ΤΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ E-SHOPS

E-COMMERCE NEWS

DIGITAL MEDIA • E-BUSINESS • RETAIL MARKET

Πέμπτη 22 | 12 | 2022

COMING SOON

Embedded banking από την Εθνική

Συμφωνία-σταθμός μεταξύ **Εθνικής Τράπεζας** και **Epsilon Net**, ανοίγοντας το δρόμο για το **embedded banking** που είναι μια πολύ πρόσφατη τάση στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Ο GR.EC.A. στη Γενική Συνέλευση & το Δ.Σ. του Ecommerce Europe

Ο Αντιπρόεδρος του GR.EC.A. & Μέλος του Δ.Σ. του Ecommerce Europe **Μάκης Σαββίδης**, η Γ.Γ. του GR.EC.A. **Μαρίνα Βασιλαρά** και η P.R. & Marketing Specialist GR.EC.A. **Χριστίνα Λόη** συμμετείχαν στις συνεδριάσεις στις Βρυξέλλες. Στη Γενική Συνέλευση συζητήθηκαν θέματα όπως ο απολογισμός του 2022 και τέθηκαν οι Κύριες Προτεραιότητες του 2023 για το Ευρωπαϊκό Ηλεκτρονικό Εμπόριο.

LAST MINUTE

01 Νέα χριστουγεννιάτικη καμπάνια του **you.gr**, από τη **Forestview**, παρουσιάζει το σύστημα Good-to Person της **Autostore**, στον Ασπρόπυργο.

02 Το πρώτο της flagship κατάστημα για είδη σπιτιού εγκαινίασε στο Χαλάνδρι η γαλλική εταιρεία **La Redoute**.

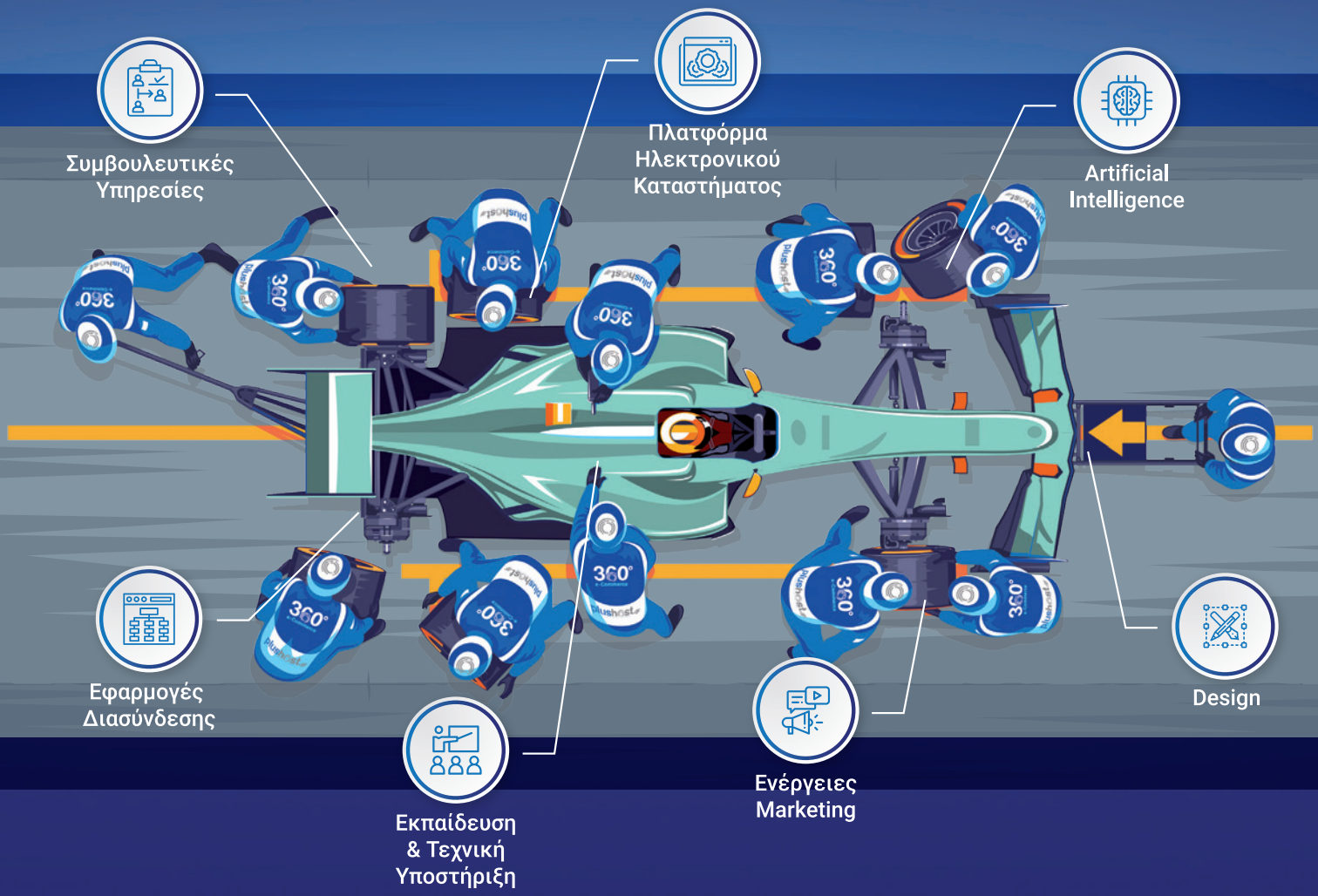
03 Στο **Netflix** ο **James Foster**, Head of Global Marketing/CMO Ikea Retail, προκειμένου να αναλάβει Αντιπρόεδρος EMEA Marketing της πλατφόρμας.

04 Η **The Sandbox** ξεκινά στρατηγική συνεργασία με τη **Wunderman Thompson**, για την ανάπτυξη brand experiences στο metaverse.

05 Στα 351 τα **διασυνοριακά παράπονα** καταναλωτών που διερεύνησε το 2021 το **Ευρωπαϊκό Κέντρο Καταναλωτή** (ΕΚΚ) Κύπρου.

TEAM 360º

Απόλυτος συντονισμός. Σίγουρη νίκη.



COMMUNICATION FACTORY

team 360° e-Commerce by Plushost

Τώρα έχετε τη δική σας Ομάδα!

*Την Ομάδα της υπηρεσίας **360º e-commerce by plushost.** Το 360º είναι μία ολιστική υπηρεσία e-commerce as-a-service που σχεδιάζει, προγραμματίζει, εκτελεί και υποστηρίζει κάθε πτυχή των λειτουργιών της online επιχείρησής σας.*

*Με μια τέτοια ομάδα δίπλα σας, ανακτάτε τον έλεγχο της επιχείρησής σας και τη σιγουριά ότι όλα «τρέχουν» σωστά. Αφήστε τα όλα στο **360º e-commerce by plushost** κι αφιερωθείτε σε αυτό που αγαπάτε. Το εμπόριο.*

e-volution AWARDS 2022
26 ΒΡΑΒΕΙΑ

plushost.gr
e-commerce goes 360°

Η Κωτσόβολος επενδύει στις άμεσες παραδόσεις των προϊόντων της, μέσω της συνεργασίας της με το Wolt Drive

Η **Κωτσόβολος** επενδύει στις άμεσες παραδόσεις των προϊόντων της, μέσω της συνεργασίας της με το **Wolt Drive** και υπόσχεται παράδοση των παραγγελιών των πελατών της εντός μιας ώρας. Η πρωτοβουλία αυτή έρχεται να συμπληρώσει τις υπάρχουσες υπηρεσίες γρήγορης παράδοσης που διαθέτει η εταιρεία **Κωτσόβολος** με άμεσο στόχο την άμεση εξυπηρέτηση του κοινού και των πελατών της, όπως την αυθημερόν παράδοση για παραγγελίες έως τις 15:00, την παράδοση μέσα σε 24 ώρες σε 52 πόλεις σε όλη την Ελλάδα, αλλά και τη δυνατότητα παραλαβής παραγγελιών ακόμα και μέσα σε 20 λεπτά από τα 73 σημεία Quick Point, που διαθέτει. Η υπηρεσία αυτά αφορά τις πόλεις Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Χανιά, Βόλο, Λάρισα, Κοζάνη και ισχύει για προπληρωμένες παραγγελίες και για προϊόντα μέχρι 35lt, ενώ υπάρχει κόστος υπηρεσίας. «Η Κωτσόβολος γίνεται ο ιδανικός προορισμός για δώρα τα φετινά Χριστούγεννα, καθώς εξασφαλίζει την παράδοση των παραγγελιών μέσα σε 60 λεπτά», αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση της εταιρείας.

Η ThinkPlus για το e-shop.gr

Η **ThinkPlus** εμπνεύστηκε τη νέα καμπάνια του **e-shop.gr** που επικεντρώνεται στην προσπάθεια που κάνουν δύο γονείς να μεταφέρουν τη μαγεία των γιορτών στα παιδιά τους. Την παραγωγή ανέλαβε η **Black Lemon** σε σκηνοθεσία του Δημήτρη Πλατανιά, ενώ το ρ/φ σποτ υλοποιήθηκε στην **Power Productions**.

Διευκολύνσεις για τους e-πελάτες του Public

Στα Public μπορεί να διαλέξει κανείς από 1 εκατομμύριο επιλογές χριστουγεννιάτικων δώρων. Επιπλέον, τα Public δίνουν τη δυνατότητα της χριστουγεννιάτικης **Public e-gift card** σε λιγότερο από 1', η οποία θα φθάσει στους παραλήπτες με email ή SMS, έτοιμη για εξαργύρωση. Για τις χριστουγεννιάτικες αγορές στο **Public.gr** μπορεί να πληρώσει κανείς σε 3 άτοκες δόσεις χωρίς πιστωτική κάρτα, μέσω **Klarna**.

Μασούτης: εξασφάλισε ISO 9001 για το e-shop της

Πιστοποιητικό **ISO 9001** με πεδίο εφαρμογής τις υπηρεσίες του Ηλεκτρονικού Εμπορίου εξασφάλισε η **Μασούτης ΑΕ**. Το πρότυπο σύστημα διαχείρισης ISO 9001:2015 πιστοποιεί την ορθή εκτέλεση των παραγγελιών του ηλεκτρονικού εμπορίου που προσφέρει η Μασούτης, με διασφάλιση της ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών, θωρακίζοντας τις διαδικασίες από την πρώτη στιγμή της παραγγελίας μέχρι την τελική παράδοση.

drones pro
THE
RISE
OF DRONES:
THE 3D ENVIRONMENT!
Virtual event
01-02-2023
www.dronespro.gr
SMART PRESS
Μάγερ 11, 10438, Αθήνα
T. 210.5201500,
210.5231555
www.smartpress.gr
smart@smartpress.gr
facebook.com/InfoComConferences
instagram.com/infocomworld
youtube.com/InfoComWorld
www.linkedin.com/company/smartpress-s.a

Συνεχής διαδικασία έρευνας & ανάπτυξης για τη NETONE

Ο κόσμος των Τηλεπικοινωνιών είναι ένας χώρος συνεχούς εξέλιξης και δημιουργικής πρωτοτυπίας. Έτσι και εμείς εξελιχθήκαμε στο χώρο της Κινητής Τηλεφωνίας και γενικότερα της Τεχνολογίας από το 1998.
Από την ίδρυσή της έως σήμερα η NetOne παρακολουθεί τις εξελίξεις με σκοπό να καλύψει τις καθημερινές ανάγκες σε προϊόντα που αφορούν το κινητό τηλέφωνο, τον ηλεκτρονικό υπολογιστή και τα προϊόντα μικροηλεκτρονικής.
Όλα δείχνουν πως η τάση που επικρατεί στην ευρωπαϊκή και παγκόσμια αγορά είναι η σύγκλιση των τεχνολογιών του Internet και της κινητής τηλεφωνίας καθώς η ένταξη ενός όλο και μεγαλύτερου αριθμού υπηρεσιών σχετικών με την επαγγελματική και προσωπική μας ζωής στις δυνατότητες της κινητής τηλεφωνίας και τεχνολογίας συνεχώς αυξάνονται.
Κύριο αντικείμενο μας είναι η εισαγωγή και εμπορία εξαρτημάτων κινητής τηλεφωνίας, ανταλλακτικών, Smartphones, Gadgets, αξεσουάρ εικόνας και ήχου κ.ά.
Με βασικό μας χαρακτηριστικό πλεονέκτημα την παράδοση της παραγγελίας σας σε ελάχιστο χρονικό διάστημα από την ολοκλήρωσή της, είμαστε σε θέση να σας προσφέρουμε υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και προϊόντων στις χαμηλότερες δυνατές τιμές της αγοράς.
Φροντίζουμε να έχουμε μια ολοκληρωμένη πολιτική ως προς τις πωλήσεις των προϊόντων μας, με κύριο στόχο την άριστη εξυπηρέτηση και την υποστήριξη των πελατών μας και μετά την πώληση του προϊόντος, παρέχοντας με το εξειδικευμένο προσωπικό μας, λύσεις, συμβουλές, υποστήριξη αλλά και καθοδήγηση.
Το συγκριτικό πλεονέκτημα της NetOne είναι η συνεχής διαδικασία έρευνας & ανάπτυξης, με σκοπό την ενσωμάτωση της πιο σύγχρονης τεχνολογίας στα προϊόντα που προσφέρει.
Ως απόρροια αυτού, παρέχονται προϊόντα και λύσεις που ανταπεξέρχονται απόλυτα στις διαφορετικές ανάγκες του κάθε πελάτη.
Τα ενθαρρυντικά αποτελέσματα επιβεβαιώνουν ότι βρισκόμαστε στο σωστό δρόμο και με τη συνεχή βελτίωση των επιδόσεων μας και τον κύκλο των εργασιών μας συνεχώς να διευρύνεται, δημιουργούμε τις προϋποθέσεις για τη βιωσιμότητα αλλά και την περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων και της ποιότητας των προϊόντων που παρέχουμε.
Για να γίνει κάποιος πελάτης της Netone αρκεί να μπει στο site https://www.net-one.gr/ **και να κάνει εγγραφή.**

Νέο Masterclass in Digital & Social Media Marketing από τη Knowcrunch

Το course της Knowcrunch, επιστρέφει ξανά με μαθήματα τόσο στην Αθήνα, όσο και στη Θεσσαλονίκη. Ειδικότερα, το τμήμα στη Θεσσαλονίκη ξεκινά στις 16/1, ενώ το τμήμα στην Αθήνα ξεκινάει στις 11/1 με εισηγητές έμπειρους επαγγελματίες της αγοράς. Το course απευθύνεται σε όσους επαγγελματίες θέλουν να μπουν στον κλάδο του digital marketing ή να βρουν νέους πελάτες, σε στελέχη που θέλουν να εξελίξουν τις γνώσεις και την καριέρα τους ή σε φοιτητές που ψάχνουν άμεσα εργασία.

Συνέργεια BestPrice.gr με Box Now

Οι καταναλωτές, κατά την πλοήγησή τους στο **BestPrice.gr**, μπορούν να διακρίνουν ποια καταστήματα υποστηρίζουν την παράδοση μέσω **Box Now locker** μέσω του αντίστοιχου badge, ώστε να λάβουν και αυτό το κριτήριο υπόψη. Παράλληλα, στόχος των δυο εταιρειών είναι να εκπαιδεύσουν τους χρήστες στο πώς λειτουργεί η παράδοση μέσω των lockers. Σε αυτό το πλαίσιο, το **BestPrice.gr** και η **Box Now** διοργανώνουν διαγωνισμό για τους καταναλωτές που παραλαμβάνουν παραγγελίες από συνεργαζόμενα καταστήματα σε Box Now locker.

Το e-shop Metro Cash & Carry επιβραβεύει τους πελάτες του

Το **e-shop Metro Cash & Carry** μόνο για επαγγελματίες επιβραβεύει τους πελάτες που σχεδιάζουν από νωρίς τις αγορές τους, με **εκπτωτικά κουπόνια**. Μέσα από τη σύγχρονη αυτή πελατοκεντρική πλατφόρμα, οι επαγγελματίες μπορούν να πραγματοποιήσουν εύκολα και γρήγορα 3 «τυχερές» παραγγελίες, κάνοντας αγορές, ενώ με τις ταχύτατες υπηρεσίες παραλαβής από το κατάστημα και παράδοσης στην έδρα τους κερδίζουν διπλά και παράλληλα επιβραβεύονται.

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ για εμπόρους και επαγγελματίες

Η EASYB2B.ΙΚΕ σας καλωσορίζει στο easyb2b.gr, την πιο ενημερωμένη B2B πλατφόρμα που προτιμούν επιλεγμένα καταστήματα λιανικής σε Ελλάδα και Κύπρο. Η πολυετής εξειδίκευσή μας στις εισαγωγές και χονδρική πώληση επωνύμων ειδών, μας καθιστά τον τέλειο συνεργάτη για το κατάστημα σας.

Είμαστε έτοιμοι να σας προμηθεύσουμε με προϊόντα τεχνολογίας, σπιτιού και κήπου, μόδας, hobby και αθλητισμού, υγείας και ομορφιάς κτλ. σε δίκαιες τιμές.

Κάντε εγγραφή στο easyb2b.gr και δείτε τιμές χονδρικής σε χιλιάδες επώνυμα προϊόντα όπως Apple, Samsung, Hp, Dell, Calvin klein, Burberry, Estee Lauder, Hugo Boss, Michael Kors, Prada, Makita, Einhell, Gardena, Lego, Playmobil, AMD και εκατοντάδες άλλα.

Εισάγουμε προϊόντα μέσω επιλεγμένων χονδρεμπόρων από εκατοντάδες κατασκευαστές. Ο όγκος των εισαγωγών μας, δίνει την δυνατότητα να προσφέρουμε ειδικά προνόμια συνεργασίας.

Παρέχουμε καθημερινή ενημέρωση τιμών και διαθεσιμοτήτων με αρχείο xml.

Ενδιαφέρεστε να μάθετε περισσότερα;

https://easyb2b.gr/ +30 2107000946 (11:00 - 15:00) info@easyb2b.gr

https://www.facebook.com/Easyb2bgr-106832088762813 https://www.instagram.com/easyb2bgr/

3 πόλεις και 10 καταστήματα για Wolt Market

Δύο χρόνια παρουσίας στη χώρα μας συμπληρώνει το **Wolt Market**, έχοντας σήμερα δραστηριότητα σε **3 πόλεις με 10 καταστήματα**. Η Ελλάδα ήταν μια από τις πρώτες χώρες όπου η Wolt επένδυσε στη δημιουργία ενός δικτύου καταστημάτων **Wolt Market**, εμπλουτίζοντας τις διαθέσιμες επιλογές μέσω της εφαρμογής. Το πρώτο κατάστημα Wolt Market ξεκίνησε τη λειτουργία του στο κέντρο της Αθήνας και μέσα σε αυτά τα δύο χρόνια η παρουσία του Wolt Market επεκτάθηκε σε πολλές περιοχές της Αττικής, στη Θεσσαλονίκη και την Πάτρα. Ο **Αθανάσιος Μπιλάλης, Γενικός Διευθυντής του Wolt Market για Ελλάδα, Κύπρο και Μάλτα**, δήλωσε: «Το 2023 η στρατηγική μας θα επικεντρωθεί στην περαιτέρω βελτίωση του τρόπου λειτουργίας μας και στην αξιοποίηση ευκαιριών ανάπτυξης και διείσδυσης στην ελληνική αγορά, έτσι ώστε να εδραιώσουμε το Wolt Market, ως τον ιδανικό εβδομαδιαίο προορισμό αγορών.» Το Wolt Market έχει αναδειχθεί σε δημοφιλή προορισμό για τα εβδομαδιαία ψώνια supermarket. Οι καταναλωτές εξοικονομούν χρόνο κάνοντας τις αγορές τους εύκολα και γρήγορα, χωρίς να πρέπει να περιμένουν σε ουρές, ενώ παράλληλα μπορούν να προγραμματίσουν την παράδοση της παραγγελίας τους σε ώρα και ημέρα που τους εξυπηρετεί.

Το **Wolt Market** προσφέρει στους καταναλωτές μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων, καθώς διαθέτει περισσότερους από **4.000 κωδικούς** που συνεχώς εμπλουτίζονται. Τα προϊόντα αυτά καλύπτουν όλο το φάσμα καθημερινών αναγκών, από **γαλακτοκομικά, ζυμαρικά, φρούτα, έτοιμα γεύματα έως απορρυπαντικά, καπνικά, είδη προσωπικής υγιεινής** και πολλές ακόμη κατηγορίες. Στα παραπάνω αξίζει να προστεθεί η νέα συνεργασία με την κάβα **Cellier**, προσφέροντας μεγάλη ποικιλία εκλεκτών οίνων, με την **Intersport** για αθλητικά αξεσουάρ, με την εταιρεία **BENETH** για ψωμί, αρτοποιήματα και γαλακτοκομικά, καθώς και με τα παιχνίδια **LEGO**.

Χρήσιμα tips για ασφαλές online shopping αυτές τις γιορτές

Οι συμβουλές της Check Point Software για μια ασφαλή εμπειρία αγορών

Η **Check Point Software Technologies Ltd.**, κορυφαίος παγκόσμιος εξειδικευμένος πάροχος ασφάλειας στον κυβερνοχώρο, θέλει να αυξήσει την ευαισθητοποίηση των διαδικτυακών αγοραστών να είναι προσεκτικοί ανά πάσα στιγμή και να λαμβάνουν τις απαραίτητες προφυλάξεις κατά τις αγορές των δώρων τους.

Σύμφωνα με την έκθεση **Brand Phishing** της **Check Point Software** για το 3ο τρίμηνο του 2022, το phishing είναι επίσης σημαντικός παίκτης στις απάτες στο Διαδίκτυο και το τελευταίο τρίμηνο, η **DHL**, η εταιρεία παράδοσης δεμάτων, ήταν το brand που υπέστη τις περισσότερες προσπάθειες πλαστοπροσωπίας από τους εγκληματίες στον κυβερνοχώρο. Σε μια εποχή που το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι ισχυρότερο από ποτέ, είναι απαραίτητο να είστε ιδιαίτερα προσεκτικοί με μηνύματα και ανάλογες προσκλήσεις για εκπληκτικές προσφορές. Προκειμένου οι καταναλωτές να μπορούν να ψωνίζουν με ασφάλεια και χωρίς ατυχίες, η Check Point Software παρέχει εδώ μερικές συμβουλές για μια ασφαλή εμπειρία αγορών:

- Αγοράζετε πάντα από μια **αυθεντική και αξιόπιστη πηγή**: πάντα να αναζητάτε τον σύνδεσμο στη μηχανή αναζήτησης που χρησιμοποιείτε, ποτέ μην κάνετε κλικ σε συνδέσμους που σας αποστέλλονται μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή μηνύματος κειμένου, καθώς είναι δυνητικά επικίνδυνοι επειδή πολλοί εγκληματίες στον κυβερνοχώρο προσπαθούν να ψαρέψουν μέσω αυτών των καναλιών.
- Να γνωρίζετε τα **domains**: οι εγκληματίες στον κυβερνοχώρο θα προσπαθούν πάντα να κάνουν τα domains που δημιουργούν για τις σελίδες που μιμούνται να μοιάζουν όσο το δυνατόν περισσότερο με το πρωτότυπο, αλλά θα έχουν πάντα κάποια ορθογραφικά λάθη ή το όνομα θα είναι λάθος, οπότε δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή σε τέτοιες λεπτομέρειες, θα είμαστε σε θέση να αποφύγουμε μελλοντικά προβλήματα.
- Οι **προσφορές** που φαίνονται πολύ καλές για να είναι αληθινές: εάν μια προσφορά είναι πολύ καλή για να είναι αληθινή, είναι πιθανώς απάτη, ακόμη περισσότερο αυτήν τη χρονική περίοδο που συνήθως δεν υπάρχουν μεγάλες εκπτώσεις. Μην παρασύρεστε από εκπληκτικά χαμηλές τιμές.
- Πάντα να ψάχνετε για την **κλειδαριά**: οι ασφαλείς ιστότοποι στο Διαδίκτυο έχουν τα γράμματα HTTPS στην αρχή του domain, σε αντίθεση με εκείνους που δεν είναι, οι οποίοι έχουν HTTP χωρίς τα τελικά “s”. Οι ιστότοποι **HTTPS** είναι εκείνοι που συμμορφώνονται με τα διεθνή πρότυπα ασφαλείας.

- Έχετε **λύσεις ασφαλείας** τελικού σημείου: είναι απαραίτητο να τις έχετε για το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο καθώς και για ιστότοπους όταν περιηγούμαστε στο Διαδίκτυο, καθώς μπορούν να αποτρέψουν την εξάπλωση αυτού του κακόβουλου λογισμικού στον υπόλοιπο εξοπλισμό ή υπολογιστές.
- Να είστε πάντα σε επιφυλακή για **μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου επαναφοράς κωδικού πρόσβασης**: οι εταιρείες δεν θα σας ζητήσουν ποτέ να επαναφέρετε τον κωδικό πρόσβασής σας εκτός εάν το έχετε ζητήσει μόνοι σας, οπότε αν λάβετε ένα μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που σας ζητά να αλλάξετε τον κωδικό πρόσβασής σας, το καλύτερο που έχετε να κάνετε είναι να μεταβείτε στον ιστότοπο της εταιρείας και να αλλάξετε τον κωδικό πρόσβασής σας από εκεί.

«Όλοι θέλουμε να περάσουμε όμορφα Χριστούγεννα, να αγοράσουμε δώρα για εμάς, την οικογένεια και τους φίλους μας και να κάνουμε ήρεμες διακοπές, αλλά οι εγκληματίες του κυβερνοχώρου δεν κάνουν διακοπές και γι ‘αυτό πρέπει να είστε πολύ προσεκτικοί, ακόμη περισσότερο αυτή την εποχή του χρόνου», αναφέρει η **Κωνσταντίνα Κούκου, Cyber Security Specialist της Check Point Software Technologies**. «Οι κυβερνοεπιθέσεις, όπως επισημαίνουν οι εκθέσεις μας, συνεχίζουν να αυξάνονται, ειδικά γύρω από τέτοιες ειδικές εορταστικές περιόδους όπως τα Χριστούγεννα. Τόσο το ransomware όσο και το phishing είναι στην ημερήσια διάταξη για εταιρείες και ιδιώτες, οπότε κανείς δεν εξαιρείται από τον κίνδυνο.»

Η efood… μαζί για το Παιδί

Το **efood** συμβάλλει στους σκοπούς της Ένωσης **«Μαζί για το Παιδί»**, με δωρεά 40.000 ευρώ για την κάλυψη βασικών αναγκών άπορων οικογενειών. Παράλληλα, καλεί όλους τους χρήστες του, να συμβάλλουν στην πρωτοβουλία **Love Delivered**, συνεισφέροντας στην αγορά υλικών πρώτης ανάγκης για το πρόγραμμα Σίτισης Άπορων Οικογενειών.

Η Κωτσόβολος για τις ΜμΕ

Η εταιρεία λιανεμπορίου **Κωτσόβολος** με το πρόγραμμα **«Ψηφιακά Εργαλεία ΜμΕ»**, γίνεται ο απόλυτος προορισμός για τον ψηφιακό μετασχηματισμό των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.
Η εταιρεία ανταμείβει στο 100% τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που συμμετέχουν στο πρόγραμμα «Ψηφιακά Εργαλεία ΜμΕ», με επιπλέον δωροεπιταγή για επόμενες αγορές τους.
Η **Κωτσόβολος**, κορυφαίος προορισμός τεχνολογίας, συμμετέχει στο πρόγραμμα «Ψηφιακά Εργαλεία Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων» που πραγματοποιείται στο πλαίσιο του Εθνικού Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας «Ελλάδα 2.0» και δίνει τη δυνατότητα στις ελληνικές επιχειρήσεις που απασχολούν έως και 250 εργαζόμενους να μεταβούν στη ψηφιακή εποχή, παρέχοντάς τους business λύσεις και σύγχρονες τεχνολογίες. Με την καθοδήγηση των εξειδικευμένων συμβούλων πωλήσεων του **K2B - Business empowerment by Kotsovolos**, παρέχεται η απαραίτητη τεχνογνωσία για τον κατάλληλο συνδυασμό ψηφιακών λύσεων που θα οδηγήσει τις επιχειρήσεις στη νέα ψηφιακή εποχή. Μέσω της Κωτσόβολος, οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις «ενδυναμώνονται στο 100%», αφού βρίσκουν την ιδανική λύση που τους ταιριάζει επωφελούμενες από το πρόγραμμα με επιδότηση 90%, λαμβάνοντας επιπλέον μια δωροεπιταγή αντίστοιχης αξίας με το υπόλοιπο 10% της συμμετοχής τους στο πρόγραμμα, την οποία θα μπορούν να εξαργυρώσουν στις επόμενες αγορές τους.
Η ομάδα των εξειδικευμένων συμβούλων πωλήσεων του K2B - Business empowerment by Kotsovolos, θα προτείνει τις κατάλληλες λύσεις σε κάθε επιχείρηση που είναι δικαιούχος του προγράμματος, μέσα από λογισμικά και λύσεις από παγκοσμίως γνωστούς κατασκευαστές, αλλά και κορυφαίες Ελληνικές εταιρείες.

Thessfashion.gr: ένα διαδικτυακό κέντρο με τοπικά καταστήματα ρούχων

Το **thessfashion.gr** αποτελεί ένα «ηλεκτρονικό εμπορικό κέντρο» ρούχων. Ο επισκέπτης της ιστοσελίδας μπορεί να τσεκάρει καταστήματα σε όλη τη Θεσσαλονίκη και να ψάξει αυτό που θέλει να αγοράσει. Παράλληλα, θα έχει τη δυνατότητα να προχωρήσει σε **σύγκριση προϊόντων και τιμών**, ενώ αν επιθυμεί μπορεί να κάνει τις αγορές του διαδικτυακά, ή να μεταβεί στο φυσικό κατάστημα.

Η Vendora επιλέγει Box Now

Η **Vendora** διαλέγει την 'πράσινη' **BOX NOW για** την αποστολή δεμάτων σε όλη την Ελλάδα. Η Vendora προσφέρει σε ιδιώτες και ιδιοκτήτες επιχειρήσεων την ευκαιρία να πουλήσουν ή να αγοράσουν νέα και μεταχειρισμένα αντικείμενα ευκολότερα και ασφαλέστερα από τον ανταγωνισμό. Με πάνω από 400.000 αγγελίες σε 20+ κατηγορίες, η **Vendora** συμβάλλει αισθητά στην **κυκλική οικονομία**.

Σαρώνει το επανεμπόριο

Η πώληση μεταχειρισμένων αυξάνεται ραγδαία. Το 2021, η ευρωπαϊκή αγορά **recommerce** (ή reverse commerce) είχε αξία 75 δις ευρώ και αναμένεται να αυξηθεί κατά 60% έως το 2025, στα 120 δις ευρώ. Σύμφωνα με μελέτη του **Cross-Border Commerce Europe**, τα marketplaces επανεμπορίου αναπτύσσονται **20 φορές ταχύτερα** από τη συνολική αγορά λιανικής. Μέχρι το 2025, η αγορά επανεμπορίου αναμένεται να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της από 10 σε 14%.

Οι 12 πολυκαναλικές τάσεις λιανικού εμπορίου 2023

Έρευνα της **ContactPigeon** για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο καταδεικνύει ότι το **90% των πελατών** αναμένουν ότι τα brands θα έχουν παρουσία στο διαδίκτυο. Τα **3/4 των αγοραστών λένε ότι θέλουν συνέπεια** σε όλα τα κανάλια όταν συνεργάζονται με ένα brand και ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για να επιτευχθεί αυτή η συνέπεια είναι να παραμείνετε μπροστά από το παιχνίδι με μια κορυφαία στρατηγική Omnichannel.

Τί σημαίνει το πολυκαναλικό στο λιανικό εμπόριο;
Ο όρος «omnichannel» στο λιανικό εμπόριο είναι μια στρατηγική αφοσίωσης πελατών που περιλαμβάνει την επικοινωνία είτε εξατομικευμένων είτε μαζικών μηνυμάτων στους πελάτες μέσω πολλών διαφορετικών καναλιών. Αυτά τα κανάλια -τα οποία μπορεί να περιλαμβάνουν φυσικές και διαδικτυακές αλληλεπιδράσεις, περιεχόμενο κοινωνικών μέσων, μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και άλλα- χρησιμεύουν ως **ξεχωριστά σημεία επαφής** που καταγράφουν τη συμπεριφορά των πελατών σε ολόκληρη τη διοχέτευση μετατροπών.
Η **πολυκαναλική αφοσίωση** πελατών δημιουργεί ένα **ενοποιημένο ταξίδι πελάτη** και ένα ολιστικό προφίλ αγοραστή που βασίζεται σε δεδομένα, μοτίβα και συνήθειες με δυνατότητα δράσης. Παρακολουθώντας αυτά τα δεδομένα, οι έμποροι λιανικής μπορούν να δημιουργήσουν ουσιαστικές, εξατομικευμένες αλληλεπιδράσεις με το κοινό τους και να προσφέρουν τη βέλτιστη ικανοποίηση των πελατών, ξεκλειδώνοντας παράλληλα υψηλότερα έσοδα μέσω της αφοσίωσης στην επωνυμία.

Ποια είναι τα τρία βασικά στοιχεία του πολυκαναλικού λιανικού εμπορίου;
Η **κατανόηση** και η **εφαρμογή** των πολυκαναλικών τάσεων λιανικής περιλαμβάνει τρία βασικά στοιχεία:
Τη δημιουργία μιας ισχυρής εμπειρίας πελάτη, την αύξηση των επιλογών προσαρμογής και τη βελτιστοποίηση της αλυσίδας εφοδιασμού. Η δημιουργία ισορροπίας μεταξύ αυτών των τριών στοιχείων είναι το «κλειδί» για τη βελτίωση του λιανικού εμπορίου σε όλα τα κανάλια και τη βελτίωση των κερδών της εταιρείας. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τις ίδιες στρατηγικές που χρησιμοποιείτε για να μετρήσετε την αφοσίωση των πελατών για να μετρήσετε την επιτυχία αυτών των τριών στοιχείων και να καθορίσετε πού να εστιάσετε τις ενέργειές σας στο μέλλον.

Συνεργασία Givenchy με Disney

Η **Givenchy** και η **Disney** παρουσιάζουν μια ολοκαίνουργια capsule συλλογή, με πρωταγωνιστή τον Oswald the Lucky Rabbit, για τον εορτασμό της Σεληνιακής Πρωτοχρονιάς και των 100 χρόνων της Disney. Ο **Oswald the Lucky Rabbit** ξεπροβάλλει ξανά από το θησαυροφυλάκιο της Disney για να συμμετέχει ξανά στο επίκεντρο της ποπ κουλτούρας ενόψει του Έτους του Κουνελιού.

Η Undelucram Platforms συνεργάζεται με τη SeedBlink

Η **Undelucram Platforms**, μια από τις μεγαλύτερες διαδικτυακές κοινότητες εργαζομένων στη Ρουμανία, η οποία στην Ελλάδα είναι σε λειτουργία στο www.poudouleveis.gr παρέχοντας πληροφορίες για αναζήτηση θέσεων εργασίας από μεγάλο αριθμό ελληνικών και πολυεθνικών, συνεργάζεται με τη **SeedBlink**, την ευρωπαϊκή πλατφόρμα επενδύσεων σε tech startups, πετυχαίνοντας να αντλήσει χρηματοδότησης ύψους 400.000 €. Τα συνολικά κεφάλαια που έχουν συγκεντρωθεί έχουν φτάσει το 1.000.000 ευρώ.

Η SARKK ABEE σε συνεργασία με την BOX NOW

Ένας νέος τρόπος παραλαβής δεμάτων χωρίς έξοδα είναι διαθέσιμος στα online shops **Tommy Hilfiger** και **Calvin Klein**. Με στόχο τη βελτίωση της αγοραστικής εμπειρίας του σύγχρονου καταναλωτή, η **SARKK ABEE** προχώρησε σε συνεργασία με την υπηρεσία παραλαβής δεμάτων **BOX NOW**.

Ολοκληρώθηκε ο 1ος κύκλος του Business Factory

Η **Cardlink**, μέλος της Worldline, του ηγέτη στην ευρωπαϊκή αγορά πληρωμών και υπηρεσιών διαχείρισης συναλλαγών, με μεγάλη χαρά ανακοινώνει την επιτυχή ολοκλήρωση του πρώτου κύκλου του Business Factory, του δομημένου και ευέλικτου προγράμματος που υλοποιεί η εταιρεία για την ανάδειξη νέων επιχειρηματικών ιδεών, καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών. Η εταιρεία, επενδύοντας στη στήριξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, έχει δημιουργήσει το Retail Innovation Hub, με στρατηγικό συνεργάτη το Found.ation, ένα οικοσύστημα καινοτομίας προσηλωμένο στη διαρκή αναζήτηση και εφαρμογή τεχνολογιών αιχμής, το οποίο φέρνει σε επαφή retail experts, startups και εταιρείες τεχνολογίας για να διαμορφώσουν μαζί το μέλλον του Retail στην ψηφιακή εποχή.

Χαράτσι στις επιστροφές ειδών μόδας που αγοράζονται online

Έξι στις 10 επιχειρήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου ειδών **Μόδας** επιβάλλουν πλέον **χρεώσεις** στους πελάτες για τις **επιστροφές αγορών** που έγιναν on-line, καθώς αντιμετωπίζουν ισχυρή πίεση από τη μεγάλη αύξησή τους. Τη φετινή εορταστική περίοδο μάλιστα, οι εκτιμώμενες επιστροφές ειδών που αγοράζονται online αναμένεται να χτυπήσουν «κόκκινο», καθώς αρκετές επιχειρήσεις μόδας έχουν βρεθεί αντιμέτωπες με τεράστια αποθέματα τα οποία προωθούν τους τελευταίους μήνες του έτους με σημαντική έκπτωση, καλώντας τον πελάτη να κάνει τις πιο αυθόρμητες αγορές.

Αφοί Σαμπάνη: νέα μονάδα logistics

Νέα μονάδα μεταφοράς με διαχείριση logistics κατασκευάζει η **Αφοί Σαμπάνη ΟΕ** στον Ασπρόπυργο. Έχει κύρια δραστηριότητα τις υπηρεσίες μεταφοράς και τη διαχείριση αλυσίδας εφοδιασμού και το επενδυτικό της σχέδιο εντάχθηκε στο καθεστώς ενίσχυσης πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων για επιλέξιμο και ενισχυόμενο κόστος €1,647 εκατ.

Η χρήση του κινητού για online αγορές - Έρευνα Klarna

Η **Klarna** προχώρησε στην διεξαγωγή ενός Pulse Report σε συνεργασία με τον ερευνητικό οργανισμό **Dynata** σε 1.001 Έλληνες αγοραστές, ηλικίας 18-65+, με στόχο να εντοπίσει τις αναδυόμενες τάσεις που θα διαμορφώσουν την ελληνική αγορά στο μέλλον, καθώς όλο και περισσότεροι καταναλωτές συνεχίζουν να αγκαλιάζουν την ψηφιακή αγοραστική εμπειρία. Η η Ελλάδα φαίνεται να αποτελεί πρόσφορο έδαφος για την ανάπτυξη νέων χρηματοοικονομικών τεχνολογιών. Τα τελευταία 2 χρόνια, παρατηρείται σημαντική αύξηση στις ηλεκτρονικές αγορές μέσω smartphone στην ελληνική αγορά. Συγκεκριμένα, οι Έλληνες **κατατάσσονται στην 3η θέση (μεταξύ 14 χωρών)**, πίσω από τους Βρετανούς και τους Σουηδούς, όσον αφορά την προτίμησή τους για τις διαδικτυακές αγορές. Η έρευνα αποκάλυψε τα ακόλουθα δεδομένα για το πώς οι Έλληνες ψωνίζουν μέσω smartphone ή social media:

Οι αγορές μέσω smartphone είναι σε άνοδο: καθώς η χρήση των smartphones και των tablets συνεχίζει να κυριαρχεί, οι κινητές συσκευές αναμένεται να αποτελέσουν καταλυτικό ρόλο στη ανάπτυξη του ψηφιακού εμπορίου. Συγκεκριμένα:

- Το 39% των Ελλήνων καταναλωτών προτιμά να χρησιμοποιεί το smartphone για διαδικτυακές αγορές.
- Το 79% των Ελλήνων Gen Z* και το 68% των Ελλήνων Millennials* υποστηρίζουν ότι οι αγορές τους μέσω smartphone έχουν αυξηθεί σε σύγκριση με το 2019.
- Οι κύριοι λόγοι που οι Έλληνες καταναλωτές χρησιμοποιούν τα smartphones τους όταν πρόκειται να κάνουν αγορές μέσω διαδικτύου, είναι για να δημιουργήσουν μια wishlist με είδη που τους ενδιαφέρει να αγοράσουν, για να μπορούν να μοιραστούν αυτή τη wishlist με τους φίλους και την οικογένειά τους, για σύγκριση τιμών καθώς και για να ανακαλύψουν νέες προσφορές.

Αγορές και έμπνευση μέσω των social media:

- Κατά μέσο όρο, το 45% των Ελλήνων καταναλωτών έχει αγοράσει ένα προϊόν αφού το έχει δει στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
- Το Instagram είναι η κορυφαία πλατφόρμα έμπνευσης για όλες τις ηλικιακές ομάδες.

Το διασυνοριακό ηλεκτρονικό εμπόριο αντιπροσωπεύει το 28% του συνολικού τζίρου των Ελλήνων εμπόρων

Εν έτει 2022, η επιλογή του διασυνοριακού (cross-border) ηλεκτρονικού εμπορίου αποτελεί μονόδρομο. Στην πραγματικότητα, σχεδόν τα τρία τέταρτα (74%) των Ευρωπαίων και το 87% των Ελλήνων καταναλωτών πραγματοποιούν τις αγορές τους από διεθνή ηλεκτρονικά καταστήματα, σύμφωνα με την πρόσφατη έρευνα με τίτλο **PayPal eCommerce Index 2022**. Μερίδα καταναλωτών, ωστόσο, εξακολουθεί να διστάζει να αγοράσει προϊόντα από ξένη χώρα, εκφράζοντας ανησυχίες για ζητήματα ασφάλειας. Πώς μπορείτε, λοιπόν, να βοηθήσετε το αγοραστικό κοινό να αισθάνεται μεγαλύτερη σιγουριά κάθε φορά που κάνει τα ψώνια του από το εξωτερικό μέσω Διαδικτύου και να επεκτείνετε ταυτόχρονα την πελατειακή σας βάση;

Εδώ και χρόνια, το **online shopping** βαίνει καλώς κάτω από τον ελληνικό ήλιο. Παράλληλα, το 87% των εγχώριων καταναλωτών προβαίνει σήμερα σε αγορές από επιχειρήσεις που εδρεύουν εκτός Ελλάδας. **Οι Έλληνες είναι θετικά διακείμενοι προς το διασυνοριακό ηλεκτρονικό εμπόριο** και αυτό τους έκανε να ξεχωρίσουν πρόσφατα από τα υπόλοιπα ευρωπαϊκά έθνη. Υπερισχύουν τόσο των Ιρλανδών, το 83% των οποίων κάνει διαδικτυακές αγορές από το εξωτερικό, όσο και των Ισραηλινών (79%).

Όσον αφορά στις ηλεκτρονικές αγορές, οι Έλληνες εκτιμούν κυρίως τις καλύτερες τιμές (56%), καθώς και την πρόσβαση σε μια πλουσιότερη γκάμα διαθέσιμων ειδών της προτίμησής τους (42%). Από την άλλη, ας υπογραμμίσουμε ένα από τα βασικότερα πλεονεκτήματα του γοητευτικού ψηφιακού κόσμου: οι e-shoppers έχουν τη δυνατότητα να ανακαλύψουν νέα ενδιαφέροντα προϊόντα, τα οποία δεν γνώριζαν καν ότι υπήρχαν, όπως ισχυρίζεται το 35% εξ αυτών. Οπότε, είναι δεδομένο ότι το συγκεκριμένο αυτό κανάλι πωλήσεων διευρύνει τους ορίζοντες των αγοραστών, βοηθώντας τους να ανακαλύψουν προϊόντα που δεν ήξεραν μέχρι πρότινος ότι τα είχαν ανάγκη.

Διασυνοριακό ηλεκτρονικό εμπόριο: μια ευκαιρία για τους Έλληνες εμπόρους

Οι εγχώριες επιχειρήσεις λιανικής πώλησης εμπνέονται σε μεγάλο βαθμό από την αυξανόμενη δημοτικότητα των ηλεκτρονικών αγορών στο εξωτερικό. Περίπου οι 5 στις 6 πωλούν τα προϊόντα τους διασυνοριακά και, σύμφωνα με τις ενδείξεις, είναι πολύ πιθανό να αποκομίσουν σημαντικά κέρδη από τη συγκεκριμένη δραστηριότητα. Σύμφωνα με την έρευνα της PayPal, το 2022, ήδη το 28% του συνολικού τζίρου τους προέρχεται από online παραγγελίες από χώρες του εξωτερικού.

Με άλλα λόγια, είναι σχεδόν αυτονόητο ότι οι διαδικτυακοί καταναλωτές εκτός τοπικής αγοράς συνιστούν μία ιδιαίτερα σημαντική ομάδα για κάθε έμπορο. Οι πελάτες αυτοί ενδέχεται να αποφέρουν ένα αξιοσημείωτο ποσοστό κέρδους, επομένως είναι καλό να τυγχάνουν ιδιαίτερης προσοχής, προκειμένου να μεγιστοποιηθούν τα οφέλη της εκάστοτε online εμπορικής δραστηριότητας.

Ο καταναλωτής επιθυμεί ασφάλεια στις αγορές του - οι έμποροι οφείλουν να την παρέχουν με κάθε δυνατό τρόπο.

Σε κάθε περίπτωση, εξακολουθούν να υφίστανται εμπόδια που παρεμποδίζουν ή καθυστερούν την ανάπτυξη αυτού του γεμάτου προοπτικές και πολλά υποσχόμενου μεριδίου της αγοράς. Ένα από τα βασικά εμπόδια για την επιτυχία του ηλεκτρονικού εμπορίου στις ημέρες μας το οποίο χρήζει κατάλληλης αντιμετώπισης, είναι ο καθοριστικός παράγοντας της ασφάλειας, ο οποίος αφορά την έλλειψη εμπιστοσύνης των καταναλωτών προς ορισμένα marketplaces του εξωτερικού.

«Με τον βαθμό ασφάλειας των διαδικτυακών αγορών να τους προβληματίζει, ειδικά όταν πρόκειται για μη ευρέως γνωστούς ιστότοπους, οι εν λόγω αγοραστές θα πρέπει ιδανικά να βεβαιωθούν ότι το e-shop είναι αξιόπιστο και ότι τα χρήματα της παραγγελίας τους θα φθάσουν όντως στα χέρια του εμπόρου, χωρίς προβλήματα. Για τον λόγο αυτόν, η πραγματική αξία κατά τη διαδικασία διεκπεραίωσης της κάθε αγοράς επίκειται συχνά στον ίδιο τον οικείο τρόπο πληρωμής που εγγυάται ένας διεθνής προμηθευτής - συνεργάτης του καταστήματος. Η πιο πρόσφατη έρευνα που διεξήγαμε, επιβεβαιώνει το γεγονός ότι τουλάχιστον το 41% των Ευρωπαίων αισθάνεται σήμερα πιο ασφαλές κάθε φορά που ψωνίζει από διεθνή καταστήματα, όπου διατίθεται η μέθοδος πληρωμής μέσω PayPal. Την πεποίθηση αυτή μοιράζονται περισσότεροι από τους μισούς, το 57% των Ελλήνων, το 51% των Ιρλανδών και το 43% των Ισπανών. Παρόλο που η είσοδος στην παγκόσμια αγορά είναι μία αρκετά δύσκολη και απαιτητική διαδικασία, οι σωστές και κατάλληλες συνεργασίες μπορούν κάλλιστα να τη διευκολύνουν και να προσφέρουν στους εμπόρους ένα σπουδαίο πλεονέκτημα, από το ξεκίνημα», δηλώνει ο Efi Dahan, Γενικός Διευθυντής της PayPal για την Κεντρική-Ανατολική Ευρώπη και το Ισραήλ.

«You belong in Athens» από την Choose

Η ταινία της καμπάνιας τουριστικής προβολής της Αθήνας, με τίτλο «**You belong in Athens**», βασισμένη στο concept που δημιούργησε η **Choose Strategic Communications Partner** για την Εταιρεία Ανάπτυξης και Τουριστικής Προβολής του Δήμου Αθηναίων (ΕΑΤΑ), προβάλλεται ήδη σε διάφορα μέρη του κόσμου. Η καμπάνια αποτελεί πυρήνα του διαφημιστικού σχεδιασμού για την προώθηση της Αθήνας ως year round τουριστικού προορισμού σε χώρες του εξωτερικού (ΗΠΑ, Καναδά, Μεξικό, Βραζιλία, ΕΕ, Μ. Βρετανία, Ελβετία, Νορβηγία και Ισραήλ).

Η The Newtons Laboratory για την Protergia

Τη νέα της καμπάνια για λογαριασμό της **Protergia** παρουσιάζει η **The Newtons Laboratory**. Πρωταγωνιστεί ο Γιάννης Αντετοκούνμπο ενώ κεντρικό θέμα αποτελεί το «love story» μεταξύ δύο παιδιών, το οποίο... παρεμποδίζεται από τις ενεργειακές συνήθειες των γονέων του ενός. Επιστρατεύεται ο Γιάννης Αντετοκούνμπο, ο οποίος αναλαμβάνει τον ρόλο να του δώσει κάποιες συμβουλές για την εξοικονόμηση ενέργειας.

Νέα 360º καμπάνια από Alpha Bank και DDB Athens

Η νέα επικοινωνία της **Alpha Bank**, με την «υπογραφή» της **DDB Athens**, έρχεται να αποτυπώσει με παραστατικό τρόπο το πρόβλημα που δημιουργείται στις επιχειρήσεις με τη διαχείριση των εταιρικών δαπανών, και να παρουσιάσει τη νέα ολοκληρωμένη ψηφιακή λύση για επιχειρήσεις, το **Bizpay** από την Alpha Bank. Την τηλεοπτική παραγωγή ανέλαβε η Central Athens σε συνεργασία με την DVS Design.

Η Amazon στο κυνήγι του CO2

Το **Amazon** συνεχίζει να αναζητά τρόπους για την **ελαχιστοποίηση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, την αύξηση της ανακύκλωσης και τη μείωση των περιττών υλικών** στις συσκευασίες του. Τα τελευταία χρόνια, η εταιρεία έχει επενδύσει σε τεχνολογίες, διαδικασίες και υλικά που έχουν συμβάλει στη μείωση του βάρους της συσκευασίας ανά αποστολή κατά 38% και έχουν εξαλείψει τη χρήση περισσότερων από 1,5 εκατομμυρίου τόνων υλικών συσκευασίας από το 2015, παρά το γεγονός ότι ο αριθμός των αποστολών του έχει αυξηθεί σημαντικά από τότε. Το Amazon επισημαίνει πως το 2021 μείωσε το μέσο βάρος της πλαστικής συσκευασίας ανά αποστολή κατά πάνω από 7%, με αποτέλεσμα να μην χρησιμοποιούνται 97.222 τόνοι πλαστικού μιας χρήσης σε όλο το παγκόσμιο δίκτυο λειτουργιών του για την αποστολή των παραγγελιών στους πελάτες. Την ίδια χρονιά ο retailer παρουσίασε νέες βιώσιμες μονωμένες συσκευασίες, κατασκευασμένες από ανακυκλωμένο χαρτί.

Λίγο αργότερα, τον Ιανουάριο του 2022, η εταιρεία αποκάλυψε ότι χρησιμοποιεί προσεγγίσεις μηχανικής μάθησης και computer vision για να καθορίσει πώς να χρησιμοποιεί τη σωστή ποσότητα συσκευασίας για τα εκατοντάδες εκατομμύρια προϊόντα που αποστέλλει.

Το Amazon υποστηρίζει πως τα εργαλεία αυτά βοήθησαν να μειώσει το βάρος της συσκευασίας ανά αποστολή κατά 36% και να εξαλείψει περισσότερους από ένα εκατομμύριο τόνους συσκευασίας, που αντιστοιχούν σε περισσότερα από 2 δισεκατομμύρια κουτιά αποστολής, τα τελευταία έξι χρόνια. Δημιούργησε, μάλιστα, ένα πρόγραμμα για να είναι σε θέση να προβλέπει για κάθε προϊόν, με ποιον τύπο συσκευασίας θα μπορούσε να αποσταλεί με ασφάλεια. Οι πρωτοβουλίες αυτές βασίζονται στο πρόγραμμα “Frustration-Free Packaging” του Amazon, το οποίο έχει σχεδιαστεί για τη μείωση της συσκευασίας και την παροχή στους πελάτες εύκολα ανοιγόμενων, ανακυκλώσιμων συσκευασιών.

Notes από τη Meta

Εν μέσω αντιδράσεων σχετικά με την παρεμβολή αλγοριθμικού, προτεινόμενου περιεχομένου στο feed του Instagram, ο **Mark Zuckerberg** παρουσίασε μια σειρά νέων χαρακτηριστικών, με σημαντικότερο το **Notes**, το οποίο η Meta σκεπτόταν να μετατρέψει σε ανταγωνιστή του Twitter. Με το Notes, οι χρήστες πηγαίνουν στο πάνω μέρος του inbox τους, επιλέγουν τους mutual followers ή άλλους από τον κατάλογο Close Friends και στη συνέχεια πληκτρολογούν μήνυμα με 60 χαρακτήρες κειμένου ή emoji.

Η Κομισιόν ελέγχει meta για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης

Η **Ευρωπαϊκή Επιτροπή** ενημέρωσε την εταιρεία Meta (πρώην Facebook) για την προκαταρκτική της άποψη ότι η εταιρεία παραβίασε τους αντιμονοπωλιακούς κανόνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στρεβλώνοντας τον ανταγωνισμό στις αγορές διαδικτυακών μικρών αγγελιών. Η Επιτροπή διαπιστώνει προκαταρκτικά ότι η Meta κατέχει **δεσπόζουσα θέση πανευρωπαϊκά** στην αγορά προσωπικών κοινωνικών δικτύων, καθώς και στις εθνικές αγορές διαδικτυακών διαφημίσεων στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Η Επιτροπή προσάπτει στη Meta ότι συνδέει τη διαδικτυακή υπηρεσία μικρών αγγελιών Facebook Marketplace με το Facebook, το προσωπικό κοινωνικό της δίκτυο. Η Επιτροπή ανησυχεί επίσης για το γεγονός ότι η Meta επιβάλλει αθέμιτους εμπορικούς όρους στους ανταγωνιστές της πλατφόρμας Facebook Marketplace προς όφελός της.
Εάν επιβεβαιωθούν, οι πρακτικές αυτές θα συνιστούσαν παραβίαση του άρθρου 102 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ), το οποίο απαγορεύει την κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά.
Η κ. **Μαργκρέιτε Βέστεϊγιερ**, Εκτελεστική Αντιπρόεδρος της Επιτροπής αρμόδια για την Πολιτική Ανταγωνισμού, δήλωσε σχετικά: «Με το Facebook, η Meta έχει πρόσβαση παγκοσμίως σε δισεκατομμύρια μηνιαίους χρήστες και εκατομμύρια ενεργούς διαφημιστές. Οι προκαταρκτικές αντιρρήσεις μας συνίστανται στο ότι η Meta συνδέει το κυρίαρχο κοινωνικό της δίκτυο Facebook με τις διαδικτυακές υπηρεσίες μικρών αγγελιών της πλατφόρμας Facebook Marketplace. Αυτό σημαίνει ότι οι χρήστες του Facebook δεν έχουν άλλη επιλογή παρά μόνο την πρόσβαση στην πλατφόρμα Facebook Marketplace. Επιπλέον, εκφράζουμε την ανησυχία μας για το γεγονός ότι η Meta επέβαλε αθέμιτους εμπορικούς όρους, γεγονός που της επιτρέπει να χρησιμοποιεί δεδομένα σχετικά με ανταγωνιστικές διαδικτυακές υπηρεσίες μικρών αγγελιών.
Εάν επιβεβαιωθούν, οι πρακτικές της Meta θα ήταν παράνομες βάσει των κανόνων ανταγωνισμού της ΕΕ.»

Η Jetdrops για το IQOS

Η **Jetdrops** ξεκινά τη συνεργασία της με την **Παπαστράτος**, της Philip Morris International. Η συνεργασία αφορά τη δημιουργία περιεχομένου για το **IQOS Club**, την online loyalty πλατφόρμα του IQOS. Σκοπός του περιεχομένου ήταν να ενημερώσει τα μέλη του IQOS Club για το επόμενο επίπεδο εμπειρίας που προσφέρουν οι καινοτόμες τεχνολογίες των νέων συσκευών IQOS Iluma, και οι θερμαινόμενες ράβδοι καπνού Terea.

Οι τάσεις του Viber

Τις κύριες τάσεις στον τρόπο που χρησιμοποιήθηκε το **Viber**, το 2022, από τους Έλληνες χρήστες και τις εταιρείες στη χώρα μας, παρουσίασε η **Rakuten Viber**. Στην Ελλάδα, διείσδυσε πέρυσι στο 91% των smartphones, ο αριθμός των μηνυμάτων που στάλθηκαν αυξήθηκε κατά 10% σε ετήσια βάση με αλλαγή προτίμησης από την κλήση στα μηνύματα. Ο αριθμός των συμμετεχόντων σε ομάδες επίσης αυξήθηκε κατά 11%.

Εκδότης-Διευθυντής
Κώστας Νόστης
Αρχισυντάκτρια
Σόνια Χαϊμαντά
Στη Σύνταξη Συνεργάστηκαν:
Δημήτρης Θωμαδάκης, Χριστίνα Κιτσάτη, Πέτρος Κυπραίος, Μάνος Κωνσταντινιάδης

Ανταποκριτές Εξωτερικού:
Otto Hansen, Markus Hoenig, Dieter Hoenig (Γερμανία)
Διεύθυνση Διαφήμισης: Ειρήνη Νόστη
Τμήμα Διαφήμισης: Έλλη Μαστρομανώλη
Υπεύθυνη Παραγωγής: Ελένη Καπιτσάκη
DTP: Γιάννης Ζούμπας, Νίκος Χαλκιαδάκης
Λογιστήριο: Ανδρέας Λουλάκης

Στοιχεία Επικοινωνίας
Smart Press
Μάγερ 11, 104 38, Αθήνα,
Τηλ.: 210 5201500, 5230000

SMART PRESS

SMART PRESS

DiGital LiFe | KINHTH | INFOCOM | security manager | IT PROFESSIONAL security

BE SMART!

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ONLINE

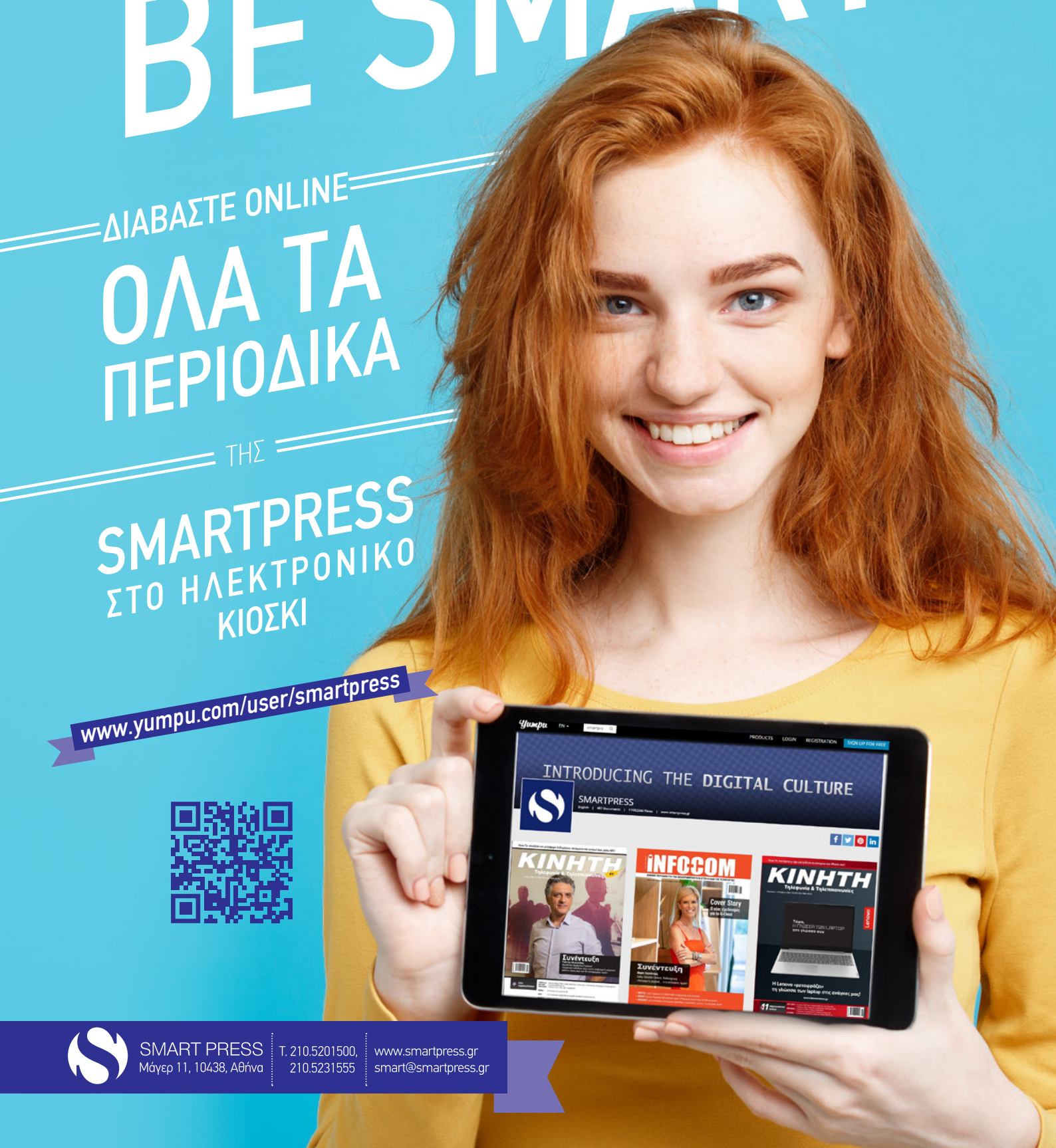
ΟΛΑ ΤΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ

ΤΗΣ

SMARTPRESS

ΣΤΟ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΚΙΟΣΚΙ

www.yumpu.com/user/smartpress



SMART PRESS
Μάγερ 11, 10438, Αθήνα
Τ. 210.5201500, 210.5231555
www.smartpress.gr
smart@smartpress.gr