλήθεια των αριθμών και των οικονομικών στοιχείων και η επιχειρηματική επάρκεια.

4. Εκ των προτέρων, η στρατηγική μας για την προσέλκυση μελών ή μετόχων, είναι τέτοια ώστε να μην επιβαρύνουμε τα μέλη ή τους μετόχους μας με την καταβολή χρηματικών ποσών τα οποία, όπως ήδη αναφέραμε:

α) Θα τους λείψουν κατά τη διάρκεια της 5ετίας για την κάλυψη των καθημερινών τακτικών ή εκτάκτων αναγκών τους,

β) Θα τους αφαιρέσουν επενδυτικούς πόρους για τις βραχυπρόθεσμες επενδύσεις τους,

γ) Θα τους εμποδίσουν να συμμετάσχουν σ' άλλες ενδιαφέρουσες και συμφέρουσες επενδύσεις.

5. Σε αντίθεση μ' όλες τις συνήθεις μορφές πολυμετοχικών επενδύσεων, όπου ή επενδυτική συμμετοχή εξ ανάγκης προσδιορίζεται αποκλειστικά από την οικονομική δυνατότητα συμμετοχής, στην MONEYSHOW S.A. ο χρόνος ο οποίος αφιερώθηκε ή αφιερώνεται από τα μέλη - επενδυτές, συνυπολογίζεται στην τιμή αγοράς των μετοχών.

6. Δεν ζητάμε από κανένα, να εγκαταλείψει τις καθημερινές του ασχολίες ή οικονομικές δραστηριότητες είτε αυτές είναι επιτυχείς είτε ανεπιτυχείς.

7. Δεν πρόκειται ποτέ η συμπεριφορά ή η πολιτική αυξήσεων της MONEYSHOW S.A. είναι τέτοια, ώστε να βρεθείτε στη δυσάρεστη θέση, όταν οι επενδύσεις που από κοινού επιχειρούμε δρομολογηθούν, να συμμετέχετε όλο και λιγότερο ενώ στην αρχή της προσπάθειας συνεισφέρατε τα μέγιστα. Αυτή είναι μια ηθική δέσμευση της ORGANOTECNICA η οποία θα θεσμοθετηθεί με τις αναγκαίες εξασφαλιστικές ρυθμίσεις. Ο χρόνος συμμετοχής για παράδειγμα, θα δημιουργεί ιστορικό πλεονέκτημα της κατά προτεραιότητα συμμετοχής στις επενδύσεις του Ομίλου. Κάθε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου πέραν του αρχικού, θα κοινοποιείται τουλάχιστον 6 μήνες πριν ώστε να δίνεται το χρονικό περιθώριο στους ήδη υφιστάμενους μετόχους να καλύψουν, την αναλογία την οποία κατείχαν εξ αρχής, εάν και εφόσον βέβαια το επιθυμούν.

8. Τα πλήρη οικονομικά στοιχεία για τη συγκέντρωση των κεφαλαίων τα οποία θα απαιτεί η εκτέλεση του επενδυτικού προγράμματος ευρίσκονται στη διάθεση κάθε μέλους, ενώ ειδικά εξουσιοδοτημένοι συνεργάτες της ORGANOTECNICA έχουν αναλάβει την επεξήγηση κάθε λεπτομέρειας ή επιλογής για την οποία θα ζητηθούν εξηγήσεις ή διευκρινήσεις. Δεν πρόκειται πάντως να γίνει καμιά αύξηση μετοχικού κεφαλαίου πέραν των απολύτως αναγκαίων για την πλήρη εκτέλεση των κοινά αποδεχθέντων και κοινοποιηθέντων εξ αρχής συγκεκριμένων και καταγεγραμμένων επενδυτικών δραστηριοτήτων της MONEYSHOW S.A.

9. Η ανάθεση οποιουδήποτε έργου ή προμηθείας, γίνεται πάντα αξιοκρατικά με διαφανείς διαδικασίες σε γνωστούς και αξιόπιστους στρατηγικούς συνεργάτες-φορείς, που παρέχουν τα μεγαλύτερα δυνατά οφέλη. Σε κάθε περίπτωση, αναζητούνται κατά προτεραιότητα αλλά με αξιοκρατικά κριτήρια, οι προμηθευτές μεταξύ των μελών. Επίσης, η εκλεχθείσα από τα ίδια τα μέλη ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ, παρακολουθεί και ελέγχει την τήρηση των ανωτέρω όρων και δεσμεύσεων. Τέλος, για όλα όσα προαναφέραμε τα οποία αποτελούν το κείμενο των καταστατικών αρχών και δεσμεύσεων της MONEYSHOW S.A. στα μέλη - επενδυτές, αφιερώνεται καθημερινά χρόνος από την Επιτροπή Θεσμικής επεξεργασίας και Κατοχύρωσης που απαρτίζεται από μέλη - επενδυτές ώστε οι όποιες ηθικές δεσμεύσεις και εγγυήσεις να έχουν τις ανάλογες θεσμικές διαδικασίες ελέγχου για την αποφυγή της καταστρατηγήσεως των καταστατικών αρχών.

2. Καινοτομίες του "MONEY-LAB CLUB"

1. Συμμετέχεις μετοχικά, ανάλογα με το έμπρακτο ενδιαφέρον σου και όχι μόνο με την οικονομική σου δυνατότητα συνεισφοράς. (Εντάσεως και χρόνου, αντί απλά κεφαλαίου).

2. Έχεις μια πρόσθετη ευκαιρία για μια καλύτερη ζωή πέραν της καθημερινής προσπάθειας. Προϋπόθεση για την προνομιακή συμμετοχή δεν είναι μόνο η εγγραφή με την αντίστοιχη καταβολή, αλλά η αφιέρωση χρόνου για την επιτυχία των στόχων της MONEY LAB IKE

3. Επενδύεις σε τομείς όπου η αγορά έχει ολιγοπωλιακά χαρακτηριστικά τομέα οι οποίοι μόλις τώρα αρχίζουν να αναπτύσσονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό και θα έχουν μέλλον για τα επόμενα δέκα (10) και πλέον χρόνια. (Έχει συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις επενδύσεις σε κορεσμένες και άκρως ανταγωνιστικές αγορές, οι οποίες είναι άγνωστες και ανεξερεύνητες).

4. Η επιτυχία της επένδυσης δεν επαφίεται απλά και μόνο στους νόμους και τη δομή της αγοράς, αλλά εξαρτάται σε σημαντικότατο βαθμό από το ενδιαφέρον μελών που ευσυνειδητα και χωρίς καμία δέσμευση αποφασίζουν να επενδύσουν. Το επιμορφωτικό CLUB MONEY LAB λειτουργεί ως εργαστήριο ανάπτυξης μιας ώριμης επενδυτικής συνείδησης και ως προθάλαμος μελέτης για ουσιαστικότερη επένδυση. Το μοντέλο επιχειρηματικής επιτυχίας στηρίζεται σ' αυτή τη σταδιακή διαδικασία εισαγωγής και ανάπτυξης από μη μέλη σε μέλη και από μέλη σε μέλη - επενδυτές, ώστε να εξασφαλισθεί η ευσυνειδητή ενεργητική και ουσιαστική συμμετοχή των μετόχων ως επενδυτών.

6. Τα μέλη, αποτελούν τους ενεργητικούς εργάτες που λειτουργούν σαν επικοινωνιακά κύτταρα μεταφοράς πληροφοριών, εμπειριών, δυνατοτήτων, προσβάσεων, χάριν του κοινού στόχου που καλύπτει τις

3. Αμοιβή **ORGANOTECNICA LLC** του **ORGANOTECNICA GROUP**

Η αμοιβή της ORGANOTECNICA, δεν είναι σε χρήμα, πλην της ετήσιας συνδρομής MONEYLAB 500 ευρώ, αλλά σε πιθανή συμμετοχή στην εταιρεία MONEYSHOW S.A. από τους μετόχους - επενδυτές.

4. Φιλοσοφία φόρμουλας συνεργασίας.

Η ORGANOTECNICA έχει ένα πολύ μικρό κέρδος μόνον αν η επένδυση την οποία διευθύνει εμφανίσει κέρδη, ενώ το ύψος των κερδών της συναρτάται άμεσα με την απόδοση της επένδυσης. Αν η όποια επένδυση αποδειχθεί ζημιογόνα ο πρώτος και μεγαλύτερος χαμένος είναι η ORGANOTECNICA, διότι δεν πληρώνεται ούτε τη μελέτη για την επένδυση, ούτε και την απασχόληση των συνεργατών της για το MANAGEMENT. Η φόρμουλα αυτή επελέγη ώστε αφενός μεν να διασφαλίζεται το ενεργητικό ενδιαφέρον της ORGANOTECNICA για τη μεγαλύτερη δυνατή επιτυχία της επένδυσης, αφετέρου δε για να μην επιβαρύνει την αρχική φάση στην επένδυση, με υψηλά έξοδα μελετών ή MANAGEMENT.

5. Δικαιώματα μελών του **CLUB MONEYLAB "Επενδυτών-Μετόχων"**

1. Δικαίωμα επένδυσης με βάση την χρονική προτεραιότητα εγγραφής ως μέλους στο "MONEY LAB". Το δικαίωμα αυτό ισχύει και για κάθε άλλη πολυμετοχική επένδυση του ομίλου ORGANOTECNICA.
2. Δωρεάν είσοδο σε επιλεγμένα επενδυτικά συνέδρια του "MONEY LAB" που διοργανώνονται κάθε χρόνο, από το ORGANOTECNICA GROUP.
3. Εξασφάλιση προκαθορισμένων ραντεβού για τα μέλη του CLUB με εκπροσώπους της αγοράς χρήματος, με αμοιβή που προκαθορίζεται, με στόχο την έγκυρη ενημέρωσή τους για όλες τις επενδυτικές επιλογές που προσφέρονται στην ελληνική και τη διεθνή επενδυτική αγορά.
4. Έναντι προνομιακού τιμήματος παροχή συμβουλών που σχετίζονται με τις κύριες επιχειρηματικές δραστηριότητες των μελών (HOT LINE).
5. Δικαίωμα συμμετοχής στις ελεγκτικές επιτροπές του "MONEY LAB"

6. Συγκριτικά πλεονέκτημα δομής του επενδυτικού μας φορέα

1. Απουσία εξωτερικού δανεισμού.
2. Μέσο-μακροπρόθεσμη επένδυση (πενταετής). Μη σύγκρουση με τις βραχυπρόθεσμες τοποθετήσεις.
3. Απουσία σημαντικών λειτουργικών στη φάση άνδρωσης.
4. Δυνατότητα ανάπτυξης πωλητών - στελεχών από τα μέλη του CLUB.
5. Ισχυρότερος συγκριτικά μέτοχος, ΚΑΙ ο περισσότερο ενδιαφερόμενος.

7. Διαδικασία συγκέντρωσης μελών - επενδυτών

Η διαδικασία συγκέντρωσης μελών θα γίνεται διαμέσου ειδικών προγραμμάτων αναπτύξεως και επενδύσεων από τα στελέχη αναπτύξεως του MONEY SHOW ή της ORGANOTECNICA.

OPEN CALL TO A PARTNERSHIP FOR THE FUTURE

We have written this proposal in the belief that honest, capable, ethical leadership is needed and possible for a 10X startup.

GUIDING PRINCIPLES, CULTURE, VALUES AND NEW LEADERS ORIENTATION:

In leadership character counts We believe that character continually evolves as we collaborate with others and acquire their trust, gain their commitment, and build their partnership to realize a shared vision.

Our vision of leadership is one in which each person who applies these ideas and who explores these activities can become a more effective leader.

Decades of observation has taught us that no single leader can save the day. The leadership which are seeking is one that is empowering, supportive, visionary, problem solving, creative and collaborative. We seek new leaders who embody a clear commitment to values, ethics, and integrity. They inspire collaboration, stimulate synergistic connections, support honest interactions, build trusting relationships, and encourage self-management and strategic integration across organizational lines. They link people through dialogue and collaborations they can intelligently choose the right direction and become responsible for the results they produce.

FOUR DEMANDS FROM NEW LEADERS THAT ENABLE US TO MEET THE CHALLENGES OF THE FUTURE:

1. Purpose, direction and meaning
2. Trust
3. Optimism
4. Action and results

THREE ORGANIZATIONAL REQUIREMENTS:

1. Alignment, 2. Empowerment, 3. Learning Culture

**THE FUTURE IS HERE IF WE
ALIGN AND RESPECT PEOPLE,
AND EXECUTE THE STRATEGY**



LEGAL ANNOUNCEMENT

The statements contained herein may include statements of future expectations and other forward-looking statements that are based on management's current views and assumptions and involve known and unknown risks and uncertainties that could cause actual results, performance, or events to differ materially from those expressed or implied in such statements. Forward-looking statements speak only as of the date hereof, and the under formulation company undertakes no obligation to revise or update them.

These statements include, but are not limited to, statements about the economic and social effects of the COVID-19 pandemic; growth of our agent and broker future base; expansion of our regional network consulting business into domestic and foreign markets; demand for remote working and distance learning solutions and virtual events; and our ability to attract tied agents; and revenue growth and financial performance.

Such statements are not guarantees of financial performance. Important factors that may cause actual results to differ materially and adversely from those expressed in forward-looking statements include changes in business or other market conditions; the difficulty of keeping expense growth at modest levels while increasing revenues; and other risks

"BUSINESS LAB" CLUB ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΟΥ ORGANOTECNICA GROUP

Θέσεις: Κοινές παραδοχές μελών του Club εταιρειών "Business Lab" του Organotecnica Group.

1. ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΟ:

1. Να έχεις παρελθόν (ιστορία - πελατολόγιο - επαφές - διασυνδέσεις) για να πουλήσεις τα "σωστά" - προϊόντα - ή υπηρεσίες σου.
2. Να είσαι αβοήθητος στην χάραξη και υλοποίηση της στρατηγικής μάρκετινγκ - επικοινωνίας για εταιρική και προιοντική προβολή και διείσδυση.
3. Να επενδύεις μόνος σου τεράστια ποσά για διαφήμιση.
4. Να βλέπεις δουλειές να χάνονται γιατί ο ανταγωνιστής σου είναι η θυγατρική του Χ ομίλου και κερδίζει τις δουλειές έχοντας συγκριτικό πλεονέκτημα γιατί ο πελάτης σκέπτεται και από πλευράς δημοσίων σχέσεων. τις σχέσεις του με τον όμιλο α ή β.
5. Να πληρώνεις εξωπραγματικά ποσά για να έχεις συμβουλές οργάνωσης ευρισκόμενος πάντα στο σημείο που ξεκίνησες.
6. Να μην έχεις φίλους-στρατηγικούς συμμάχους αυτούς που ούτως ή άλλως έχουν επιλέξει να αναπτυχθούν σε άλλους τομείς και άρα δεν σε ζημιώνουν οικονομικά.
7. Να μην έχεις ένα Lobby που θα σε στηρίξει σε κάθε αδικαιολόγητο πρόβλημα.
8. Να περιμένεις χρόνια για να δημιουργήσεις τις σοβαρές προϋποθέσεις - αν το θελήσεις όποτε εσύ το κρίνεις - για επίλυση μεσοπρόθεσμα του χρηματοδοτικού γιατί θα αντιληφθείς ξαφνικά ότι ο κλάδος σου μετατράπηκε σε κλάδο εντάσεως κεφαλαίου.
9. Να μη γνωρίζεις ως επιχείρηση την τεράστια σημασία της έννοιας "συνεργιστικό όφελος".

ΔΙΟΤΙ:

1. Σου τα παρέχει όλα η ORGANOTECNICA είτε με το καθεστώς της ειδικής συνεργασίας ως συνεργαζόμενη εταιρεία του Group είτε με την πλήρη σου ένταξη στον όμιλο ως θυγατρική του ομίλου. **Δεν είμαστε Τράπεζα.** Η ένταξη στον όμιλο όμως προϋποθέτει απαραίτητα απόλυτα υγιή χρηματοοικονομικά. Σας φέρνουμε σε επαφή με FUNDS όμως μπορεί να μην σας επιλέξουν.
2. Η ORGANOTECNICA παρέχει μέσω του τμήματος προσωπικών σεμιναρίων του Κέντρου Καινοτομικών Εφαρμογών στα μέλη του Business Lab σεμιναριακή εκπαίδευση και υποστήριξη ώστε να βοηθηθείτε για τη δημιουργία ορθής σχέσης μεταξύ στρατηγικής marketing και στρατηγικής επικοινωνίας, διαφήμισης. Το επίμαχο σημείο, στο οποίο γίνονται τα μεγαλύτερα λάθη από τις δημόσιες και τις ιδιωτικές επιχειρήσεις σε θέματα επικοινωνίας, όταν υπάρχουν διαθέσιμοι διαφημιστικοί πόροι, που λειτουργούν με τη μορφή Budget, είναι το εξής:

Ακόμα και όταν υπάρχει διεξοδική και μακροπρόθεσμη χάραξη συγκεκριμένης στρατηγικής MARKETING μετά από εμβάθυνση στους αντικειμενικούς στόχους της επιχείρησης, υπάρχει χάσμα

και λάθος σχέση μεταξύ στρατηγικής μάρκετινγκ και στρατηγικής επικοινωνίας, ενώ το ίδιο ισχύει μεταξύ επικοινωνιακής στρατηγικής και στρατηγικής διαφήμισης.

Ως γνωστόν, η επικοινωνιακή στρατηγική αποτελεί ένα από τα εργαλεία της στρατηγικής μάρκετινγκ, το οποίο,

πριν υπάρξει, πρέπει να εξεταστεί από πλευράς εναλλακτικού κόστους και συγκριτικών πλεονεκτημάτων με μια σειρά άλλων μεθόδων. Από τη στιγμή που μια διερεύνηση - απ' αυτές τις πολύ σημαντικές αλλά συχνά ξεχασμένες όψεις - δώσει συγκεκριμένες απαντήσεις, χαράζεται και εκπονείται η στρατηγική της επικοινωνίας, που μπορεί να συμπίπτει ή όχι με την κλασική διαφημιστική στρατηγική.

Με εξαίρεση ορισμένες επιχειρήσεις του ιδιωτικού - κυρίως - τομέα, που διαθέτουν σοβαρή εμπειρία και θεωρητική γνώση σε θέματα στρατηγικού σχεδιασμού μάρκετινγκ, επικοινωνίας και διαφήμισης, η εικόνα στις περισσότερες επιχειρήσεις, είναι ότι μετά από μια πρόχειρη και επιτροχάδην επισκόπηση των στόχων της εταιρείας, η όλη συζήτηση και ο προβληματισμός στρέφονται στις τεχνοκρατικές διαφημιστικές διαδικασίες, με αποτέλεσμα η διαφημιστική στρατηγική, να έχει πολύ μικρότερα αποτελέσματα και, συνεπώς, να γίνεται κακή διαχείριση των διαθέσιμων πόρων.

Από και πέρα, ακολουθούνται οι τυπικές διαδικασίες του μηνύματος της δημιουργικής επεξεργασίας, των MEDIA, που τελειώνουν με την αγορά χώρου και χρόνου στα μέσα.

Η δική μας πρόταση, είναι το να συζητήσουμε εξαντλητικά και διεξοδικά τους στόχους της εταιρείας. Να γνωρίσουμε τη νοοτροπία και τη φιλοσοφία του Μάνατζμεντ και του Μάρκετινγκ της τωρινής διοίκησης, να ελέγξουμε από κοινού, το κατά πόσο η επιχείρηση λειτουργεί βάσει στρατηγικού σχεδιασμού και όχι απλά και ευκαιριακά βάσει των εκάστοτε υπαρχόντων προγραμμάτων διαφήμισης. Να εξετάσουμε, εφόσον υπάρχουν όλα τα προηγούμενα, τη σύνδεση στρατηγικής Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας. Τέλος, εφόσον όλα τα προηγούμενα έχουν καλώς, να χαράξουμε από κοινού τη στρατηγική Επικοινωνίας, με βάση ένα τριετές τουλάχιστον πλάνο, με μακροπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους, σαφείς και απόλυτα διεξοδικούς στόχους. Να παρουσιάσουμε ένα σύστημα ελέγχου, όσον αφορά στο δείκτη ROI. Κατόπιν, να μπορούμε στη διετία τακτικής της Επικοινωνίας - Διαφήμισης, με βάση τις γνωστές τεχνοκρατικές διαδικασίες, αντί να κρίνουμε μόνο απ' αυτές.

Η "Βιομηχανία" της διαφήμισης στην Ελλάδα, λειτουργεί με τυποποιημένες διαδικασίες, όπου όταν μια εταιρεία έχει από μόνη της υποδομή σε θέματα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας και εποπτείας του διαφημιστικού χώρου, με σωστή επιλογή της διαφημιστικής εταιρείας και με γνώση των Σημείων Ελέγχου του έργου της, πετυχαίνει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα με το μικρότερο δυνατό κόστος. Αν όμως αυτά απουσιάζουν, ξοδεύονται πολύτιμα κονδύλια, με το μικρότερο όφελος.

Αν μια εταιρεία επιθυμεί να δουλέψει σοβαρά και μακροπρόθεσμα, με πραγματική στρατηγική Επικοινωνίας αντί της ασυντόνιστης και ετήσιας "ορατότητας" διαφήμισης, μπορούμε, μετά από διεξοδική μελέτη, να υποβάλλουμε προτάσεις συνεργασίας για τη στρατηγική της επικοινωνίας της. Για κάθε εταιρεία μέλος του ORGANOTECNICA GROUP παρέχεται, υπο προνομιακούς όρους, δυνατότητα συμψηφιστικής διαφήμισης ακόμα και για την αυτόνομη διαφήμιση της Εταιρείας.

3. Παντού όλες οι άλλες εταιρείες του Group προωθούν τις αδελφές εταιρείες του Ομίλου με τα κοινά εταιρικά έντυπα του ομίλου Organotecnica, πέραν της απλής επικοινωνίας ως μίας εκ των συνεργαζομένων εταιρειών του Group, εφόσον η σχέση εξελιχθεί σε μετοχική αποτελεί και εσύ μέλος ενός ομίλου και η αγορά σε αντιμετωπίζει ανάλογα.
4. Τα μέλη μας των "Business Laboratories" επωφελούνται από το προσωπικό σεμινάριο crisis management για γενικούς διευθυντές ιδιοκτήτες επιχειρήσεων του Organotecnica Group. Η εταιρεία μας Organotecnica, έχει εκπονήσει ένα ειδικό πρόγραμμα, ευέλικτο, χάριν ολίγων και εκλεκτών συνεργατών μας. Στόχος του προγράμματος, είναι η αφομοίωση των βασικών και κεντρικών καινοτομικών αρχών από τις επιχειρήσεις πελάτες, ώστε, μετά από ένα έτος συμβουλευτικών υπηρεσιών, να έχει αναπτυχθεί στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό, η ικανότητα τους για στρατηγικό προγραμματισμό. Κατά τη διάρκεια των σεμιναρίων, ολοκληρώνεται η πλήρης παρουσίαση της καινοτομικής θεωρίας και πρακτικής, διερευνώνται σε βάθος οι δεδομένες αδυναμίες της συγκεκριμένης επιχείρησης, δίνονται υποδείξεις για την αντιμετώπιση βραχυπρόθεσμων προβλημάτων και τίθενται οι βάσεις για την κατάρτιση ενός μεσοπρόθεσμου διετούς-τριετούς πλάνου εργασιών, ώστε η επιχείρηση, να είναι σε θέση να καταρτίσει με σοβαρότητα τις στρατηγικές της κατευθύνσεις οδεύοντας προς το 2030.
5. α μέλη του ομίλου αναλαμβάνουν υποχρεώσεις έναντι των υπολοίπων μελών με τη λογική των καταστατικών δεσμεύσεων ώστε να έχουν και τα αντίστοιχα δικαιώματα από τον όμιλο στον οποίο δεν υφίστανται - εξαρχής - αντικρουόμενα συμφέροντα.
6. Η θεσμική επεξεργασία των δικαιωμάτων των εταιρειών του Group (που δεν έχουν σχέση θυγατρικής) επεκτείνεται χρόνο με το χρόνο ώστε και στην άτυπη κοινοπρακτική μορφή να λειτουργεί όλο το δυναμικό του ομίλου ως Lobby.
7. Η όλη φιλοσοφία ίδρυση των "Business Lab" είναι η μετατροπή εταιρειών από φίλους σε κοινοπρακτούντες συνεργάτες και από κοινοπρακτούντες συνεργάτες σε θυγατρικές ή μετόχους. Ο στόχος πλην όλων των άλλων ωφελειών είναι και η μεσοπρόθεσμη επίλυση του χρηματοδοτικού από τις αυξήσεις κεφαλαίου της Organotecnica. η οποία δανείζει ως "τράπεζα" τα μέλη του Group με βάση ένα και μόνο κριτήριο, την αποδοτικότητα των κεφαλαίων της σε δεδομένο χρόνο και τόπο (συνθήκες). Στην πραγματικότητα οδηγούνται οι συνδεδεμένες επιχειρήσεις στο ρόλο του middle management του ομίλου Organotecnica. Για το λόγο αυτό η Organotecnica. παρέχει και το τρίτο της
8. σεμινάριο που θεωρεί ως το πιο σημαντικό από μια άποψη για τους διευθύνοντες τις θυγατρικές ή

9. υποψήφιες θυγατρικές του ομίλου. Το Προσωπικό σεμινάριο "ΤΑΚΤΙΚΗΣ" απευθύνεται σε διευθυντικά στελέχη στο "MIDDLE MANAGEMENT" του ομίλου.

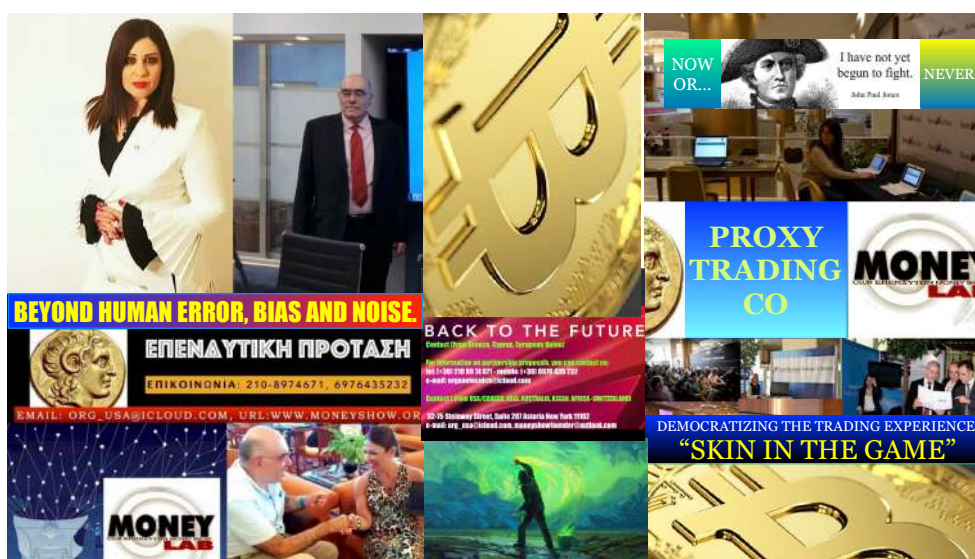
Μετά από τη μελέτη των περιορισμών μιας επιχείρησης, τον καθορισμό των δυνατών αγορών, της Στρατηγικής και των χρόνων διείσδυσης, την επεξεργασία των οικονομοτεχνικών παραμέτρων, με τη συνεργασία εξωτερικών ή εσωτερικών συνεργατών, χαράσσεται η τακτική για την υλοποίηση της εκπονηθείσας στρατηγικής.

Η τακτική, αφορά στα μεσαία στελέχη μιας επιχείρησης και συνδέεται με τις διακυμάνσεις, τις αλλαγές, τις κρίσεις, τις μεταβολές που συμβαίνουν σε μία αγορά, όχι λόγω διαρθρωτικών ή δομικών τροποποιήσεων ή συμβάντων, αλλά λόγω εποχιακών, χρονικών, τοπικών ή άλλων προβλημάτων ή ευκαιριών.

Με βάση τις πληροφορίες, τις οποίες διαθέτουν οι συνεργάτες μιας εταιρείας, που έχουν την ευθύνη της άμεσης επαφής με μια αγορά, διατυπώνουν τις τάσεις, τους ρυθμούς, τις αναπνοές της αγοράς. Για όλους εκείνους, που έχουν άμεση επαφή με την αγορά, είναι φανεροί οι βιορρυθμοί της.

Η ΤΑΚΤΙΚΗ, αφορά σε έμπειρα και επαρκώς καταρτισμένα στελέχη δεύτερης γραμμής, τα οποία λειτουργούν σαν επικοινωνιακά αμφίδρομα φίλτρα, μεταξύ των συνεργατών πρώτης γραμμής και των στελεχών με καθήκοντα στρατηγικής. Η ΤΑΚΤΙΚΗ, οφείλει να πάρει τη μορφή ΣΧΕΔΙΩΝ ΔΡΑΣΗΣ, με αυστηρά καθορισμένους στόχους, με άριστη μεθοδολογία, και υπεύθυνους για την υλοποίηση και τον έλεγχο των αποκλίσεων. Η ΤΑΚΤΙΚΗ, αποκτά υπόσταση, μέσω της υλοποίησης που γίνεται με την εγκαθίδρυση συγκεκριμένων διαδικασιών και με τη δημιουργία ομάδων έργου, με αυστηρά προσδιορισμένο, και βραχύβιο χρόνο και στόχο. Η ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ, απαιτεί συνεργάτες με υψηλό βαθμό εκτελεστικότητας, που διευθύνονται από το middle management. Όλα τα ανωτέρω, οφείλουν ν' αποτελούν μέρη ενός πληροφοριακού συστήματος με τη βοήθεια της πληροφορικής και μιας ομάδας Μάνατζερς, που ασχολείται με θέματα ενδοεπιχειρησιακού έργου. Η ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ αποτίμηση μιας επιχείρησης, έχει να κάνει με το βαθμό και το επίπεδο και του middle management της επιχείρησης. Επιχειρήσεις με υψηλή διάθεση χρόνων και πόρων σε καθαρά εκτελεστικά ή επιτελικά καθήκοντα έχουν άμεση ανάγκη συμβουλευτικών υπηρεσιών τακτικής και υψηλή διάθεση πόρων, για τη δημιουργία ή εύρεση των καταλλήλων συνεργατών τακτικής. Το προσωπικό σεμινάριο τακτικής στόχο έχει να καλύψει έναν ευαίσθητο και συχνό παραμελημένο χώρο, που είναι συχνά η αιτία αποτυχίας εξαιρετικά επιτυχημένων στρατηγικών.

10. Η έννοια της συνέργειας υπηρετείται όχι μόνο με τις οικονομίες κλίμακος αλλά στο σύνολο των δυνατών περιοχών ωφελείας.



Moneyshow
Members Club



PROXY TRADING GROUP
HELLENISM INVESTMENTS

Αρχική Εγγραφή Οφέλη συμμετοχής Moneyshow Money Lab Proxy Trading Co



1. STRATEGIC BUSINESS UNITS PROXY GROUP

1. \S.B.U./ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ MONEY SHOW IKE

Ιδρύουμε την Ελληνική εταιρεία και αναλαμβάνουμε την διοίκηση ως πλειοψηφούντες εταίροι. Δίνουμε την ευκαιρία της συμμετοχής σε πρώην συνεργάτες και οικοσυστημικούς φίλους με προνομιακούς όρους. Η ύπαρξη της συγκεκριμένης εταιρείας έχει στρατηγική σημασία γιατί δίνει την δυνατότητα επικοινωνίας με δεκάδες ή εκατοντάδες χιλιάδες επενδυτές

**A hybrid
Investment
platform
for
Tied
Agents
&
Traders.**



**Proxy Trading
Group**

“SKIN IN THE GAME”

**Proxy
Trading
by being
a shareholder
into a
professional
Proprietary
Trading
Company.**



**43 Trading Hellenic Conferences
7 Global Hellenism B2B Networks
100.000 Traders Direct Contact
300 Tied Agents as Shareholders**

Network effect

Vertical or intensive progress means doing new things—going from 0 to 1. Vertical progress is harder to imagine because it requires doing something nobody else has ever done.

Masters, Blake; Thiel, Peter. Zero to One . Ebury Publishing.



**Money
Show
I.K.E.**

**Blitzscaling. From Local to
Regional and Global Scaling**



Hellenism

**Cyprus, New York,
Toronto, Germany,
Switzerland, United
Kingdom, Australia.**



Greece

13 Greek Regions, 43 Greek cities:

Alexandroupolis, Komotini, Xanthi, Thessaloniki, Kavala, Drama, Serres, Kilkis, Polygyros, Edessa, Kozani, Grevena, Larisa, Iollos, Trikala, Karditsa, Ioannina, Igoumenitsa, Preveza, Arta, Athens, Piraeus, Agrinio, Pyrgos, Patra, Karpenisi, Lamia, Amfisa, Livadeia, Halkida, Korinthos, Nafplio, Tripoli, Kalamata, Sparti, Chania, Rethymno, Heraklion, Lasithi, Rodos, Syros, Mykonos, Corfu, Argostoli, Zakynthos, Mytilini, Rios, Samos,...

2. \S.B.U./ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ MONEY LAB IKE

Ιδρύουμε την Ελληνική εταιρεία και αναλαμβάνουμε την διοίκηση με αμοιβή το 2% επι των καθαρών ετήσιων κερδών, ενώ κάθε χρόνο αφιερώνουμε το 1% των καθαρών κερδών για εταιρικές εκδηλώσεις και το 1% των ετήσιων καθαρών κερδών για τα λειτουργικά έξοδα. Αν μία χρονιά για οποιοδήποτε λόγο δεν υπάρχει κερδοφορία τα λειτουργικά έξοδα επιβαρύνουν αποκλειστικά τον όμιλο Organotecnica. Δίνουμε την ευκαιρία της συμμετοχής σε πρώην συνεργάτες και οικοσυστημικούς φίλους με απόλυτα προνομιακούς όρους την ονομαστική τιμή χωρίς καμμία υπεραξία. Έχουν τα ίδια ακριβώς δικαιώματα με εμάς ως Ιδρυτές.

WHY...

Nothing is more difficult, than to be able to decide. Most of the world will make investment decisions by either guessing or using their gut. They will be either lucky or wrong.

**If you delegate trading decisions to money brokers and consultants they gain when you lose.
“No “skin in the game”**

PROBLEM

Trading in the black swan era.

As an individual trader you can't win the trading war especially with cryptos extreme volatile ecosystem.

Now the black swans are the norm . Huge technological and geopolitical risks. Legal protectionism prohibits free access to global world class ETF.

No training , no qualitative benchmarks, no fair & ethical promotion of money and investments products,

Markets don't care for you as an individual investor unless you are very rich. The majority of investors are doomed because forex, derivatives, cryptos salesmen aren't friends but “enemies” protected by the law. Survivors are a rare exception and are a very small

SOLUTION

BEYOND...

Guessing or using your gut. Being either lucky or wrong. Delegating trading decisions when there isn't “skin in the game”

Proprietary trading rather than blind trades losing money for consulting fees and commissions.

We as professional traders and co-partners under the same roof do the job having knowledge, experience, money management tactics, risk mitigation models.

No intuition but strictly technical trading assisted by cutting edge systems. No dogmas. Reality checks. Re-think. Openess.

We haven't any legal limitation for investments outside Europe.

Direct annual contact with 100.000 traders in Greece, Cyprus and Globally at the big Hellenism cities assisted by 50 one2one investment hybrid events.

3. \S.B.U./ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ PROXY TRADING CO U.S.A.

Ιδρύουμε την Αμερικανική εταιρεία και αναλαμβάνουμε την διοίκηση με αμοιβή το 2% επι των καθαρών ετήσιων κερδών, ενώ κάθε χρόνο αφιερώνουμε το 1% των καθαρών κερδών για εταιρικές εκδηλώσεις και το 1% των ετήσιων καθαρών κερδών για τα λειτουργικά έξοδα. Αν μία χρονιά για οποιοδήποτε λόγο δεν υπάρχει κερδοφορία τα λειτουργικά έξοδα επιβαρύνουν αποκλειστικά τον όμιλο Organotecnica. Δίνουμε την ευκαιρία της συμμετοχής σε πρώην συνεργάτες και οικοσυστημικούς φίλους με απόλυτα προνομιακούς όρους την ονομαστική τιμή χωρίς καμμία υπεραξία. Έχουν τα ίδια ακριβώς δικαιώματα με εμάς ως Ιδρυτές.

Legal Entities

1. PROXY TRADING CO L.L.C. U.S.A.

Proprietary Trading for cryptos by trading proxy stocks, AAA temporarily distressed stocks, American ETFs, networking startups to VCs

2. MONEY SHOW-ORGANOTECNICA I.K.E.

43 B2B. Money Show Pro Road Show in Greece & Cyprus and globally contacting 100.000 traders, recruiting 300 Tied Agents, Fund Raising 2,000,000 euros (rounds B/C), offering organizational and educational services.

3. MONEY LAB CRYPTO

Disrupting the Hellenism Investment Consulting Industry offering non proprietary investments and trading strategies.

VALUE PROPOSITION

“Beyond Human Error, Bias and Noise”

PROXY TRADING CO L.L.C. U.S.A.

“Skin in the game” & Professional Trading at your service.

MONEY SHOW-ORGANOTECNICA I.K.E.

“Hellenism Interactive Hybrid Network for 100.000 traders, investment consultants and startups aiming to Scale up or to be Unicorns”

MONEY LAB CRYPTO

“World class investment consulting for zero cost to losers and near zero for winners”

TIED AGENTS & BROKERS.

Free shares, unique financial & income opportunities



4. S.B.U./ DISRUT & FUTURISM FORUM BY MONEY SHOW

Με την συνεργασία της κυβέρνησης στην Σιγκαπούρη
δημιουργούμε ένα πολυσυνεδριακό Forum ανάδειξης των χωρών
μελών των Asean Countries.



FROM START UP TO SCALE UP: CONNECTING INNOVATORS TO VCs

Contact: Ilias Farangitakis, Money Show Founder
+30 6976 435232, org_usa@icloud.com



SCALE UP DISRUPTION

- **ASIA**
 - HONG KONG/CHINA
 - NEW DELHI/INDIA
 - SINGAPORE/ASEAN
- **AUSTRALIA**
 - SYDNEY
- **NORTH AMERICA**
 - NEW YORK/U.S.A.
 - TORONTO/CANADA
- **EUROPE**
 - ZUG, ZURICH/SWITZERLAND
- **AFRICA**
 - LAGOS/NIGERIA

THE ANNUALLY UPDATED GLOBAL
DISRUPTION-FUTURISM DATA
LANDSCAPE IS CRYSTAL CLEAR &
OPEN (FREE): CB RESEARCH,
VENTURE SCANNER, AI/
BLOCKCHAIN/CRYPTOS/QUANTUM
COMPUTING, INNOVATION
AWARDS PER SECTOR (FORBES,
MIT TECHNOLOGY AWARDS,
FORTUNE, FAST, MONEY 20/20,
FUTURISM, FINTECHNEWS.CH/SG/

THE BUSINESS IDEA:

First: DATA MINING FROM GLOBAL TESTED,
UPDATED SOURCES & Second: CONNECTING
TECHNOLOGY & BUSINESS MODELS
INNOVATORS TO VCs WORLDWIDE...



THE “AGORA CLUB” BUSINESS MODEL:

1. FREE PRESENCE ONE2ONE B2B
FOR SELECTED “AS VERY
IMPORTANT” STARTUPS-VCs.

2. EXTRA PREMIUM TICKETS FOR:
ONE2ONE B2Bs \$10,000+

3. PREMIUM TICKETS FOR 10'
PRESENTATIONS \$ 5,000

4. DISRUPTION SEMINAR \$2,000-3,000

5. TICKETS GALA 1,000/COCTAIL
PARTY FOR ANYONE ELSE \$ 500

CENTRAL MOTIVE FOR PAYING
CLIENTS: SCALE UP FUNDING,
CONTACTING VC ECOSYSTEM OR
PROSPECTIVE UNICORNS



PRODUCT DESIGN PHILOSOPHY: SCALING UP WITH TARGETED CONNECTIONS.



- The Global Road Show “Disruption & Futurism Forum” is more than a Convention; it is a targeted Multi-Conference with specific audiences in all parallel events, fully controllable from the viewpoints of organisation, quality and size.
- The Conferences operate as catalysts for the discussion of collaboration agreements and, secondarily, as information disseminators for preselected audiences.
- All categories of investors or innovators per industry are covered by at least one respective event. (eg..AI-Blockchain)
- The participation to the Conferences goes beyond the company profile promotion to the possibility for organised discussions and negotiations with every Conference participant or most significant prospective “customer”.

PRODUCT COST STRUCTURE X 3 YEARS INITIAL INVESTMENT

Disruption & Futurism Global Forum by Money Show

OFFICES NEW YORK-SINGAPORE-GREECE	\$50,000.00
5 SALARIES	\$300,000.00
TRAVEL/HOTEL EXPENSES	\$200,000.00
1. NEW YORK-TORONTO. /NORTH AMERICA	\$50,000.00
2. INDIA /ASIA	\$50,000.00
3. ZUG-ZURICH /EUROPE	\$50,000.00
4. SINGAPORE-ASEAN /SOUTH EASTERN ASIA	\$50,000.00
5. SYDNEY /AUSTRALIA	\$50,000.00
6. HONG KONG /CHINA/ASIA	\$50,000.00
7. LAGOS /NIGERIA/AFRICA	\$50,000.00
TELECOMMUNICATIONS-	\$50,000.00
SITE -PROMOTION-PR	\$40,000.00
START UP COSTS	\$10,000.00
Total expenses	\$1,000,000.00

2. TACTICAL BUSINESS UNITs MONEY SHOW.

T.B.U. 1) ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΑΘΗΝΑΣ Θα αναπτύξουμε την διοργάνωση της Αθήνας απο μηδενική βάση ως συνέδριο-έκθεση. Στόχος η βιώσιμη ανάπτυξη και όχι ευάλωτα κέρδη.

T.B.U. 2) ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΒΑΛΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΕΩΝ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ- ΝΕΑΣ ΥΟΡΚΗΣ. Στην Θεσσαλονίκη συνεχίζουμε, ως έχει, την εξαιρετική συνεργασία με το Ελληνοϊταλικό Επιμελητήριο και εντείνουμε την εμπορική προσπάθεια με συστηματική επένδυση. Αναβιώνουμε τις Βαλκανικές διοργανώσεις μας & τις σχέσεις μας με απόδημο Ελληνισμό στην Νέα Υόρκη.

T.B.U. 3) ΑΝΑΒΙΩΣΗ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑ-ΕΞΑΓΟΡΕΣ Αναπτύσσουμε όλες τις ελληνικές Περιφερειακές διοργανώσεις του Money Show

T.B.U. 4) Επεκτείνουμε τις υπηρεσίες μας στον εκπαιδευτικό και εκδοτικό χώρο,



Money Show Conventions/Greek Regions

	40 Multi-Conferences	• 1.500 – 3.000 visitors participants per City
	100.000 Visitors	• 80.000 comprise from the Conferences audiences
	Flow & Organization	• Controlled through Central Computer

2. TACTICAL BUSINESS UNITs MONEY LAB.

T.B.U. 1) ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΕ FUNDS ΚΡΥΠΤΟΝΟΜΙΣΜΑΤΩΝ ΠΟΥ ΕΧΟΥΜΕ ΕΡΕΥΝΗΣΕΙ. ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΑΝΑΦΕΡΟΥΜΕ ΤΗΝ PROBINEX www.probinex.com

PROBINEX
YOUR GATEWAY TO THE FUTURE OF DIGITAL FINANCE

Probinex offers secure, innovative investment opportunities in digital assets. Whether you aim for steady returns or dynamic growth, our tailored portfolios help you achieve your financial goals with confidence.

Examples of portfolio distribution

- Conservative portfolio**
A conservative portfolio is for clients who prioritize lower returns over the risk of fluctuations. Thanks to a 20% investment in PBX, the client earns 1.2% from Earnio. However, it is ideal for clients who want to get a head for investing in digital assets.
- Moderate portfolio**
The moderately dynamic option is for clients who understand the benefits of PBX both in terms of potential appreciation and its impact on the percentage return from Earnio. With an investment of 45,000 EUR in PBX, the client earns 1.42% per month from their investment in Earnio.
- Dynamic portfolio**
This portfolio option is for those who have understood the value of Probinex. A larger portion of the investment consists of PBX, specifically 70%, with 30% going into Earnio, which is a more conservative complement. This client is taking on greater risk, but for greater return and for more frequent and higher returns.

More conservative distribution of 100,000 EUR for the period of 3 years

Moderate example of distribution of 100,000 EUR for the period of 3 years

More dynamic distribution of 100,000 EUR for the period of 3 years

An investment of 80,000 EUR will yield a return of more than 45.2% over three years, raising the initial allocation to around 120,000 EUR. With the estimate of PBX rising in price from 20,000 to 60,000 EUR, the overall investment would grow to 160,000 EUR, which represents a 76% return over 3 years.

This means the client will see an increase of 50% over 3 years, from the initial 55,000 to more than 82,500 EUR. Together with PBX rising in price from 45,000 to 135,000 EUR, the total investment would amount to 240,000 EUR, which represents a 33% return in 3 years.

While 70,000 EUR in PBX could triple in three years to 210,000 EUR, it also secures the 142% appreciation in Earnio. The investment of 50,000 EUR will amount to 45,000 EUR in total, the client would earn 55,000 EUR, which represents a 32% return in 3 years.

EARNIO
Discover maximum levels of transparency with Earnio

Since Earnio (VASP) operates within the Grant Thornton and service transactions exclusively on the blockchain, our trading product Earnio is here to put transparency on another level, using automated strategies and years of crypto trading know-how from Earnio allows users to grow their investments without the usual complexity involving the market.

Grant Thornton **VASP licence**

Michal Baturko Olbert
Co-founder and Head of Sales and Marketing at Probinex with more than 20 years of experience in business management.

With a rich history of helping hundreds of clients realize their projects, his role is to lead the process of the project's expansion.

Earnio Fix levels of monthly appreciation based on the value of PBX

Level	Appreciation	PBX Value
Level 1	0.50%	0 USD
Level 2	0.55%	500 USD
Level 3	0.67%	1,000 USD
Level 4	0.75%	2,000 USD
Level 5	0.83%	5,000 USD
Level 6	1.00%	10,000 USD
Level 7	1.1%	20,000 USD
Level 8	1.42%	50,000 USD
Level 9	1.58%	100,000 USD
Level 10	1.78%	200,000 USD
Level 11	2.00%	500,000 USD

PROBINEX

StayKing

StayKing King

515 mil. 2 825

74 mil. 55 mil. 123 mil. 63 mil. 42 mil. 156 mil.

12 24 36 60 90 120

OPPORTUNITIES MAKE YOU RICH
Community / Utility token / Passive earning / Payment system / Academy

PROBINEX

EARNIO

Probinex's solution to these two pain points is **Earnio!**

- Earnio is monthly audited by Grant Thornton
- Earnio is an actively managed product.
- Fully transparent - built on blockchain.
- Holder of a VASP license
- With 9 years of crypto trading history with a team of more than 40 professionals

T.B.U. 2) TRADING ΣΟΒΑΡΩΝ ΚΡΥΠΤΟΝΟΜΙΣΜΑΤΩΝ ΠΟΥ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΟΥΜΕ ΤΕΧΝΙΚΑ (VOLATILITY) ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ. ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΑΝΑΦΕΡΟΥΜΕ ΤΟ "PBX"

PBX token

The original tool for financing the project

It brings higher rewards, bonuses, and benefits in Probinex products to its holders

1 billion PBX

COIN BURNING

Where to buy/sell PBX

BitMart MEXC Probit PancakeSwap Probinex spot

StayKing

Why does StayKing make sense?

- It brings higher rewards and better conditions in products of the Probinex ecosystem
- Limits the supply
- StayKing regularly stimulates demand for PBX

Everything revolves around the PBX

2. TACTICAL BIZ UNITS PROXY TRADING USA.

T.B.U. 1) USA ETF INVESTMENT.

T.B.U. 2) "DISTRESSED" AAA STOCKS

T.B.U. 3) BITCOIN, CRYPTOS ETFS

**T.B.U. 4) NEW YORK VCS-INNOVATORS
NETWORKING EVENTS**



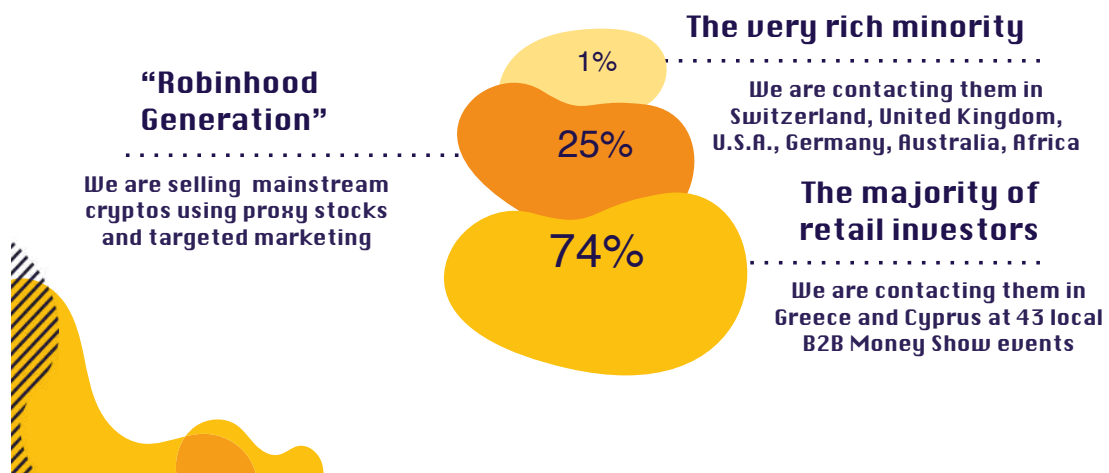
BUY YOUR PROPRIETARY SHARES RATHER THAN CASINO TRADING BEING THE LITTLE BOY BETWEEN SHARKS



Business Model



TARGET MARKET:HELLENISM



Target Market

After securing initial customers, we change the product constantly—much too fast by traditional standards—shipping new versions of our product dozens of times every single day.

Ries, Eric. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses (p. 4). The Crown Publishing Group.



Proxy Trading Group

Target Market: Hellenism.

Hellenes and Cypriots are an underserved group of Investors.

We studied for thirty years their choices and preferences.

We have as a starting point one marketing dogma aiming:

- the very rich minority,
- the majority of retail small investors.
- The new generation of young investors

The first group has his money in Switzerland, United Kingdom, U.S.A., Germany, Australia, Africa.
The second group lives in Greece and Cyprus and invest mainly in the XA, XAK. (A.S.E., C.S.E.)
The third group has "Robinhood" characteristics and trade very dangerous cryptocurrencies or forex.

We are not interested for investors of conservative investments (UCITS).

MARKET SIZE

Total Addressable Market

200+ BILLION

Serviceable Available Market

20+ BILLION

Share of Market

100 MILLION

0.5%

Innovation Metrics and Financial

You will have to cut to fit and stage your success, systematically focusing your limited resources on proving out the "leaps of faith" (the core assumptions in your plan that must be correct for you to succeed) at each juncture, until you can demonstrate to your stakeholders that your business is firing on all cylinders and only requires more fuel to reach your destination.

Komisar, Randy; Reigersman, Jantoon. Straight Talk for Startups (p. 22). Harper Business.



**Proxy
Trading
Group**

We are looking for 18 months financing to reach our "Innovation Metrics" and Financial short term targets.

**100.000 Visitors-Traders
one2one direct contact**

**Conversion of 100.000 as
1.000 Clients & Shareholders**

**Conversion of 100.000 as 300
Tied Agents & Shareholders**

The initial financing is for the creation of three companies, offices, minimum stable staff, travel expenses, accounting and legal costs, hotels for conferences. 100.000 euros from the initial capital of Proxy Trading Co is the first trading capital for proxy trading related to mainstream cryptocurrencies and AAA temporarily distressed stocks. Founders refuse to take any salary!!!

Double Digit Growth annually

HUMAN CAPITAL

DETERMINATION

LEADERSHIP

DISCIPLINE

STRATEGY

INNOVATION

EXECUTION

MINDSET

KNOWLEDGE

KEY RESULTS.

SPEED

10^x

OBJECTIVES,

2. ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ & ΔΙΑΣΠΟΡΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Οι ιδρυτές της Ελληνικής Εταιρείας, θα προχωρήσουν αρχικά σε άντληση μειοψηφικού μέρους του μεριδιακού Κεφαλαίου, το οποίο κεφάλαιο, αρχικά θα ανέρχεται τυπικά σε 2000 ευρώ/ 50 ευρώ ανά μερίδιο 1/2.000 δηλαδή κεφαλαιοποίηση είναι 100.000 ευρώ.. Για τους ιδρυτές που θα προσκαλέσουμε αρχικά δεν χρεώνονται καμμία υπεραξία. Οι ιδρυτικοί μεριδιούχοι διατηρούν το δικαίωμα της προοδευτικής καταβολής του των μεριδίων τους με συμμετοχή όμως στα κέρδη βάσει του ήδη καταβληθέντος κεφαλαίου. Δεν προβλέπεται διαδικασία αυξήσεων κεφαλαίου με νέα επιπλέον μερίδια πριν απο το 2026

Β. ΕΙΣΟΔΟΣ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΕΣΩ ΑΓΟΡΑΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ΤΩΝ ΙΔΡΥΤΩΝ

Με την υπογραφή λεπτομερούς ιδιωτικού συμφωνητικού με προεγγραφή προπωλούνται πακέτα μεριδίων στους συνεργάτες και φίλους στην τριακονταετή πορεία της διοργάνωσης μας, στην Ελλάδα, Κύπρο αλλά και διεθνώς, έναντι (75) ευρώ ανά ένα μερίδιο ονομαστικής αξίας ενός (1) ευρώ, στην οριζόμενη τιμή απο τους αρχικούς ιδιοκτήτες. .

Η συγκεκριμένη δυνατότητα αγοράς μεριδίων στην καθορισμένη τιμή ή ανώτερη εξαρτάται από την ημερομηνία συμμετοχής αλλά και τον ρόλο που αναλαμβάνει ο οικοσυστημικός επενδυτής.

Γ. ΕΙΣΟΔΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΝ ΜΟΝΟ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Με την υπογραφή ιδιωτικού συμφωνητικού με προεγγραφή προπωλούνται πακέτα μεριδίων στους επενδυτές έναντι (100) ευρώ ανά ένα μερίδιο ονομαστικής αξίας ενός (1) ευρώ, στην οριζόμενη τιμή 100 Εύρω απο τους αρχικούς ιδιοκτήτες. .

=====



TAKE OFF STRATEGIES
Many black swans, lethal risks and your company is at a strategic inflection point
Organizational Advisors isn't the right solution. Exponential development Consulting (10X) is missing, testing ideas/business models, blitzscaling. Simply maintaining your position is a death sentence. In these situations "only the paranoid survives" Andy Grove. **Act non linear...**

DARE TO DREAM

ORGANOTECHNICA BUSINESS CONSULTANTS
UNICORN MINDSET.
CONTACT: org_usa@icloud.com
+30 210 89 74 671, +30 6976 435232
URL: www.moneyshow.org

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΜΕ ΑΤΟΜΙΚΟ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΓΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

ΗΛΙΑΣ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗΣ +30 6976 435232, org_usa@icloud.com

=====

Η ΜΕΡΙΣΜΑΤΙΚΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΗΣ MONEY LAB IKE.

Η Εταιρεία δεν έχει φιλοσοφία βραχυπρόθεσμων Μερισμάτων σε όλα τα τακτικά επιχειρηματικά units πλην του trading όπου διανέμουμε ετήσια κέρδη. Η Πολιτική αυτή είναι αποτέλεσμα της γενικότερης Φιλοσοφίας της Εταιρείας, που σχετίζεται και με τον μακροπρόθεσμο επενδυτικό της ορίζοντα (2030)

ΚΕΝΤΡΑ ΚΟΣΤΟΥΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ

Η Δομή της Εταιρείας, από την ίδρυσή της και προς το μέλλον, αποτελεί υλοποίηση ενός Στρατηγικού Σχεδιασμού, του οποίου Βασικό Στοιχείο είναι ο "χωρισμός" της Εταιρείας σε μικρότερες Εταιρείες (Κέντρα Κέρδους), με βάση Προϊόντα ή Ομάδες Προϊόντων, με κάθετη Αυτόνομη Δομή και αντίστοιχους Διευθυντές (Business Manager, ο οποίος αντιστοιχεί σε Γενικό Διευθυντή, Product Manager, αντίστοιχος του Διευθυντού Πωλήσεων και Service Manager, αντίστοιχος του Διευθυντού Service μιας Εταιρείας). Για τα Κέντρα αυτά (και τους Διευθυντές τους) το MONEYSHOW παίζει το ρόλο "Τράπεζας" και Συμβούλου Επενδύσεων, με την έννοια ότι η βασική σχέση της Γενικής Διεύθυνσης της Εταιρείας με τους Business Managers αφορά τα Κεφάλαια που πρέπει να επενδυθούν και τις δεσμεύσεις που αυτοί αναλαμβάνουν σε σχέση με το προσδοκώμενο Κέρδος, παρέχοντάς τους μεγάλη ελευθερία και τις αναγκαίες γνώσεις για να εκπληρώσουν τους στόχους τους. Όλα γίνονται με την πειθαρχία μετρήσιμων αριθμητικά "OKRs"

Αναπτυσσόμενη η Εταιρεία, τα Κέντρα αυτά εξελίσσονται σε πολλές περιπτώσεις σε αυτόνομες θυγατρικές, ιδίως όταν κρίνεται ότι η τεχνογνωσία και το στυλ του Κέντρου διαφέρει από αυτό της Μητρικής Εταιρείας. Για να συμβεί αυτό θα πρέπει οι αριθμοί να το υποστηρίζουν επαρκώς

Ο Σχεδιασμός συμπληρώνεται, από την πλευρά της Μητρικής Εταιρείας, με τους Development Managers, οι οποίοι διευθύνουν τα Πλάνα Ανάπτυξης (Νέοι Κλάδοι, Νέα Προϊόντα, Νέες Συνεργασίες, Εξαγορές, Στρατηγικές Αγορές, Γενική Πολιτική Τιμών και τους Account Managers, οι οποίοι ασχολούνται με την μεγιστοποίηση της αξιοποίησης ενός Πελάτη, ο οποίος πιθανόν να αποτελεί στόχο περισσότερων Κέντρων Κέρδους.

Proxy Trading

THANKS!

Do you have any questions?
Contact the founders:

Ilias Farangitakis.
+30 6976-435232
farangitakis@icloud.com

**ONLY FOR
STRATEGIC
CO-FOUNDERS**

TAKE OFF STRATEGIES

Many black swans, lethal risks and your company is at a strategic inflection point

Organizational Advisors isn't the right solution. Exponential development Consulting (10X) is missing, testing ideas/business models, blitzscaling. Simply maintaining your position is a death sentence. In these situations "only the paranoid survives" Andy Grove. **Act non linear...**

DARE TO DREAM

ORGANOTECHNICA BUSINESS CONSULTANTS
UNICORN MINDSET.
CONTACT: org_usa@icloud.com
+30 210 89 74 671, +30 6976 435232
URL: www.moneyshow.org

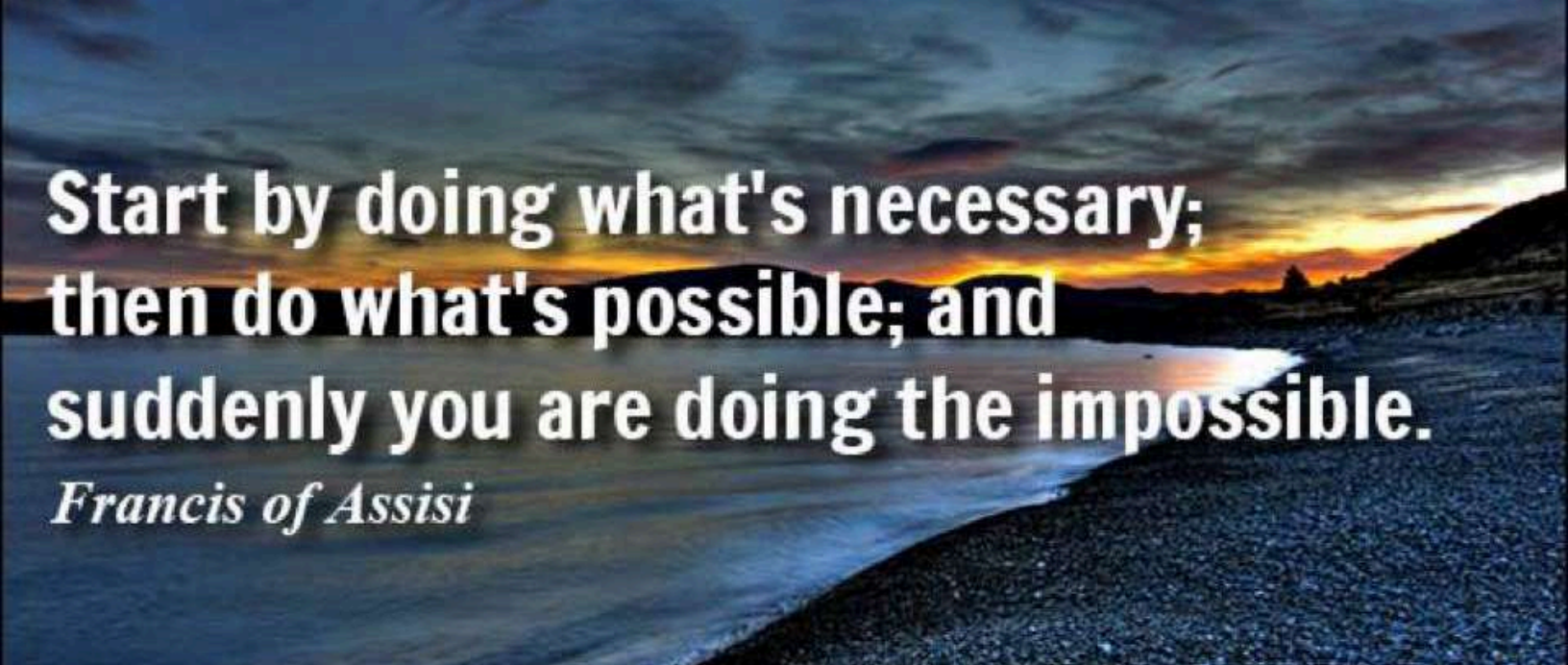
ΚΡΙΣΙΜΕΣ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

1. ΔΕΝ ΕΠΙΘΥΜΟΥΜΕ ΩΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΑΤΟΜΑ Η ΦΟΡΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΑΖΗΤΟΥΝ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ Η “ΕΓΓΥΗΜΕΝΕΣ” ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ.
Ο ΑΡΧΙΚΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ 2030.
2. ΟΣΑ ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ, ΣΤΑ ΚΕΙΜΕΝΑ ΠΟΥ ΠΡΟΗΓΗΘΗΚΑΝ, ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΑΠΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΓΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΥΣ Η ΑΣΗΜΑΝΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΝΑ ΑΠΟΔΕΙΧΤΟΥΝ ΕΚΤΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ.
3. ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ-ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΑΠΡΟΒΛΕΠΤΗ ΕΠΟΧΗ ΜΑΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΥΝ ΣΥΧΝΑ «ΑΣΥΜΜΕΤΡΕΣ ΑΠΕΙΛΕΣ» ΠΟΥ ΑΛΛΟΙΩΝΟΥΝ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΣΥΧΝΑ ΟΔΗΓΟΥΝ ΣΕ ΑΠΟΤΥΧΙΑ.
4. Η ΚΟΙΝΗ ΛΟΓΙΚΗ ΚΑΙ Η ΣΤΟΙΧΕΙΩΔΗΣ ΣΥΝΕΣΗ ΛΕΕΙ ΟΤΙ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΤΗΡΙΞΕΤΕ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ Η ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΣΑΣ ΜΟΝΟ Η ΚΑΤΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΜΑΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΛΑΝΑ.
5. ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΟΝΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ ΜΕΤΟΧΟΥ κ ΗΛΙΑ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗ-Ο ΟΠΟΙΟΣ ΕΧΕΙ ΓΕΝΝΗΘΕΙ ΤΟ **1958**-ΚΑΙ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ. ΑΝ ΥΠΑΡΞΕΙ ΣΟΒΑΡΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ Η ΖΩΗΣ ΤΟΥΣ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ **12** ΧΡΟΝΙΑ ΠΙΘΑΝΟΝ ΟΙ ΛΟΙΠΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΝΑ ΑΔΥΝΑΤΟΥΝ ΝΑ ΔΙΟΙΚΗΣΟΥΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ ΟΡΑΜΑΤΟΣ **“VISION 2030”** .
6. ΕΠΕΙΔΗ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΜΑΣ ΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΧΩΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ-ΚΥΠΡΟ-ΒΑΛΚΑΝΙΑ-ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ, ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ ΚΑΙ ΑΣΙΑ, ΠΙΘΑΝΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ ΟΠΩΣ ΠΧ ΠΟΛΕΜΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ/ΚΥΠΡΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ, ΧΡΕΟΚΟΠΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ/ΚΥΠΡΟΥ/**ΤΟΥΡΚΙΑΣ**, ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΖΩΝΗΣ, ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΩΝ ΗΠΑ Η ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ-ΑΣΙΑΣ Η ΑΛΛΟ ΜΗ ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΓΕΓΟΝΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΟΔΗΓΗΣΟΥΝ ΣΕ ΠΛΗΡΗ ΑΠΟΤΥΧΙΑ Η ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ. ΜΗΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΚΑΝΕΝΑ ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΠΙΘΑΝΟ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΟΧΗ **“ΜΑΥΡΩΝ ΚΥΚΝΩΝ”** ΚΑΙ ΑΣΥΜΜΕΤΡΩΝ ΑΠΕΙΛΩΝ ΚΑΙ ΚΙΝΔΥΝΩΝ.
7. ΠΡΟΣΟΧΗ: ΟΣΟ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΔΙΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ΣΑΣ ΙΣΩΣ ΔΕΝ ΘΑ ΒΡΕΙΤΕ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ ΠΟΥ ΝΑ ΑΠΟΔΕΧΟΝΤΑΙ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΟΥ ΕΠΙΘΥΜΕΙΤΕ ΓΕΓΟΝΟΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ **ΖΗΜΕΙΩΣΕΙ** Η ΚΑΤΑΣΤΡΕΨΕΙ ΟΛΟΣΧΕΡΩΣ Η ΜΕΙΩΣΕΙ ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΝ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΣΑΣ..

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ – ΠΟΥ ΕΜΠΙΣΤΕΥΕΣΤΕ-ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΡΙΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΤΕ.



Organotecnica



**Start by doing what's necessary;
then do what's possible; and
suddenly you are doing the impossible.**

Francis of Assisi

**YOUR CUSTOMERS ARE THE
JUDGE, JURY, AND
EXECUTIONER OF YOUR VALUE
PROPOSITION. THEY WILL BE
MERCILESS IF YOU DON'T FIND
FIT!**

*Value Proposition Design: How to Create Products and
Services Customers Want (Strategyzer)*

by Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, 

SINCE 1960...

When back in 1960, a small firm under the name "Spyros Zevgaridis and Associates, Management and Marketing Consultants" was founded in Athens, only few people were talking of management in Greece, and just a handful were familiar with the term "marketing". Today, the descendants of the original core, 22 offices in Greece and 3 in other countries, constitute the proof of success and a unique presence in the field of business consulting services.

In the early 1970s the firm was reorganised to become "**Organotecnica Ltd**". Within a few years, a number of specialised companies stemmed from it (the Organotecnica Group) to deal with a spectrum of entrepreneurial and development problems.

...WE PROVIDE EXTENDED SERVICES TO THE PRIVATE AND THE PUBLIC SECTORS

The Organotecnica Group provides its consultancy and studies services to both the private and the public sectors in Greece and abroad.

Our extended services provide clients with advice in organisation, productivity, innovation, informatics, auditing control, mergers and acquisitions, applied office automation and procedure rationalization, industrial design, marketing research, personnel training, public relations, and business publications.

At the Organotecnica Group we recognise that to serve clients well, we need a broad range of specialist skills. We have thus deliberately developed an organisation of specialists in many different fields.

Above all, we are management consultants committed to results. This commitment frequently calls for skillful blending of specialties to ensure that the most appropriate techniques are applied to each client's benefit.

For every specific project a "work team" is formed by our experienced associates. Most of them are university graduates, many of a postgraduate level, several of a PhD level.



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.

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.

RANGE OF CONSULTING SERVICES

The Organotecnica Group succeeds in covering a wide range of the services most usually required by small, medium and large enterprises, public organisations and local authorities.

These services are provided by the specialized companies of the Group. Keeping in mind the continuing evolution in the nature and shape of our consulting interventions, we provide an extensive analysis of our services. The following 10 companies and organizations are members of the Organotecnica Group.

Organotecnica (Business Consultants)

Organisation, management, development strategy
Organisation and simplification of office tasks
Marketing research and strategy
Production organisation, productivity, innovation
Financial control systems and productivity improvement
Feasibility studies.

Organopublic (Publicity Consultants)

Market research and applications
Sales promotional activities
Public relations and publicity
Personnel training
Training and promotional material production
Business publications
Symposia and seminars' organisation

Organodata (Informatics Consultants)

Organisation and simplification of work through informatics
Office automation and management information systems
Custom-made software development
Information systems analysis

Organodata International Consultants Inc. (USA)

Mergers and acquisitions
Special software development and applications
Franchising rights management



Organo

(Technology and investment consultants)

New technology feasibility studies
Investment studies
Product innovation/development
Technology transfer
Natural resources evaluation

EOEM

(Organisation and development studies)

Local and regional development studies
Branch studies
Local authorities organisation and development
Public sector studies and organisation

GR-EX

(Distribution Channels Consultants)

Import / Export consultants
Distribution channels development
Export marketing research

IEED

(Institute for Research, Communications and Management)

Personnel evaluation, training and motivation
Regional and economic sector studies
Management training seminars
Sales and marketing personnel seminars
Finance / Costing seminars
Innovation and creativity seminars

ISSA

(Institute for Statistical Systems Analysis)

Expert systems analysis
Remote - sensing systems
Creation of databanks
Development of systems for the dissemination of statistical information

INTER-ALMA

(International Trade Consultants)

Financing and international cooperations
International trade and countertrade consultants
Product development consultancy for exports



ASK FOR A DETAILED EXPLANATION OF UNICORN 2041, BEYOND 2035, VISION 2030, SCALE UP 2025, ORGANOTECNICA GROUP 2023 PLAN

BACK TO THE FUTURE

Contact (from Greece, Cyprus, European Union)

For information on partnership proposals, you can contact us:

tel: (+30) 210 89 74 671 - mobile: (+30) 6976 435 232

e-mail: organotecnica@icloud.com

Contact (from USA/CANADA, ASIA, AUSTRALIA, ASEAN, AFRICA -SWITZERLAND)

32-75 Steinway Street, Suite 207 Astoria New York 11102

e-mail: org_usa@icloud.com, moneyshowfounder@outlook.com