

E-COMMERCE NEWS

DIGITAL MEDIA • E-BUSINESS • RETAIL MARKET

Τρίτη 31 / 12 / 2024

COMING SOON

Η Κομισιόν κινεί επίσημη διαδικασία κατά του TikTok

Η Κομισιόν κινεί επίσημη διαδικασία κατά του TikTok σχετικά με κινδύνους που αφορούν τις εκλογικές διαδικασίες, βάσει της Πράξης για τις Ψηφιακές Υπηρεσίες.

Ανησυχίες του GR.EC.A για την Οδηγία Omnibus

Ο Ελληνικός Σύνδεσμος Ηλεκτρονικού Εμπορίου (GR.EC.A) απέστειλε επιστολή στον Υπουργό Ανάπτυξης, **Τάκη Θεοδωρικάκο**, εκφράζοντας ανησυχίες για την εφαρμογή της **Οδηγίας Omnibus**. Υπογραμμίζει τους κινδύνους για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις λόγω αυστηρών κυρώσεων, ζητώντας μέτρα όπως ίση μεταχείριση, επανεξέταση προστίμων και εκπαίδευση, με στόχο τη βιωσιμότητα του κλάδου.

Δείτε την επιστολή [ΕΔΩ](#).



LAST MINUTE

- 01** Η θυγατρική της **Allegro, Ceneo** ζητά αποζημίωση \$567 εκατ., ισχυριζόμενη ότι η Google ευνοεί το δικό της εργαλείο σύγκρισης τιμών.
- 02** Ο Όμιλος **Pet City Group**, με σχεδόν 100 καταστήματα και 65 εκατ. ευρώ τζίρο το 2023, συνεχίζει να αναπτύσσεται. Η αύξηση των e-πωλήσεων και η ανάπτυξη private labels ενισχύουν τη θέση του.
- 03** Η **MediaMarkt** επεκτείνει το marketplace της σε Βέλγιο, Πολωνία και Τουρκία, διπλασιάζοντας τα έσοδά της.
- 04** Νέοι Κανονισμοί ΕΕ διώχνουν **Βρετανούς Πωλητές** από την Ευρωπαϊκή Αγορά: Η Γενική Ρύθμιση Ασφάλειας Προϊόντων (GPSR) απαιτεί οικονομικό φορέα εντός ΕΕ για ασφαλή πώληση προϊόντων.
- 05** Δυο μεγάλα marketplaces στην Ιρλανδία: Το **TikTok Shop** λειτουργεί ήδη, ενώ το 2025 έρχεται και η τοπική πλατφόρμα του **Amazon**.

plushost
e-commerce goes 360°



AGENCY OF THE YEAR

Επιδιώκουμε την τελειότητα στο e-Commerce, κάθε μέρα!



&
UX / CX BRAND OF THE YEAR

1 PLATINUM 7 GOLD 3 SILVER 2 BRONZE

15 UX | CX AWARDS 2024



Ηλεκτρονικό VS φυσικό φαρμακείο: τι επιλέγουν τώρα οι Έλληνες

- Το φυσικό φαρμακείο διατηρεί το προβάδισμα με 85% του μεριδίου αγοράς, ενώ τα ηλεκτρονικά φαρμακεία καταγράφουν σταθεροποίηση στο 15%.
- Οι καταναλωτές επιλέγουν τα φυσικά για καθοδήγηση φαρμακοποιού, ενώ προτιμούν τα ηλεκτρονικά για καλλυντικά και εκπτώσεις.
- Τα φυσικά φαρμακεία κυριαρχούν στα OTC και τα PAC λόγω άμεσης εξυπηρέτησης

Σταθεροποίηση παρουσιάζει το μερίδιο των **ηλεκτρονικών φαρμακείων** στην Ελλάδα, αγγίζοντας το 15%, ενώ το **φυσικό φαρμακείο** διατηρεί το προβάδισμα με ποσοστό 85%. Σύμφωνα με την **IQVIA Hellas**, οι Έλληνες καταναλωτές επιλέγουν τα φυσικά φαρμακεία για προϊόντα που απαιτούν την καθοδήγηση φαρμακοποιού, ενώ τα ηλεκτρονικά προϊόντα προτιμώνται για καλλυντικά και κυρίως εκπτώσεις.

Η ανάλυση δείχνει διαφοροποιήσεις ανά κατηγορία προϊόντων. Η κατηγορία **OTC** (σκευάσματα αυτοθεραπείας) διατηρεί σταθερά υψηλές πωλήσεις στα φυσικά φαρμακεία, ενώ τα **καλλυντικά (PEC)** υπερέχουν εμφανώς στο ηλεκτρονικό κανάλι. Στην κατηγορία **PAC** (γάζες, απολυμαντικά) σημειώνεται πτώση, με το φυσικό φαρμακείο να υπερέχει λόγω άμεσης εξυπηρέτησης. Αντίθετα, τα προϊόντα **Nutrition** (συμπληρώματα διατροφής) αναπτύσσονται δυναμικά στα ηλεκτρονικά φαρμακεία.

Συγκριτικά με άλλες χώρες της Ευρώπης, το ηλεκτρονικό φαρμακείο στην Ελλάδα δείχνει σταθεροποίηση, ενώ σε χώρες όπως η **Σλοβακία** και η **Ιταλία** παρουσιάζει εκρηκτική ανάπτυξη. Στη Γερμανία, όπου η αγορά είναι ώριμη, οι αλλαγές είναι μικρότερες.

Η υπηρεσία ePharmacy Audit της IQVIA Hellas καταγράφει με ακρίβεια τις τάσεις της αγοράς. Συλλέγοντας δεδομένα από ηλεκτρονικά φαρμακεία, αποτυπώνει την πραγματική καταναλωτική ζήτηση, ενισχύοντας τη διαφάνεια. Ο συνδυασμός πρακτικότητας, τιμών και καθοδήγησης από ειδικούς διατηρεί ισχυρή τη θέση των φυσικών φαρμακείων, ενώ τα ηλεκτρονικά κερδίζουν έδαφος σε κατηγορίες με μεγαλύτερη έμφαση στις εκπτώσεις.

Η ελληνική αγορά συνεχίζει να διαμορφώνεται, με ισχυρό ανταγωνισμό και όφελος για τον καταναλωτή. Τα δύο κανάλια πώλησης εξελίσσονται παράλληλα, ανταποκρινόμενα στις διαφορετικές ανάγκες του κοινού.



Cosmos Sport: επενδύσεις στο ηλεκτρονικό εμπόριο και ανάπτυξη δικτύου

Ένα τρίτο του κύκλου εργασιών της **Cosmos Sport** προέρχεται από το **ηλεκτρονικό εμπόριο**, επιδεικνύοντας ισχυρή online παρουσία με τα sites **www.cosmosport.gr**, **www.jdsports.gr**, **www.sneaker10.gr**, **www.sportsfactory.gr**, **www.slamdunk.gr** και **www.rundome.gr**. Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει σε νέες τεχνολογίες και υπηρεσίες για την αναβάθμιση της εμπειρίας των καταναλωτών, ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητά της στον ψηφιακό κόσμο.

Online Αγορές: ευκολία και κίνδυνοι για τους καταναλωτές

Σύμφωνα με έρευνα της **Στατιστικής Υπηρεσίας Κύπρου**, 9 στους 10 καταναλωτές χρησιμοποιούν το διαδίκτυο για αγορές, με τα είδη ένδυσης, καλλυντικά και ηλεκτρονικές συσκευές να είναι στις πρώτες επιλογές. Καταγράφεται σημαντική αύξηση στις **διαδικτυακές απάτες**, που διπλασιάστηκαν το 2024, όπως ανέφερε η Νομική Σύμβουλος του Συνδέσμου Καταναλωτών, **Βιργινία Χρήστου**. Η πανδημία ώθησε τις επιχειρήσεις να επενδύσουν στο ηλεκτρονικό εμπόριο, όμως ο γ.γ. του ΠΑΣΥΛΕ, Μάριος Αντωνίου, υπογραμμίζει πως οι Κύπριοι προτιμούν συχνά αγορές από το εξωτερικό.



about time to learn everything about the net

Με **23** χρόνια εμπειρίας,
είμαστε από τους καλύτερους για να σας οδηγήσουμε
στον κόσμο του διαδικτύου.

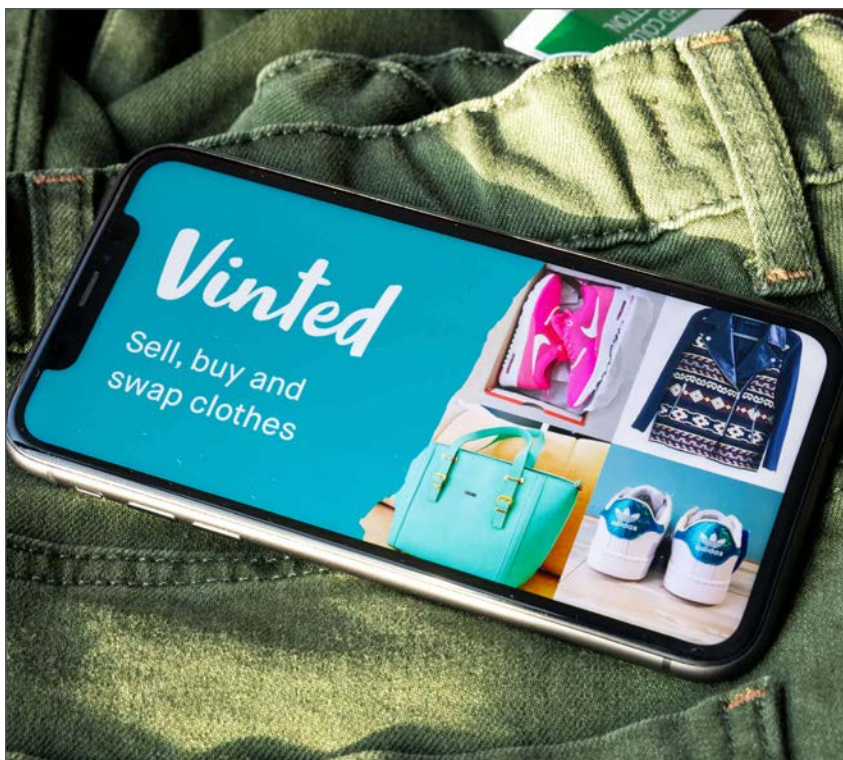
1800+ πελάτες

35+ βραβεία

www.aboutnet.gr



DIGITAL MARKETING | WEB DESIGN | WEB DEVELOPMENT



Vinted: η πλατφόρμα που αλλάζει τους κανόνες στις πωλήσεις μεταχειρισμένων αγαθών

Η λιθουανική startup **Vinted**, έχει κατορθώσει να ξεχωρίσει στον τομέα της **πώλησης μεταχειρισμένων αγαθών**, προσφέροντας ένα καινοτόμο επιχειρηματικό μοντέλο που ενισχύει την ανάπτυξή της. Η απουσία χρεώσεων **προμηθειών** στους πωλητές έχει οδηγήσει σε αύξηση των χρηστών της και σε σημαντική επέκταση της αγοράς της. Η οικονομία των μεταχειρισμένων αγαθών βρίσκεται σε άνθηση, με πολλές εταιρείες να διεκδικούν μερίδιο αγοράς, αλλά ελάχιστες να είναι κερδοφόρες. Η **Vinted** αποτελεί εξαίρεση, σημειώνοντας καθαρά κέρδη 17,8 εκατ. ευρώ το 2023, έναντι ζημιών 20,4 εκατ. ευρώ το 2022. Με αύξηση εσόδων κατά 61% το 2023, η αποτίμησή της αγγίζει πλέον τα 5 δισ. ευρώ.

Η επιτυχία της Vinted βασίζεται στο γεγονός ότι οι πωλητές έχουν πλήρη έλεγχο στις διαδικασίες, από τη φωτογράφιση μέχρι την αποστολή. Παράλληλα, η απουσία προμηθειών προσελκύει ολοένα περισσότερους χρήστες, διευρύνοντας την αγορά και σε νέες κατηγορίες, όπως τα ηλεκτρονικά είδη. Ανταγωνιστές, όπως η **Ebay UK** και η **Etsy**, ακολουθούν παρόμοια στρατηγική, καταργώντας προμήθειες σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, με στόχο την αύξηση καταχωρίσεων και επιλογών για τους αγοραστές. Ωστόσο, εταιρείες όπως η **Depop** και η **RealReal** εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες.

Η Vinted διαφοροποιείται, επενδύοντας σε εναλλακτικές πηγές εσόδων, όπως διαφημιστικές υπηρεσίες και πληρωμές, για να εξασφαλίσει την κερδοφορία της. Το επιχειρηματικό της μοντέλο, που συνδυάζει πρακτικότητα, ελκυστικές τιμές και περιβαλλοντική συνείδηση, τη θέτει σε πλεονεκτική θέση σε μια ανταγωνιστική αγορά. Η πλατφόρμα συνεχίζει να αλλάζει τους κανόνες του παιχνιδιού, καθιστώντας τη μεταπώληση αγαθών πιο προσιτή και κερδοφόρα για πωλητές και αγοραστές, ενώ αναδεικνύει τη σημασία της βιωσιμότητας στο ηλεκτρονικό εμπόριο.



Amazon: από το E-Commerce στην Επανάσταση της AI

Η **Amazon**, πέρα από τον ρόλο της ως γίγαντας του ηλεκτρονικού εμπορίου, εξελίσσεται σε πρωτοπόρο της AI. Μέσω της **Amazon Web Services (AWS)**, προωθεί την εκδημοκρατικοποίηση της AI, καθιστώντας την προσιτή σε επιχειρήσεις κάθε μεγέθους. Παράλληλα, η ανάπτυξη έξυπνων συσκευών, όπως το **Echo** και η ενίσχυση των **logistics** με **ρομπότ** αποθήκης που βασίζονται στην AI, αποδεικνύουν τη δέσμευση της Amazon να μετασχηματίσει τις λειτουργίες της.

Ακμάζουσα η αγορά καλλυντικών: ανάπτυξη 5,7% το 2024 και οι νέες τάσεις του ηλεκτρονικού εμπορίου

Η αγορά καλλυντικών στην Ελλάδα αναπτύσσεται κατά 5,7% το 2024, παρά τις προκλήσεις όπως η παραποίηση προϊόντων και η αύξηση του κόστους παραγωγής. Η στροφή προς το **slow beauty** και η άνοδος μικρών ανεξάρτητων brands ενισχύουν την καινοτομία. Το **ηλεκτρονικό εμπόριο** κερδίζει έδαφος, αν και παραμένει πίσω από τα φαρμακεία.

E.E.: μέτρα κατά φθηνών προϊόντων από την Κίνα

Η Ε.Ε. εξετάζει μέτρα για να περιορίσει την ανεξέλεγκτη εισροή **φθηνών προϊόντων** από την **Κίνα** μέσω πλατφορμών όπως **Temu** και **Shein**. Προτείνεται νέος **φόρος εσόδων** και **χρέωση ανά είδος**, καθιστώντας τις αποστολές λιγότερο ανταγωνιστικές. Το 2024 αναμένεται να φθάσουν **4 δισ. δέματα**, τριπλάσια από το 2022, με ανεπαρκείς ελέγχους, αυξάνοντας εισαγωγές επικίνδυνων προϊόντων.

Η Ψηφιακή Κάρτα Εργασίας ήρθε στον Τουρισμό και στην Εστίαση!

Αναβάθμισε την επιχείρησή σου
με επιδότηση έως

90%

Κάνε αίτηση για voucher
μέχρι **03/01/2025**.

Ελλάδα 2.0
ΕΘΝΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ
ΚΑΙ ΑΝΟΞΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑΣ



Με τη χρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης
NextGenerationEU

Εμπιστεύσου τώρα το best seller
της αγοράς με πάνω από
50.000 συνδρομές



ERGANI

EPSILON SMART

Η πιλοτική εφαρμογή της
Ψηφιακής Κάρτας Εργασίας στον
Τουρισμό και στην Εστίαση
ξεκίνησε στις 11 Σεπτεμβρίου 2024!

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ του EPSILON SMART ERGANI

- Ψηφιακή Κάρτα με 1 κλικ
- Άμεση ενημέρωση & καθοδήγηση εργαζομένων για ορθή χρήση κάρτας
- Σύστημα προειδοποιήσεων για αποφυγή παραβάσεων (Alert System)
- Αυτόματη διόρθωση αλλαγών σε ωράρια (π.χ. 6η / 7η μέρα)
- Αυτόματη καταχώρηση αλλαγών λόγω έκτακτης αλλαγής ωραρίων
- Ειδικό σύστημα διαμόρφωσης «σπαστών» ωραρίων
- Αυτόματη δημιουργία απολογιστικής δήλωσης
- Δυνατότητα αυτόματου υπολογισμού μισθοδοσίας
- 100% διασφάλιση εργοδότη
- 100% online επικοινωνία με τον λογιστή

Μάθε περισσότερα ergani.epsilonsmart.gr



EPSILONNET
GROUP OF COMPANIES



Υπουργείο Ανάπτυξης: πρόστιμο και διακοπή λειτουργίας e-shop

120.000 ευρώ στο e-shop www.jmctech.gr

Το Υπουργείο Ανάπτυξης επέβαλε την περασμένη εβδομάδα πρόστιμο συνολικού ύψους 120.000 ευρώ στο e-shop www.jmctech.gr λόγω σοβαρών παραβάσεων καταναλωτικής νομοθεσίας στις οποίες προέβη το συγκεκριμένο κατάστημα. Διαπιστώθηκαν καθυστερήσεις παραδόσεων, άρνηση επιστροφής χρημάτων και παραπλανητική ενημέρωση καταναλωτών. Μετά από έλεγχο της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου, διακόπηκε άμεσα η λειτουργία του συγκεκριμένου ιστότοπου για προστασία των καταναλωτών, αποτρέποντας περαιτέρω παραβιάσεις.

**Ελληνική Boutique Εταιρεία
Digital Consulting**

Ο προσωπικός σας βοηθός στην ψηφιακή
μετάβαση της εταιρείας σας

www.ascend.gr



Το Μέλλον της Global-e (GLBE): μια τεχνολογική επανάσταση στο ψηφιακό εμπόριο

Η **Global-e Online Ltd. (NASDAQ: GLBE)** βρίσκεται στην αιχμή του διασυννοριακού ψηφιακού εμπορίου, αλλάζοντας τους κανόνες του παιχνιδιού μέσω καινοτόμων τεχνολογιών. Η πλατφόρμα της απλοποιεί διεθνείς πωλήσεις, προσφέροντας τοπικές επιλογές πληρωμών, συμμόρφωση με κανονισμούς και λύσεις αποστολής, καθιστώντας εύκολη την επέκταση των εμπορών σε νέες αγορές.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη και η Εξατομίκευση

Η ενσωμάτωση **τεχνητής νοημοσύνης (AI)** και **μηχανικής μάθησης (machine learning)** προσφέρει εξατομικευμένες προτάσεις και βελτιωμένα ποσοστά μετατροπής. Η πλατφόρμα συγκεντρώνει δεδομένα καταναλωτών, προσφέροντας στους εμπόρους εργαλεία που μεγιστοποιούν τις πωλήσεις. Αυτή η προσέγγιση ενισχύει τη θέση της Global-e ως ηγέτιδας δύναμης, ενώ προετοιμάζει το έδαφος για το μέλλον του ψηφιακού εμπορίου.

Η Δέσμευση για Καινοτομία

Η Global-e επενδύει σε τεχνολογίες που προσαρμόζονται στις ανάγκες των καταναλωτών, διαμορφώνοντας στρατηγικές βασισμένες στην ανάλυση δεδομένων (data). Αυτή η τεχνολογική υπεροχή όχι μόνο ενισχύει την εμπειρία των χρηστών, αλλά θέτει νέα πρότυπα για τον κλάδο, επιταχύνοντας τη διασυννοριακή ολοκλήρωση.

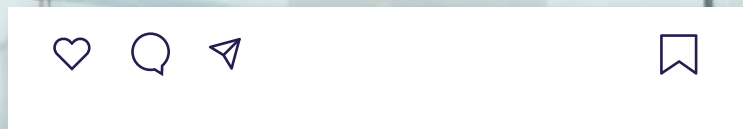
Προοπτικές και Προκλήσεις

Η Global-e εκμεταλλεύεται την αυξανόμενη ζήτηση για απρόσκοπτες αγοραστικές εμπειρίες. Ωστόσο, αντιμετωπίζει και προκλήσεις, όπως οι **ανησυχίες για την προστασία δεδομένων**. Η ισορροπία μεταξύ εξατομίκευσης και ιδιωτικότητας αποτελεί κομβικό σημείο για τη διατήρηση της εμπιστοσύνης των καταναλωτών.

Το Μέλλον της GLBE

Καθώς το ηλεκτρονικό εμπόριο εξελίσσεται, οι καινοτομίες της Global-e την καθιστούν βασικό παράγοντα στον μετασχηματισμό του κλάδου. Οι συνεχιζόμενες επενδύσεις σε AI-driven δυνατότητες ενισχύουν τις προβλέψεις για τη μελλοντική ανάπτυξή της.

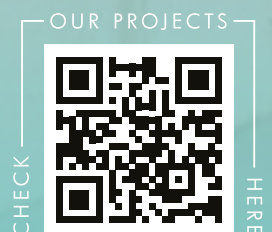
Η Global-e δείχνει τον δρόμο για ένα νέο πρότυπο στο ψηφιακό εμπόριο, αναδεικνύοντας την τεχνολογία ως κινητήρια δύναμη της παγκόσμιας αγοράς.



Σας καλωσορίζουμε
ΣΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ MICRO-INFLUENCERS
Digital Community της Ελλάδος

T: 210 66 12 559
M: 697 0066 625

info@idefy.gr
www.idefy.gr





AB Βασιλόπουλος: εξαγωγικός κόμβος στη Σίνδο

Η AB Βασιλόπουλος καθιερώνει τη **Θεσσαλονίκη** ως γέφυρα εξαγωγών, με το hub στη **Σίνδο** να αποφέρει έσοδα **100 εκατ. ευρώ**. Στο επίκεντρο βρίσκονται η ανάπτυξη δικτύου **franchise**, το **ηλεκτρονικό εμπόριο** και η **ταχεία παράδοση**. Η εταιρεία επενδύει στη διεθνή προώθηση ελληνικών προϊόντων και στηρίζει τους παραγωγούς. Με ορίζοντα το 2025, αναμένει αποκλιμάκωση τιμών και περαιτέρω ανάπτυξη.

Pet City Group: Αναδιάρθρωση Δικτύου, Νέο Logistics Center και Προοπτικές Εξαγωγών

Το **Pet City Group**, υπό την καθοδήγηση της **BC Partners**, υλοποιεί ένα φιλόδοξο σχέδιο στρατηγικού μετασχηματισμού. Στόχος είναι η ενίσχυση του δικτύου καταστημάτων, η τεχνολογική αναβάθμιση και η βελτιστοποίηση λειτουργιών, με ιδιαίτερη έμφαση στην επέκταση εκτός Αττικής.

Αναδιάρθρωση και Νέα Έδρα

Από ένα δίκτυο 76 καταστημάτων, η BC Partners πρόσθεσε 21 νέα καταστήματα σε πόλεις όπως Θεσσαλονίκη, Καλαμάτα και Κρήτη, ενώ επικεντρώνεται στη μετεγκατάσταση σημείων σε περιοχές υψηλής εμπορικής κίνησης με χαμηλότερα κόστη. Παράλληλα, το **νέο logistics center** στον Ασπρόπυργο, με δυνατότητα εξυπηρέτησης πενταπλάσιας ζήτησης και η μετεγκατάσταση της έδρας στη Μεταμόρφωση, αποτελούν βασικούς πυλώνες ανάπτυξης.

E-Commerce και Συνεργασίες

Η στρατηγική επέκτασης περιλαμβάνει **ενίσχυση του ηλεκτρονικού εμπορίου**, με εξαγορά της εταιρείας **Aurora**, που δραστηριοποιείται στον τομέα αυτό. Επιπλέον, οι νέες συνεργασίες με κορυφαία brands και η ανάπτυξη private labels, όπως το **Alaska River**, αναμένεται να προσελκύσουν νέο πελατολόγιο. Σημαντική είναι και η συνεργασία με τη **Wolt** για άμεσες παραδόσεις, καθώς και η χρήση lockers της **BOX NOW** για παραλαβές προϊόντων.

Οικονομική Επίδοση

Το 2023 οι πωλήσεις του ομίλου αυξήθηκαν κατά 21%, αγγίζοντας τα €65 εκατ., ενώ το EBITDA αυξήθηκε στα €11,11 εκατ. Παρά την ανάπτυξη, τα έξοδα διοίκησης και τα χρηματοοικονομικά έξοδα προκάλεσαν ζημίες ύψους €749 χιλ. Η αύξηση δανεισμού (€45 εκατ.) με επιτόκιο 7,07% επηρέασε σημαντικά τα αποτελέσματα.

Προοπτικές Εξαγωγών και Ανάπτυξης

Η διοίκηση εξετάζει προοπτικές εξαγωγών για περαιτέρω επέκταση, ενώ συνεχίζει να επενδύει σε τεχνολογικές υποδομές, όπως η εισαγωγή συστημάτων ERP.

Με ένα ολοκληρωμένο στρατηγικό πλάνο και προσαρμοσμένες κινήσεις, το **Pet City Group** στοχεύει να εδραιώσει τη θέση του στην αγορά, ενισχύοντας την κερδοφορία και τη βιώσιμη ανάπτυξη.



Smart Shop Digital
more than B2B

Η **Smart Shop Digital** σας καλωσορίζει στην πιο σύγχρονη και αξιόπιστη B2B λύση, την οποία εμπιστεύονται πλήθος καταστημάτων λιανικής σε Ελλάδα και Κύπρο.

Με την πολυετή μας εξειδίκευση στις εισαγωγές και τη χονδρική πώληση επώνυμων προϊόντων, αποτελούμε τον ιδανικό συνεργάτη για την επιχείρησή σας.

Προσφέρουμε μια ευρεία γκάμα προϊόντων τεχνολογίας, Οικιακών Συσκευών συσκευών προσωπικής Φροντίδας, παιχνιδιών, σε άκρως ανταγωνιστικές τιμές και γρήγορη διαθεσιμότητα. Συνεργαζόμενοι μαζί μας, θα έχετε πρόσβαση σε τιμές χονδρικής για χιλιάδες επώνυμα προϊόντα όπως Apple, Samsung, HP, AMD, Bosch, SIEMENS, LG Phillips Lego, Playmobil, AMD και πολλά άλλα.

Συνεργαζόμαστε με επιλεγμένους χονδρεμπόρους και εκατοντάδες κατασκευαστές για να εξασφαλίζουμε ανταγωνιστικές συνθήκες εργασίας.

Παρέχουμε καθημερινή ενημέρωση για τιμές και διαθεσιμότητες μέσω αρχείων XML και CSV/Excel, διασφαλίζοντας ότι έχετε πάντα την πιο άμεση για επίκαιρη ενημέρωση.

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε μαζί μας στο email smartdigitalb2b@gmail.com και ένας συνεργάτης θα επικοινωνήσει άμεσα μαζί σας.

Best Regards
SMART SHOP DIGITAL PC

Διγενή 13, Τκ 16344 Ηλιούπολη
Mobile: +30 694 70 31 693
mail: smartdigitalb2b@gmail.com



ΔΙΑΦΑΝΟ

Christmas



Εδώ, το ζούμε!



diafanostores.gr



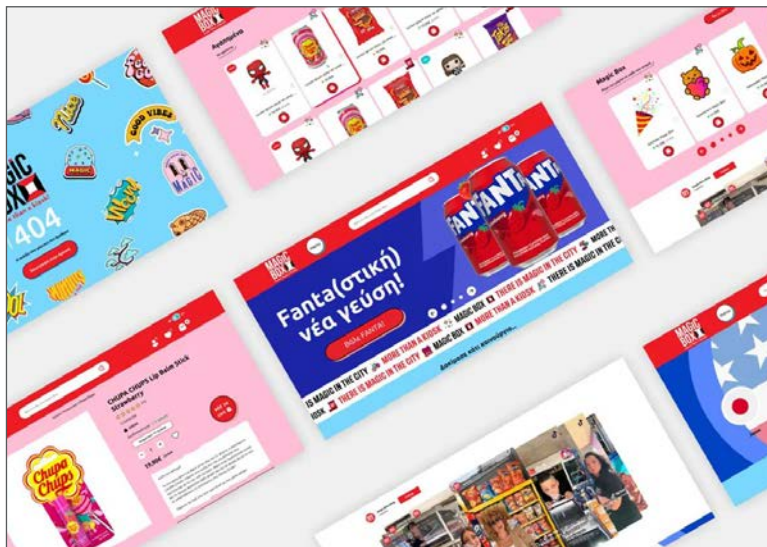
Έκρηξη στα ακίνητα λιανικής διαψεύδει την ύφεση που θα προκαλούσε το e-commerce

Η ραγδαία ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου δεν εξαφάνισε τα φυσικά καταστήματα, όπως προέβλεπαν αναλυτές. Η διαθεσιμότητα σε υπαίθρια εμπορικά κέντρα στις ΗΠΑ είναι στο χαμηλότερο επίπεδο από το 2006, ενισχύοντας τη ζήτηση και τα ενοίκια. Λιανοπωλητές, όπως οι **Ross Stores** και **Walmart**, επενδύουν σε νέες τοποθεσίες, ενώ τα καταστήματα λειτουργούν ως κόμβοι για ηλεκτρονικές παραγγελίες.



Προβλέψεις για άνοδο 2% στην ευρωπαϊκή αγορά οδικών εμπορευματικών μεταφορών το 2025

Η **ευρωπαϊκή αγορά οδικών εμπορευματικών μεταφορών** προβλέπεται να αυξηθεί κατά 2% το 2025, αγγίζοντας τα 436,9 δισ. ευρώ. Η εγχώρια αγορά θα αυξηθεί κατά 1,9%, ενώ η διεθνής θα σημειώσει ανάπτυξη 2,4%. Παρά τις προοπτικές, προκλήσεις όπως η έλλειψη οδηγών και το υψηλό κόστος παραμένουν. Η έκθεση Transport Intelligence υπογραμμίζει την ανθεκτικότητα του κλάδου.



Το Magic Box e-shop από την Infocube προσκαλεί το κοινό σε νέα εμπειρία αγορών

Το Magic Box παρουσιάζει το νέο του ηλεκτρονικό κατάστημα www.magicbox.com.gr, σε συνεργασία με την infocube και την πλατφόρμα **Keyvos**.

Με έμφαση στην ποιότητα, προσφέρει εκλεκτά snacks, ροφήματα και μοναδικά δώρα από όλο τον κόσμο. Το hashtag **#MoreThanAKiosk** εκφράζει την ουσία του, καθώς συνδυάζει προϊόντα υψηλής αισθητικής με μια ξεχωριστή εμπειρία online αγορών. Επισκεφτείτε το και ανακαλύψτε έναν κόσμο γεμάτο εκπλήξεις!

Πως να εντοπίσετε τις ψεύτικες κριτικές στο διαδίκτυο

Το διαδίκτυο έχει γεμίσει με ψεύτικες κριτικές, κυρίως σε ιστοτόπους όπως το Amazon και το Yelp. Οι κριτικές που δημιουργούνται με AI είναι συνήθως **υπερβολικά δομημένες** και περιλαμβάνουν **γενικές φράσεις**.

Προειδοποιητικά σημάδια είναι οι εξαιρετικά **θετικές** ή **αρνητικές** κριτικές, ενώ οι εταιρείες αναπτύσσουν εργαλεία και αλγόριθμους για τον εντοπισμό τους. Οι καταναλωτές πρέπει να είναι προσεκτικοί στην αξιολόγηση των προϊόντων.

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το 1ο Afternet x PrestaShop Meetup

Το **1ο Afternet x PrestaShop Meetup** πραγματοποιήθηκε με επιτυχία, φέρνοντας κοντά e-commerce managers, ιδιοκτήτες e-shops και ειδικούς του κλάδου. Ομιλητές από Afternet, PrestaShop, Klarna, ContactPigeon και SemWizard παρουσίασαν λύσεις και case studies που ανέδειξαν βέλτιστες πρακτικές για ανάπτυξη.

Το networking session ενίσχυσε τη συνεργασία, προσφέροντας νέες επαγγελματικές συνδέσεις.



12^ο Συνέδριο
SECURITY
PROJECT
 2025

+

1^ο Συνέδριο
Fire 
& Safety
 F O R U M

ΑΣΦΑΛΕΙΑ 360°

Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΘΩΡΑΚΙΖΕΙ,
 Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΚΑΘΟΔΗΓΕΙ

www.securityproject.gr

14 Π
03 Α
2025 Ρ
 Α
 Σ
 Κ
 Ε
 Υ
 Η



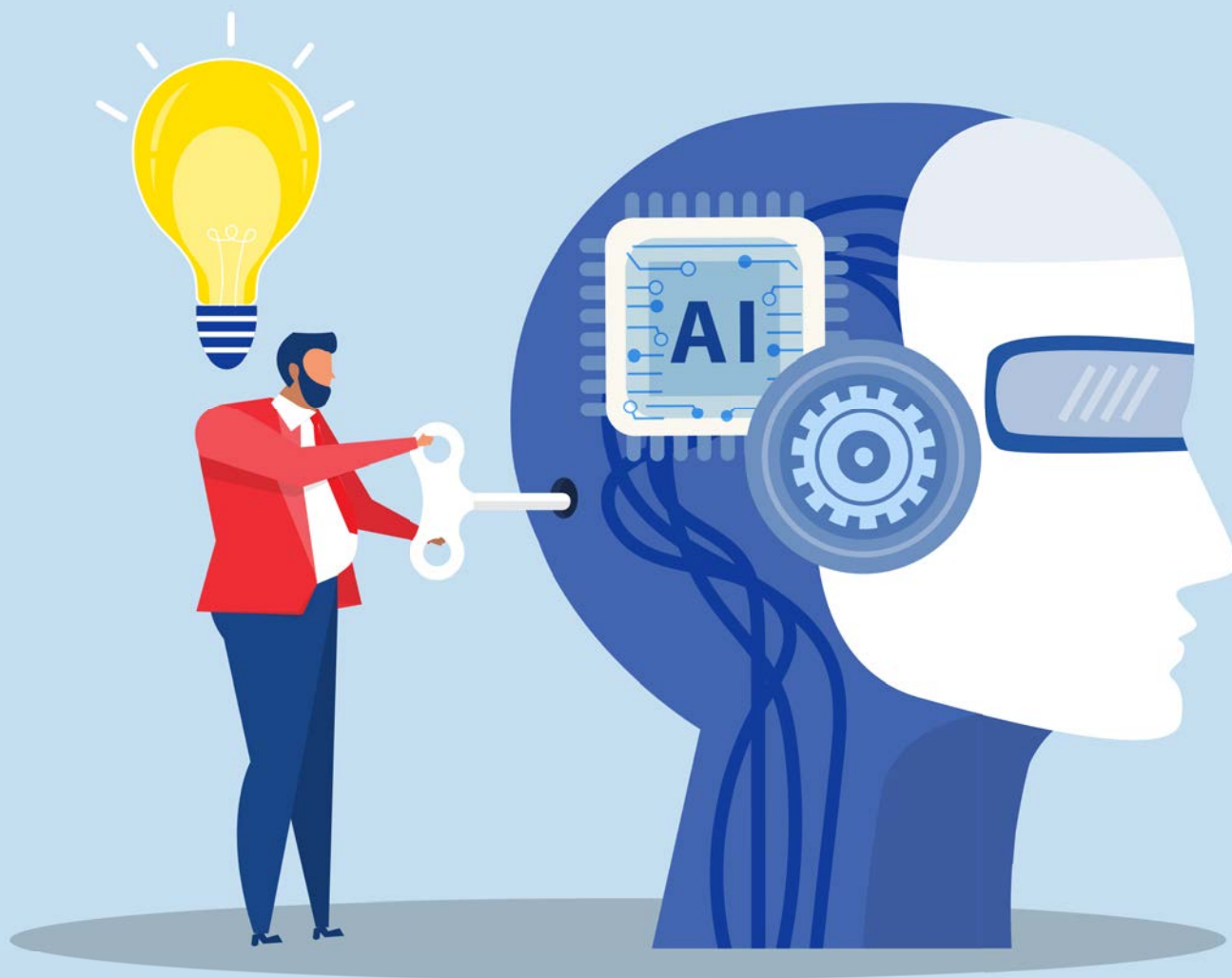
ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



SMART PRESS

security
 manager

**DIVANI
 CARAVEL
 HOTEL**



Πώς οι AI Πωλητές Καταστημάτων μεταμορφώνουν τη Λιανική!



Του Γιάννη Σταμούλη

Ο Γιάννης Σταμούλης είναι Μηχανικός Υπολογιστών Msc Cranfield Institute Of Technology, έχει διατελέσει σε διευθυντικές θέσεις σε εταιρείες Hewlett Packard, Intracom, Bell Atlantic. Τώρα είναι διευθύνων σύμβουλος στην www.mobiplus.co η οποία προσφέρει λύση shopping personalization σε επιχειρήσεις λιανικής.

Στον ταχέως εξελισσόμενο κόσμο του λιανικού εμπορίου, τα **φυσικά καταστήματα** αντιμετωπίζουν αυξανόμενες προκλήσεις. Ενώ οι πλατφόρμες **ηλεκτρονικού εμπορίου** προσφέρουν ευκολία και εξατομίκευση, τα φυσικά καταστήματα δυσκολεύονται να ανταποκριθούν σε αυτές τις δυνατότητες.

Οι πελάτες που εισέρχονται στα καταστήματα μπορεί να αισθάνονται συγκλονισμένοι από τον τεράστιο όγκο των προϊόντων, την έλλειψη εξατομικευμένης βοήθειας ή την ανάγκη να προηγηθούν σε περίπλοκες επιλογές χωρίς αρκετή υποστήριξη.

Οι έμποροι λιανικής, από την άλλη πλευρά, πρέπει να αντιμετωπίσουν το αυξανόμενο κόστος εργασίας, την έλλειψη προσωπικού, τη δυσaráεσκεια των πελατών και την αδυναμία αποτελεσματικής μόχλευσης των δεδομένων από τις αλληλεπιδράσεις στο κατάστημα.

Εδώ μπαίνουν στο παιχνίδι οι **AI Πωλητές Καταστημάτων** που βασίζονται στην τεχνητή νοημοσύνη, όπως το **Annie Intelligent In-Store Shopping Assistant**, γεφυρώνοντας το χάσμα μεταξύ της εμπειρίας αγορών στο κατάστημα και της διαδικτυακής εμπειρίας.

Οι **AI Πωλητές Καταστημάτων** προσφέρουν μια απρόσκοπτη, εξατομικευμένη και αποτελεσματική λύση σε αυτά τα προβλήματα, συνδυάζοντας τεχνολογία αιχμής όπως Artificial Intelligence, Recommender Systems, Large Language Models, Speech και Gaze τεχνολογίες για να φέρουν επανάσταση στο τοπίο του λιανικού εμπορίου.

Πως δουλεύουν AI Πωλητές Καταστημάτων;

Οι **AI Πωλητές Καταστημάτων** δεν είναι απλώς μια οθόνη ή ένα κιόσκι - είναι ένας δυναμικός βοηθός πωλήσεων με τεχνητή νοημοσύνη, σχεδιασμένος να μεταμορφώνει τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες αλληλοεπιδρούν με τα προϊόντα στο κατάστημα.

Χτισμένοι σε τεχνολογία αιχμής, **AI Πωλητές Καταστημάτων** αποτελούνται από έναν υπολογιστή υψηλής απόδοσης σε συνδυασμό με μια οθόνη αφής LCD 49 ιντσών ύψους 1,9 μέτρων που είναι διαισθητική και διαδραστική.

Το σύστημα τρέχει Android 11, υποστηρίζει συνδεσιμότητα Wi-Fi, LAN και 4G και είναι εξοπλισμένο με ηχεία και κάμερα, εξασφαλίζοντας μια ολοκληρωμένη και συναρπαστική εμπειρία.

Οι **AI Πωλητές Καταστημάτων** ενσωματώνουν την πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου ενός λιανοπωλητή, αξιοποιώντας απρόσκοπτα συστήματα όπως το Magento, το WooCommerce, το OpenCart και άλλα.

Χρησιμοποιώντας υπηρεσίες web HTML, JavaScript και RESTful, το λογισμικό το AI Πωλητές Καταστημάτων επιτρέπει προηγμένες λειτουργίες, όπως:

- **Εξατομικευμένες προτάσεις προϊόντων** μέσω της πλατφόρμας εξατομικευσης αγορών Mobipuls.
- **Συνδέσεις με δυνατότητα QR**, που επιτρέπουν στους πελάτες να έχουν άμεση πρόσβαση στους λογαριασμούς τους.
- **Pushback σε smartphone**, διασφαλίζοντας τη συνέχεια μεταξύ της εμπειρίας στο κατάστημα και της ψηφιακής εμπειρίας.
- **Είσοδος κοινωνικής δικτύωσης μέσω Gmail και Facebook** για εύκολη πρόσβαση.

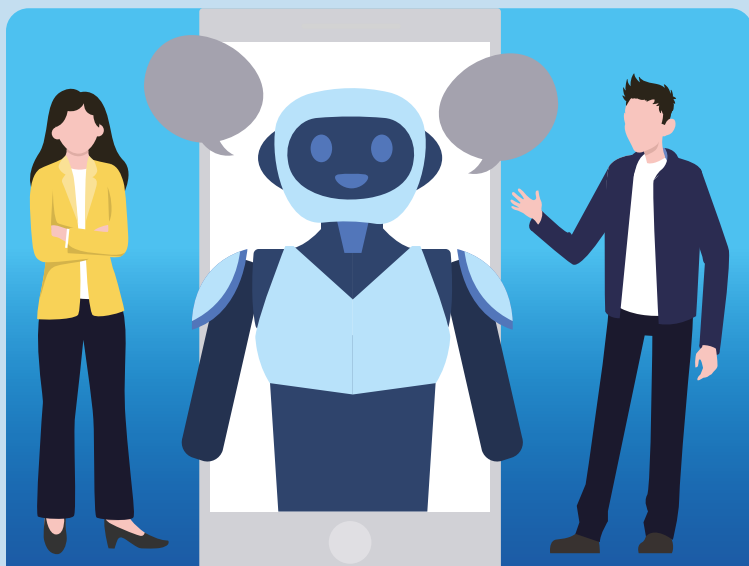
Συνδυάζουν AI, υπολογιστική όραση και ανάλυση δεδομένων για να αλληλοεπιδρά δυναμικά με τους καταναλωτές.

Όταν ένας πελάτης πλησιάζει, **AI Πωλητές Καταστημάτων** τον χαιρετούν και τον προτρέπουν να σαρώσει έναν κωδικό QR για να συνδεθεί μαζί του.

Μόλις συνδεθούν, οι πελάτες μπορούν να περιηγηθούν σε προϊόντα, να ανεβάσουν φωτογραφίες για οπτική αναζήτηση ή να εισάγουν προτιμήσεις για να λάβουν προσαρμοσμένες προτάσεις.

Για παράδειγμα, φανταστείτε έναν πελάτη να μπαίνει στο τμήμα επίπλων ενός καταστήματος αναζητώντας έναν καναπέ.

Ας ονομάσουμε τον AI Πωλητή Καταστημάτων Annie!



Annie: «Καλώς ήρθες! Ψάχνετε για ένα συγκεκριμένο προϊόν σήμερα; Επιτρέψτε με να σας βοηθήσω να βρείτε το τέλειο ταίρι.»

Πελάτης: «Ναι, ψάχνω για καναπέ για το σαλόνι μου. Θα ήθελα κάτι μοντέρνο, γκρι και ευρύχωρο.»

Annie: «Το κατάλαβα! Επιτρέψτε μου να σας δείξω μια επιλογή από μοντέρνους γκρι καναπέδες από το απόθεμά μας.»

Η Annie εμφανίζει μια επιλεγμένη λίστα προϊόντων στην οθόνη αφής της. Καθώς ο πελάτης περιηγείται, το σύστημα παρατηρεί πότε παραμένουν σε ένα συγκεκριμένο αντικείμενο για περισσότερα από 30 δευτερόλεπτα και ζητά περαιτέρω αλληλεπίδραση:

Annie: «Φαίνεται ότι σε ενδιαφέρει αυτό το μοντέλο. Έχει πλάτος 2,5 μέτρα, επενδεδυμένο με premium ύφασμα και συνοδεύεται από πενταετή εγγύηση. Θα θέλατε να μάθετε περισσότερα ή να το συγκρίνετε με παρόμοιες επιλογές;»

Πελάτης: «Ναι, μπορείτε να μου δείξετε παρόμοιους καναπέδες με εύρος τιμών από €1.200 έως €1.800;»

Annie: «Σίγουρα. Εδώ είναι μερικές επιλογές που πληρούν τα κριτήριά σας. Θα θέλατε να τα εμφανίσω δίπλα-δίπλα για σύγκριση;»

Ο πελάτης μπορεί να αλληλοεπιδράσει απευθείας με την οθόνη για να εξερευνήσει επιλογές, να μεγεθύνει τις λεπτομέρειες του προϊόντος ή να διαβάσει κριτικές. Εάν ανεβάσουν μια φωτογραφία ενός καναπέ που έχουν δει αλλού, η Annie πραγματοποιεί μια οπτική αναζήτηση για να βρει ταιριαστά ή παρόμοια προϊόντα. Μόλις ο πελάτης επιλέξει τον καναπέ που προτιμά, η Annie διευκολύνει τη διαδικασία ολοκλήρωσης αγοράς:

Annie: «Θα ήθελες να αγοράσεις αυτό τον καναπέ τώρα; Μπορείτε να το παραλάβετε από το κατάστημα ή να το στείλω στο σπίτι σας.»

Πελάτης: «Θα ήθελα να παραδοθεί.»

Annie: «Τέλεια! Θα κλείσω την παράδοση για εσάς. Θα θέλατε επίσης να δείτε ταιριαστά τραπεζάκια σαλονιού ή χαλιά;»



Οφέλη για τους λιανοπωλητές.

Η Annie δεν είναι απλώς ένα εργαλείο που απευθύνεται στους πελάτες. Είναι μια δύναμη για τους λιανοπωλητές. Ενσωματώνοντας εμπειρίες στο κατάστημα και στο διαδίκτυο, η Annie προσφέρει πολλά βασικά οφέλη:

1. Αυξημένες πωλήσεις: οι εξατομικευμένες προτάσεις οδηγούν σε ανοδικές πωλήσεις και διασταυρούμενες πωλήσεις, ενισχύοντας τα έσοδα.

2. Διευρυμένη γκάμα προϊόντων: με την πρόσβαση στο απόθεμα του ηλεκτρονικού καταστήματος, η Annie διασφαλίζει ότι οι πελάτες μπορούν να εξερευνήσουν περισσότερες επιλογές από αυτές που είναι φυσικά διαθέσιμες στο κατάστημα.

3. Αποδοτικότητα κόστους: η Annie μειώνει την εξάρτηση από το προσωπικό πωλήσεων, επιτρέποντας στους υπαλλήλους να επικεντρωθούν σε πιο σύνθετες εργασίες.

4. Δεδομένα Insights: η Annie συλλέγει ανεκτίμητα δεδομένα σχετικά με τις προτιμήσεις και τις συμπεριφορές των πελατών, συγχρονίζοντάς τα αυτόματα με συστήματα CRM για στοχευμένες καμπάνιες μάρκετινγκ.

5. Βελτιωμένη ικανοποίηση πελατών: αντιμετωπίζοντας τις ανάγκες των πελατών σε πραγματικό χρόνο, η Annie εξασφαλίζει μια ανώτερη εμπειρία αγορών, ενισχύοντας την αφοσίωση.



Γιατί οι έμποροι λιανικής πρέπει να αγκαλιάσουν τους AI Πωλητές Καταστημάτων τώρα

Το τοπίο του λιανικού εμπορίου αλλάζει με πρωτοφανείς ρυθμούς. Οι καταναλωτές περιμένουν απρόσκοπτες, εξατομικευμένες και αποτελεσματικές εμπειρίες, είτε στο διαδίκτυο είτε εκτός σύνδεσης.

Οι πράκτορες πωλήσεων τεχνητής νοημοσύνης, όπως η Annie, αντιπροσωπεύουν το μέλλον του λιανικού εμπορίου, παρέχοντας τα εργαλεία για να ανταποκριθούν σε αυτές τις προσδοκίες, αυξάνοντας παράλληλα την κερδοφορία.

Οι λιανοπωλητές που αποτυγχάνουν να υιοθετήσουν τέτοιες τεχνολογίες κινδυνεύουν να μείνουν πίσω.

Εφαρμόζοντας λύσεις όπως η Annie, οι επιχειρήσεις μπορούν να:

- Παραμείνουν ανταγωνιστικοί σε μια κορεσμένη αγορά.
- Αξιοποιήσουν δεδομένα για να βελτιώσουν στρατηγικές και προσφορές.
- Δημιουργήσουν ισχυρότερες σχέσεις με τους πελάτες μέσω εξατομικευμένων αλληλεπιδράσεων.

Η εποχή των AI Πωλητών Καταστημάτων είναι εδώ και η ώρα να δράσουμε είναι τώρα. Η Annie Intelligent In-Store Shopping Assistant είναι κάτι περισσότερο από ένα εργαλείο - είναι μια μεταμορφωτική λύση που αναδιαμορφώνει το μέλλον του λιανικού εμπορίου. Είτε βοηθά έναν πελάτη να βρει τον τέλει καναπέ, μειώνει το λειτουργικό κόστος ή συλλέγει πολύτιμα δεδομένα, η Annie είναι η έξυπνη επιλογή για εμπόρους λιανικής που στοχεύουν στο μέλλον.



**Διπλή Συνεδριακή &
Εκθεσιακή εκδήλωση,**
ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΟΛΙΣΤΙΚΑ ΤΟΝ ΤΟΜΕΑ
«ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ»

14 Π
03 Α
2025 Ρ
Σ
Κ
Ε
Υ
Η
**DIVANI
CARAVEL
HOTEL**

1^ο Συνέδριο
Fire 
& **Safety**
F O R U M

ΠΥΡΑΝΙΧΝΕΥΣΗ | ΠΥΡΟΣΒΕΣΗ | ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

**Η Κορυφαία Συνάντηση
των Ειδικών στην Πυρασφάλεια**



ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ
security
MARKET

ΣΥΝΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



**SECURITY
PROJECT**
2025



Το Ταλαγάνι Αποστόλου προσκαλεί τους καταναλωτές να γίνουν Grill Cheese Masters

Τρεις σεφ συναντά το **Ταλαγάνι Αποστόλου** και παρουσιάζει ευφάνταστες και απολαυστικές συνταγές, προσκαλώντας τους καταναλωτές να γίνουν «οι απόλυτοι Masters του τυριού σχάρας». Οι **Χάρης Ζευγούλης**, **Βασίλης Σπόρος** και **Αλέξανδρος Χαραλαμπόπουλος** δημιουργούν παραδοσιακές αλλά και πιο σύγχρονες γευστικές προτάσεις που έχουν στο κέντρο τους το «Ταλαγάνι Αποστόλου», ένα ευέλικτο, μαστιχωτό τυρί. Παράλληλα, στη σελίδα Ταλαγάνι σε FB, IG και TK «τρέχει» διαγωνισμός.

«Διατροφή που... φυσάει» από Millhouse και Scroll Stoppers

Η **Millhouse** μαζί με τους **Scroll Stoppers**, παρουσιάζουν τη νέα καμπάνια που «ταξιδεύει» τους καταναλωτές σε όλα τα στάδια της ζωής τους. Από την πρώτη στιγμή που δοκίμασαν τα δημητριακά **Millhouse**, στην εφηβεία που έγιναν «αρνητές πρωινού» έως την ενηλικίωση όπου πλέον τα δημητριακά δεν είναι απλά μέρος του πρωινού τους, αλλά το υλικό που χρησιμοποιούν σε πολλές μαγειρικές τους.

DigitalWise: νέα καμπάνια για τη Thermogas

Η **DigitalWise** σε συνεργασία με τη **Stefi Productions**, παρουσιάζει τη νέα καμπάνια "**German Comedy**" για τους λέβητες Vaillant της Thermogas. Με δύο χιουμοριστικά σποτ, η καμπάνια αναδεικνύει τη γερμανική αξιοπιστία του brand, μέσα από την αποτυχημένη προσπάθεια ενός Γερμανού stand-up comedian να ψυχαγωγήσει το κοινό. Ένας ευρηματικός τρόπος για να συνδεθεί η ποιότητα με τη δημιουργική επικοινωνία.



Taf Media & ADWEB λανσάρουν τη FirstView: μια Online Video Platform που θα διαθέτει στους publishers στιγμιότυπα με highlights του Premium αθλητικού περιεχομένου της Cosmote TV

Η **Taf Media** και η **ADWEB** φέρνουν την επανάσταση στον κόσμο του online video με την **FirstView**, μια καινοτόμα πλατφόρμα που ανεβάζει τον πήχη προς όφελος των publishers και των Brands. Με στιγμιότυπα (clips) από το **αποκλειστικό αθλητικό περιεχόμενο της Cosmote TV**, που αποτελεί την κορυφαία ελληνική streaming υπηρεσία, η **FirstView** προσφέρει premium εμπειρίες που δεν υπάρχουν πουθενά αλλού.

Η Δύναμη του Premium Περιεχομένου

Από αθλητικές διοργανώσεις που καθηλώνουν μέχρι engaging θεματικές ενότητες, η **FirstView** επιτρέπει στους publishers να ενισχύσουν την επισκεψιμότητα και το user experience, ενώ οι διαφημιζόμενοι συνδέονται στοχευμένα με κοινά σε premium και brandsafe περιβάλλον.

Για Publishers: Premium Περιεχόμενο στα Χέρια Σας

Η **FirstView** ενδυναμώνει τους publishers να δημιουργήσουν μια ισχυρή video content στρατηγική, συνδυάζοντας:

- Στιγμιότυπα με Premium περιεχόμενο από την **Cosmote TV** και άλλους κορυφαίους παρόχους
- Μοναδικά εργαλεία διαχείρισης περιεχομένου
- AI-driven video recommendations
- Ad formats αιχμής
- Monetization-first στρατηγική

Για Brands: Προβολή στο Κορυφαίο Περιεχόμενο

Τα brands αποκτούν πρόσβαση σε ένα απόλυτα premium περιβάλλον διαφήμισης, ενσωματώνοντας το μήνυμά τους σε engaging περιεχόμενο που εμπιστεύεται το κοινό. Με τη δύναμη της **FirstView**, οι διαφημιζόμενοι εξασφαλίζουν:

- Απεριόριστη προσοχή
- Στοχευμένο κοινό
- Σχετικό περιεχόμενο

Ο Πρωτοποριακός Player της FirstView

Ο τεχνολογικός πυρήνας της **FirstView** είναι ο υπερσύγχρονος player της, ο οποίος:

- Υποστηρίζει αστραπιαία ταχύτητα και κάθε τύπο συσκευής
- Διαθέτει μοναδικά video formats, όπως το κάθετο (vertical) που μιμείται την εμπειρία χρήσης των social apps
- Είναι βελτιστοποιημένος για την αύξηση των εσόδων

Με τη **FirstView**, το μέλλον του online video είναι εδώ και θα είναι διαθέσιμο στις αρχές του νέου έτους. Εσείς θα μείνετε εκτός;



BEYOND COMPLIANCE:

ELEVATING CYBERSECURITY AS BUSINESS STRATEGY

ΤΕΤΑΡΤΗ & ΠΕΜΠΤΗ

2 & 3 ΑΠΡΙΛΙΟΥ
2025

ΩΔΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



SMART PRESS
Μόγερ 11, 10438, Αθήνα

T.210.5201500
210.5231555

www.smartpress.gr
smart@smartpress.gr



SECURITYPRO



InfoCom.gr



SmartPress



SmartEvents



SmartPress S.A.



InfoCom.gr



InfoComWorld



@SmartEventsGR



@InfoComNews

WWW.INFOCOMSECURITY.GR



Η OpenAI προσφέρει δωρεάν την αναζήτηση ChatGPT

Προκαλώντας ανταγωνισμό στην Google

Η **OpenAI** έκανε το **ChatGPT Search** διαθέσιμο σε όλους τους συνδεδεμένους χρήστες ως μέρος της χριστουγεννιάτικης προσφοράς «**12 Days of OpenAI**». Ο **Kevin Weil**, επικεφαλής προϊόντων OpenAI, ανακοίνωσε στο YouTube ότι η εταιρεία έκανε την αναζήτηση ChatGPT διαθέσιμη σε όλους. «Το OpenAI πιθανότατα θα καταλάβει περίπου το 1% της αγοράς αναζήτησης το 2025», δήλωσε ο **Jim Yu**, Διευθύνων Σύμβουλος της BrightEdge. Για τα brands, το **referral traffic**, είναι ο βασικότερος λόγος για την ανάπτυξή τους. Η μηχανή αναζήτησης του OpenAI αυξήθηκε κατά 44% μέσω referral traffic τον περασμένο μήνα. Το OpenAI ανέφερε στο X, ότι οι εφαρμογές του διατίθενται για όλα τα κινητά και τους επιτραπέζιους υπολογιστές. Στην κορυφή των αναζητήσεων, βρίσκεται το Netflix ή ιστότοποι ταξιδιωτικών κρατήσεων. Παράλληλα, έγινε διαθέσιμη και η φωνητική αναζήτηση με προηγμένη λειτουργία φωνής, όπου οι χρήστες ζητούν πληροφορίες σε πραγματικό χρόνο για θέματα όπως ταξίδια, καιρικές συνθήκες ή δραστηριότητες. Μια νέα επέκταση του Chrome επιτρέπει στους χρήστες να ορίζουν το ChatGPT ως προεπιλεγμένη μηχανή αναζήτησης, με βελτιωμένη ταχύτητα περιήγησης και βίντεο σε πραγματικό χρόνο.



Οι B2B CMOs σχεδιάζουν να αυξήσουν τις δαπάνες για AI και SoMe to 2025

Αύξηση επενδύσεων σε social media, AI και podcast marketing προγραμματίζουν οι **B2B marketers** για το 2025, σύμφωνα με έρευνα της **Harris Poll** για τη Madison Logic στην οποία συμμετείχαν 300 decision-makers από B2B εταιρείες στις ΗΠΑ. Το 69% αναζητούν νέες στρατηγικές αύξησης εσόδων. Κύριες επενδύσεις: social media (60%), AI εργαλεία (60%), βίντεο (53%) και podcast (50%).



Google και Meta κυριαρχούν στην παγκόσμια διαφημιστική αγορά του \$1 τρις.

Η παγκόσμια διαφημιστική αγορά πρόκειται να ξεπεράσει το **\$1 τρις** σε έσοδα φέτος, κάτι που θα συμβεί για πρώτη φορά στην ιστορία, σύμφωνα με έκθεση της **GroupM**, μιας εταιρείας MME υπό τον WPP, τον μεγαλύτερο όμιλο επικοινωνίας.

Εκδότης

Κώστας Νόσσης

Γενικός Διευθυντής

Θανάσης Λασκούδης

Αρχισυντάκτρια

Σόνια Χαϊμαντά

Στη Σύναξη Συνεργάστηκαν:

Δημήτρης Θωμαδάκης, Χριστίνα Κιτσάτη, Πέτρος Κυπραίος, Μάνος Κωνσταντινιάδης

Ανταποκριτές Εξωτερικού:

Otto Hansen, Markus Hoenig, Dieter Hoenig (Γερμανία)

Διεύθυνση Διαφήμισης: Ειρήνη Νόσση

Τμήμα Διαφήμισης: Έλλη Μαστρομανώλη

Υπεύθυνη Παραγωγής: Ελένη Καπιτσάκη

DTP: Φάνης Ζέρβας, Νίκος Χαλκιαδάκης

Λογιστήριο: Ανδρέας Λουλάκης

Στοιχεία Επικοινωνίας

Smart Press

Μάγερ 11, 104 38, Αθήνα,

Τηλ.: 210 5201500, 5230000



SMART PRESS



Digital
Life

KINHTH

INFCCOM

security
manager

IT SECURITYPRO

ΒΕ SMART!

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ONLINE
**ΟΛΑ ΤΑ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ**

ΤΗΣ
SMARTPRESS
ΣΤΟ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ
ΚΙΟΣΚΙ

www.yumpu.com/user/smartpress



SMART PRESS
Μάγερ 11, 10438, Αθήνα

T. 210.5201500,
210.5231555

www.smartpress.gr
smart@smartpress.gr