

VENETICO EDITION

JUST GOLD

Μπορούμε και
στην Ελλάδα

Dimitrios Exclusive Team





REGISTRATION
INTERGOLD
MULTI BRANDS AGENT

ΕΙΚΑΣΤΙΚΑ



ΣΙΓΜΑ





MYSTERY
JEWELS
N. LAVRENTAKIS

Ικάρων 4, 121 36 Περιστέρι, Τηλ.: 6944 812299, email: nilavrentakis@gmail.com





ΓΙΩΡΓΟΣ ΨΩΜΑΣ
κοσμήματα

ΟΡΕΣΤΟΥ 31-33 & ΧΑΜΟΣΤΕΡΝΑΣ, 118 53 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 210 3465404, 210 3465930, 210 3465724, FAX: 210 3465724
email: psomasgold@gmail.com. www.psomasjewel.gr

JUSTGOLD 6 2022

εξώφυλλο

Μπορούμε και στην Ελλάδα.
Dimitrios Exclusive Team

διαβάστε...

08-10. 5 τρόποι για να ξεκινήσετε σωστά τη χρονιά.

12-14. Γιατί η αυτο-ηγεία είναι απαραίτητη για την επιτυχία σας.

16-17. Η αγορά διαμαντιών αναμένεται να είναι ισχυρή το πρώτο εξάμηνο του 2022.

18. Νέα συλλογή ρολογιών Dimitrios.

20-21. 5 εργασιακές τάσεις στις οποίες πρέπει να εστιάσουν οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων το 2022.

24-25. Πόσους πελάτες χάνουμε αν δεν είμαστε στα social media;

30. Ισχυρή ανάκαμψη της ζήτησης χρυσών κοσμημάτων το 2021.

32-34. Κοσμήματα στο Διάστημα.

36-37. Διαφορετικοί οι κίνδυνοι από την οικονομία του μέλλοντος για γυναίκες & άνδρες.

40-42. Η «αρχή Παρέτο» και γιατί παραμένει επίκαιρη.

46-48. Τουρισμός: 2019 θα θυμίσει το 2022.

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

L'arte

Αρναουτέλη Μαρία & Σια Ο.Ε.

Ναυπλίου 4, 131 21 Ίλιον, ΤΗΛ.: 210 5787801

e-mail: larte@otenet.gr

www.larteadv.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ

Γιάννης Αρναουτέλης, Φωτούλα Ιωάννου, Μαρία Αρναουτέλη

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

L'arte

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ

L'arte

ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Smart Print Ε.Π.Ε.

Athens International Jewellery Show.

Με καλούς οιωνούς φαίνεται να ξεκινά το 2022 για τον κλάδο του κοσμήματος. Η διοργάνωση AIJS την συγκεκριμένη ημερομηνία ευνοήθηκε τα μέγιστα από την χρονική μετάθεση της Vicenzaoro και την Inhorgenta σε μεταγενέστερους χρόνους. Η ελληνική λιανική αγορά κοσμήματος εμφανίζει μία τάση εξισορρόπησης της ζήτησης και ο τουρισμός της χώρας μια ελπιδοφόρα δυναμική. Όλοι γνωρίζουμε ότι πρέπει να εμφανίσουμε τον καλύτερο επαγγελματικό εαυτό μας και να διεκδικήσουμε με αξιοπρέπεια αυτά που μας αναλογούν. Κλείνοντας να μην ξεχνάμε ότι ο COVID 19 συνεχίζει να υπάρχει και επιβάλλεται να τηρούμε απαρέγκλιτα τα ατομικά μέτρα προστασίας για το καλό όλων.

Veneticomagazine.gr

Οι δημιουργικές υποδείξεις βελτιώνουν το εγχείρημα. Η προσθήκη εξειδικευμένης ύλης παραμένει ένα ενδιαφέρον στοίχημα. Η διαδραστικότητα με τους αναγνώστες σε πρώιμο στάδιο και το ενδιαφέρον για την προσπάθεια συνεχώς αυξανόμενο. Όλα δείχνουν ότι βρισκόμαστε στο σωστό δρόμο, με πολλή πολλή ανηφόρα να διανύσουμε. Σας ευχαριστούμε για την υποστήριξη.





T2 3207



T2 3213



T3 3206



SK 3141



SK 3146



SK 3142



SK 3147



SK 3150



SK 2110



SK 3152



SK 3153



SK 2111



SK 2112



SK 3101



SK 1101



SK 1201



SK 1501



SK 3125



SK 3131



SK 3136



SK 3102



SK 3104



SK 3106



SK 2105



SK 2106



SK 2104



SK 2101



SK 3111



SK 2120



SK 2122



SK 3114



SK 3117



SK 3117



SK 3121



SK 3134



SK 3123



SK 3148



SK 3137



GOLD
JEWELLERY

Α. ΜΟΥΧΤΑΡΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.

Λ. Ριανκούρ 35, 115 23 Αθήνα
Τηλ.: 210 6929537, Fax: 210 6929537

5 τρόποι για να ξεκινήσετε σωστά τη χρονιά.

Είναι η εποχή των νέων αρχών όχι μόνο για την επιχείρησή σας, αλλά και για εσάς.

Είτε είστε ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης εδώ στην Ευρώπη είτε εργάζεστε μέσα σε αυτήν, το νέο έτος είναι μια εξαιρετική στιγμή για να επαναξιολογήσετε τις προτεραιότητές σας, να αξιοποιήσετε την έμπνευση και να κάνετε ένα σχέδιο για το μέλλον. Το πού θα βρίσκεται η επιχείρησή σας του χρόνου τέτοια εποχή εξαρτάται από όλη τη δουλειά που θα κάνετε τους επόμενους 12 μήνες - γι' αυτό κάντε την να μετρήσει.

Ακολουθούν πέντε συμβουλές και υπενθυμίσεις για να ξεκινήσετε σωστά αυτόν τον Ιανουάριο.

1. Διαβάζετε και μαθαίνετε κάθε μέρα.

Είναι σημαντικό να παραμένετε στην κορυφή της επικαιρότητας. Εάν η χώρα σας εφαρμόζει νέους περιορισμούς Covid-19, για παράδειγμα, οι πολιτικές αυτές θα μπορούσαν να επηρεάσουν την επιχείρησή σας και είναι καλύτερο να τις γνωρίζετε από πριν.

Σκεφτείτε τον αντίκτυπο των περιορισμών και των ανησυχιών για τον κορονοϊό στις τουριστικές αγορές τον περασμένο μήνα. Οι έμποροι λιανικής έπρεπε να προετοιμαστούν για την έλλειψη προσωπικών αγορών, ενώ παράλληλα ενίσχυαν τις διαδικτυακές τους προσφορές. Η ενημέρωση για τα τελευταία στατιστικά στοιχεία, δεδομένα και πρωτοσέλιδα είναι το κλειδί.

Ελέγξτε καθημερινά αξιόπιστα καταστήματα για να δείτε τι



πρέπει να γνωρίζετε για τη διαρκώς μεταβαλλόμενη αγορά.

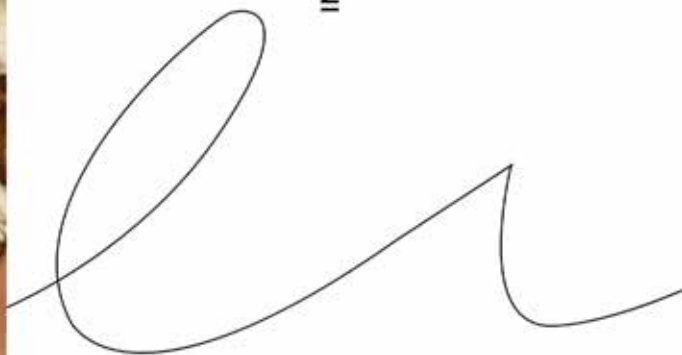
2. Καταγράψτε τους στόχους σας και κρατήστε τους λογικούς.

Η καταγραφή των στόχων σας και η διατήρησή τους σε ένα μέρος που μπορείτε να τους βλέπετε -είτε στην εφαρμογή σημειώσεων του τηλεφώνου σας είτε κρεμασμένη στο χώρο εργασίας σας- μπορεί να σας βοηθήσει να βρείτε έμπνευση και να παραμείνετε σε καλό δρόμο. Αν ο στόχος σας είναι να αυξήσετε την πελατειακή σας βάση κατά 50% μέσα στους επόμενους 12 μήνες, η καθημερινή υπενθύμισή του μπορεί να σας κρατήσει συγκεντρωμένους.

Θυμηθείτε: Είναι σημαντικό να βεβαιωθείτε ότι οι στόχοι σας είναι λογικοί. Προκαλέστε τον εαυτό σας και την επιχείρησή σας,



IN #ALOROJEWELLERY F ALOROJEWELLERY



AL'ORO
Jewellery

WWW.ALORO.GR



ναι, αλλά μην θέτετε στόχους που είναι τόσο δύσκολο να επιτευχθούν ώστε να σας αποθαρρύνουν στην πορεία. Η πρόοδος χρειάζεται χρόνο και ο βηματισμός σας θα σας παρακινήσει.

3. Προσδιορίστε την αποστολή και τον σκοπό σας.

Όταν ιδρύσατε την εταιρεία σας ή ξεκινήσατε την καριέρα σας, είχατε φιλοδοξία, έμπνευση και πάθος. Έχει εξελιχθεί ή αλλάξει η αποστολή σας από τότε; Έχει παραμείνει η ίδια; Μήπως την χάσατε από τα μάτια σας;

Το νέο έτος είναι μια φανταστική στιγμή για να επανεκτιμήσετε τι θέλετε να κάνετε, σε γενικές γραμμές. Μπορεί να έχετε ξεπεράσει την προηγούμενη αποστολή σας ή να έχετε απομακρυνθεί από αυτήν, αλλά αυτή είναι η ιδανική στιγμή για να αφιερώσετε λίγο χρόνο για να προσδιορίσετε ποια είναι αυτή τώρα.

Σκεφτείτε λύσεις με συναδέλφους ή υπαλλήλους και βρείτε τι πιστεύετε όλοι σας ότι είναι ο σκοπός της εταιρείας σας. Είτε πρόκειται για δημόσια υπηρεσία είτε για χρηματική δραστηριότητα, το πρωταρχικό σας πάθος θα πρέπει να σφυρηλατηθεί.

4. Θέστε την οικοδόμηση της κουλτούρας ως προτεραιότητα.

Μιλώντας για τους συναδέλφους ή τους υπαλλήλους σας, πώς τα καταφέρνουν; Το 2022, εργαστείτε για την προώθηση μιας εταιρικής κουλτούρας που είναι ανοιχτή, ειλικρινής και παραγωγική. Αυτό συμβαίνει με την επικοινωνία και τους ομοιογενείς στόχους.

Βεβαιωθείτε ότι προσλαμβάνετε μόνο ανθρώπους που μπορούν να επηρεάσουν θετικά την πορεία και την επιτυχία της εταιρείας. Αυτή είναι η στιγμή για να αξιολογήσετε τι λειτουργεί και τι δεν λειτουργεί στην επιχείρησή σας. Η επανάληψη των λαθών του παρελθόντος είναι ένας εύκολος τρόπος να χάσετε χρόνο και να

χάσετε σημεία αναφοράς.

Διοργανώστε και παρευρεθείτε σε συσκέψεις, επικοινωνήστε υπερβολικά όταν είναι απαραίτητο και ελέγξτε τους άλλους στην εταιρεία σε τακτά χρονικά διαστήματα για να βεβαιωθείτε ότι όλοι είναι εμπνευσμένοι, χαρούμενοι και συγκεντρωμένοι, αλλά και παραγωγικοί και στην ίδια κατεύθυνση. Η επιτυχία είναι μια ομαδική προσπάθεια.

5. Μείνετε αφοσιωμένοι.

Οι αρχές Ιανουαρίου είναι πάντα μια εποχή μεγάλων υποσχέσεων και αισιοδοξίας, αλλά πρέπει να επιμείνετε σε αυτό το συναίσθημα όλο το χρόνο. Τον Μάιο, μπορεί να μην είστε στην ίδια παραγωγικότητα που σας ενέπνευσαν προς το παρόν οι αποφάσεις σας για το νέο έτος - εκτός αν αναγκάσετε τον εαυτό σας να παραμείνει παρακινήμένος και αφοσιωμένος.

Ενώ ο καθορισμός στόχων και η δημιουργία κουλτούρας μοιάζουν περισσότερο με ομαδικά αθλήματα, αυτή η συμβουλή είναι μόνο για εσάς. Ό,τι χρειάζεται για να παραμείνετε συγκεντρωμένοι και ενεργοποιημένοι, κάντε το. Μην ξενάτε την αξία κάποιου ελεύθερου χρόνου για να καθαρίσετε το μυαλό σας, τα κόμπι εκτός εργασίας και τον εορτασμό των νικών της εταιρείας σας καθώς συμβαίνουν.

Μείνετε θετικοί και διατηρήστε το μυαλό σας στο παιχνίδι, ώστε να μπορείτε να αντιμετωπίσετε κάθε πρόκληση που θα έρθει στο δρόμο σας κατά τη διάρκεια του έτους και να θέσετε ακόμη μεγαλύτερους στόχους το 2023.

Entrepreneur Europe Staff



Photographed by Giorgos Vitsaropoulos | www.gorgosvitsaropoulos.com

DOUVIS

ΚΟΛΟΚΟΤΡΩΝΗ & ΡΟΜΒΗΣ 23, 10560 ΑΘΗΝΑ
T: 210 32 29 260 | F: 210 32 29 261 | www.douvis.gr | info@douvis.gr

Γιατί η αυτο-ηγεσία είναι απαραίτητη για την επιτυχία σας.

Για να είστε αποτελεσματικός ηγέτης των ανθρώπων, πρέπει πρώτα να είστε αποτελεσματικός αυτο-ηγέτης.

Είναι κρίμα που δεν μας συνοδεύει ένα εγχειρίδιο χρήσης όταν γεννιόμαστε. Αν είχαμε, θα ήταν πολύ πιο εύκολο να παίρνουμε καλύτερες αποφάσεις, να παραδεχόμαστε τα λάθη μας, να είμαστε ειλικρινείς με τον εαυτό μας και τους άλλους και να εμφανιζόμαστε ως η βέλτιστη εκδοχή του εαυτού μας - ουσιαστικά, να οδηγούμαστε στην επιτυχία στις σχέσεις και την καριέρα μας. Η ειρωνεία είναι ότι αγωνιζόμαστε να γίνουμε ο καλύτερός μας εαυτός, ενώ ταυτόχρονα ελπίζουμε να οδηγήσουμε τους άλλους να γίνουν ίδιοι. Όμως, οι επιχειρήσεις μας και η προσωπική μας ζωή εξαρτώνται από το να είμαστε καταρτισμένοι αυτο-ηγέτες πριν από οτιδήποτε άλλο.

Τι είναι ο αυτο-ηγέτης

Το να είσαι αυτο-ηγέτης προϋποθέτει να κατέχεις και να αναλύεις τις ιστορίες που λες στον εαυτό σου. Στον



APOSTOLOS

JEWELLERY



σημερινό υπερ-κοινωνικό κόσμο, μπορεί να είναι πολύ εύκολο να δημιουργήσουμε μια εκδοχή του εαυτού μας που δεν είναι αληθινή. Μπορούμε να το κάνουμε αυτό για να προωθήσουμε τη θετικότητα, αλλά αν δεν είμαστε πραγματικά θετικοί άνθρωποι, που ενεργούν με βάση τα θετικά συστήματα πεποιθήσεών μας, αυτή η σύγκρουση θα μας κατατρώει και οι επιχειρήσεις και οι σχέσεις μας θα υποφέρουν. Η λύση γι' αυτό είναι η αυτογνωσία, η οποία είναι ουσιαστικά αυτοδιαχείριση. Το πώς επιλέγουμε συνειδητά να ακουστούμε ή να δίνουμε και να λαμβάνουμε ανατροφοδότηση, είναι το πρώτο βήμα για να διαπρέψουμε στην αυτο-ηγεία.

Γιατί η αυτο-ηγεία είναι σημαντική

Όταν είμαστε διορατικοί και στοχαστικοί, εξαλείφεται η τοξικότητα που μπορεί να διαβρώσει τις σχέσεις, να υπονομεύσει την ομαδική εργασία και να βλάψει την εταιρική κουλτούρα. Η μοντελοποίηση της αποτελεσματικής επικοινωνίας, η οποία ξεκινά με τον προσωπικό μας προβληματισμό σχετικά με τους επιχειρηματικούς μας στόχους, τις διαπροσωπικές μας επιθυμίες και τις παρελθούσες και τρέχουσες αποτυχίες και επιτυχίες, οδηγεί σε μια κουλτούρα της ίδιας επικοινωνίας και στην προώθηση επιτυχημένων πρωτοβουλιών επίλυσης προβλημάτων που είναι αναπόσπαστο στοιχείο της ανάπτυξης.

Ακριβώς όπως είναι αδύνατο να οδηγήσετε άλλους με επιτυχία αν δεν οδηγήσετε πρώτα τον εαυτό σας προς αυτή την κατεύθυνση, τα στελέχη σας πρέπει να είναι εξίσου ισχυροί αυτο-ηγέτες αν επιθυμούν να οδηγήσουν τις ομάδες τους σε παρόμοιες επιτυχίες. Είναι εύκολο να καταλάβει κανείς πώς η αυτο-ηγεία μέσω της ιεραρχίας γίνεται αναπόσπαστο μέρος της επιτυχίας ενός οργανισμού. Όταν η αυτο-ηγεία εξαπλώνεται στις κατώτερες θέσεις, είτε στην επιχείρησή σας είτε απλώς στην περίπτωση που το πεντάχρονο παιδί σας υιοθετεί τις ίδιες συνήθειες στο σπίτι, όλοι οι εμπλεκόμενοι φτάνουν τις δυνατότητές τους με μεγαλύτερο ρυθμό και ο οργανισμός, είτε πρόκειται για επιχείρηση είτε για οικογένεια, αναπόφευκτα ευημερεί.

Τρόποι για να καλλιεργήσετε την αυτο-ηγεία

Να έχετε επίγνωση του εαυτού σας, να είστε ταπεινοί και αφοσιωμένοι. Εξασκηθείτε στην αυτοκριτική για να αξιολογήσετε πώς συμβάλλετε σε μια κατάσταση και δεσμευτείτε να ανταποκριθείτε με τον καλύτερο εαυτό σας. Κατανοήστε πώς επηρεάζετε τους συναδέλφους σας και τα κοινά αποτελέσματα των ομάδων. Η στάση και η προσπάθειά σας έχουν σημασία.

Να είστε υπεύθυνοι για την πολιτισμική κατανόηση. Κάθε μέλος της ομάδας πρέπει να γνωρίζει πώς υποστηρίζει την αποστολή της εταιρείας, οπότε αναλάβετε την ευθύνη για το πώς συμβάλλετε σε αυτό. Να είστε περιεργοί και να κάνετε ερωτήσεις, καθώς αυτό τροφοδοτεί τη συμμετοχικότητα, την ενεργητικότητα



και τη δημιουργικότητα.

Αναλάβετε πρωτοβουλίες. Μην περιμένετε να σας πουν τι να κάνετε ή μην περιμένετε από άλλους ανθρώπους να λύσουν προβλήματα για εσάς. Σηκώστε το χέρι σας και προσφερθείτε εθελοντικά. Κάντε προτάσεις για βελτίωση. Ποτέ μην συμβιβάζεστε με τη μετριότητα.

Να είστε υπόλογοι. Αναλάβετε τη στάση σας, την προσπάθειά σας και τα λάθη σας. Αποφύγετε τα παράπονα και τις κατηγορίες- αντίθετα, αναρωτηθείτε τι μπορείτε να κάνετε για να βελτιώσετε τα πράγματα.

Να είστε ρεαλιστές. Παρέχετε άμεση, έγκαιρη και στοργική ανατροφοδότηση, προκειμένου να βοηθήσετε τους άλλους να γίνουν καλύτεροι. Ζητήστε από τους άλλους να ανταποδώσουν τη χάρη.

Να είστε γενναίοι. Μοιραστείτε τις ιδέες σας, στηρίξτε ο ένας τον άλλον και ζητήστε βοήθεια όταν τη χρειάζεστε. Να είστε εντάξει με την αποτυχία, αναγνωρίζοντας ότι όλοι μας μαθαίνουμε καθημερινά περισσότερα για το πώς να πετύχουμε.

Φροντίστε τον εαυτό σας. Κανείς δεν σας γνωρίζει καλύτερα από εσάς. Αναλάβετε την ευθύνη για την υγεία, την ευτυχία και τη στάση σας. Κάντε ειλικρινείς συζητήσεις με τον προϊστάμενό σας σχετικά με τη συνολική σας ευημερία. Να θυμάστε ότι η αυτοφροντίδα είναι μια πειθαρχία, όχι μια πολυτέλεια.

Οι καλύτεροι ηγέτες δίνουν το παράδειγμα. Γνωρίζουν ότι η αυτο-ηγεία είναι απαραίτητη για την επιτυχία. Όταν καταλαβαίνετε ποιος είστε και αναλαμβάνετε την ευθύνη για το πώς εμφανίζεστε, θα παίρνετε καλύτερες αποφάσεις και θα χτίζετε ισχυρότερες σχέσεις. Οι άνθρωποι είναι πιο πιθανό να σας σέβονται και να σας εμπιστεύονται και θα εμπνευστούν για να ακολουθήσουν το παράδειγμά σας.

Entrepreneur Europe Staff




AYLO
ZACHAROPOULOS

A32 - B31
Athens International
Jewellery Show

Η αγορά διαμαντιών αναμένεται να είναι ισχυρή το πρώτο εξάμηνο του 2022.

Η αγορά διαμαντιών αναμένεται να είναι ισχυρή το πρώτο εξάμηνο του 2022, υποστηρίζοντας την ανάπτυξη σε όλα τα τμήματα, αναφέρει η Bain & Company στην ετήσια παγκόσμια έκθεσή της «The Global Diamond Industry 2021-22».

Η έκθεση προσθέτει επίσης ότι η παραγωγή αναμένεται να φθάσει τα 120 και πλέον εκατομμύρια καράτια το 2022, αλλά είναι απίθανο να φθάσει στα προ της πανδημίας επίπεδα μέσα στην επόμενη πενταετία. Η μεγαλύτερη βραχυπρόθεσμη απειλή είναι τα νέα στελέχη κοροναϊών που ενδέχεται να διαταράξουν εκ νέου την παραγωγή και τα logistics.

Σημαντικά νέα έργα δεν έχουν ανακοινωθεί και οι επενδύσεις στην εξερεύνηση είναι περιορισμένες, οπότε η αύξηση της παραγωγής πιθανότατα θα παραμείνει στο 1% έως 2% ετησίως κατά τη διάρκεια της επόμενης μισής δεκαετίας. Η ελπιδοφόρα αύξηση της ζήτησης και η έλλειψη παραγωγής υποστηρίζουν τη σταθερότητα ή την περαιτέρω αύξηση των τιμών των ακατέργαστων διαμαντιών, προσθέτει.

Σχολιάζοντας την ανάπτυξη, η έκθεση αναφέρει ότι στη συνέχεια προκύπτουν δύο πιθανά σενάρια: «συνεχής ανάκαμψη» και «βραχυπρόθεσμη αναπροσαρμογή». Στο σενάριο της συνεχιζόμενης ανάκαμψης, η προσδοκία είναι ότι οι ΗΠΑ και η Κίνα θα



συνεχίσουν τη συνεχή αναπτυξιακή δυναμική, ενώ άλλες περιοχές θα επιστρέψουν στα προ της πανδημίας επίπεδα, και όλα αυτά θα υποστηριχθούν από επιτυχή προγράμματα εμβολιασμού, περιορισμένα λουκέτα και επανέναρξη των διαπεριφερειακών ταξιδιών. Σε αυτό το σενάριο, οι πωλήσεις διαμαντένιων κοσμημάτων αναμένεται να συνεχίσουν να ανθούν, δημιουργώντας ισχυρή ζήτηση για στιλβωμένους λίθους.



Η συνεχιζόμενη αύξηση της ζήτησης και η περιορισμένη προσφορά ακατέργαστων διαμαντιών θα ωφελήσει τόσο τους ανθρακωρύχους όσο και τους φορείς του ενδιαμέσου κλάδου, υποστηρίζοντας την περαιτέρω ισχυρή αύξηση των τιμών για τα στιλβωμένα και ακατέργαστα διαμάντια. Η αύξηση της προσφοράς από την αγορά μεταχειρισμένων κοσμημάτων είναι επίσης περιορισμένη, τουλάχιστον μεσοπρόθεσμα: οι αρχικές προσαυξήσεις λιανικής και οι εκπτώσεις των ενεχυροδανειστηρίων θα πρέπει να αντισταθμιστούν από μια απότομη αύξηση της τιμής των διαμαντιών και θα πρέπει να δημιουργηθούν αξιόπιστοι μηχανισμοί αποτίμησης προκειμένου να προκληθεί σημαντική προσφορά ανακυκλωμένων διαμαντιών.

Από την άλλη πλευρά, το βραχυπρόθεσμο σενάριο αναπροσαρμογής υποδηλώνει μια πιθανή ελαφρά διόρθωση της ζήτησης διαμαντένιων κοσμημάτων που θα ξεκινήσει προς το τέλος του 2022 και τις αρχές του 2023, με σταδιακή επιστροφή στα προ της πανδημίας επίπεδα τάσης και τους ρυθμούς ανάπτυξης το 2024 - παρόμοια με τον τρόπο με τον οποίο η αγορά διαμαντιών ανέκαμψε έντονα και στη συνέχεια αναπροσαρμόστηκε στην ιστορική της πορεία κατά τη διάρκεια προηγούμενων υφέσεων.

Η έκθεση προσθέτει ότι το πιο πιθανό σενάριο είναι πιο κοντά σε ένα αποτέλεσμα «συνεχιζόμενης ανάπτυξης σε όλα τα τμήματα», δεδομένου ότι ο κλάδος βρίσκεται σε πολύ καλύτερη

οικονομική θέση από ότι ήταν κατά τη διάρκεια προηγούμενων υφέσεων. Τα επίπεδα αποθεμάτων διαμαντένιων κοσμημάτων και στιλβωμένων και ακατέργαστων διαμαντιών είναι επίσης μεταξύ των χαμηλότερων και υγιέστερων που έχει δει ο κλάδος την τελευταία δεκαετία. Η μακροπρόθεσμη πορεία της αγοράς θα διαμορφωθεί από τους παραδοσιακούς παράγοντες του κλάδου: προσιτή τιμή, ελκυστικότητα, αποδοτικότητα αλυσίδας αξίας και αγοραστική εμπειρία.

Η οικονομική προσιτότητα των διαμαντιών εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον ρυθμό της οικονομικής ανάπτυξης και τα διαθέσιμα εισοδήματα των καταναλωτών. Η επιθυμία αντικατοπτρίζεται από το μερίδιο των πωλήσεων διαμαντένιων κοσμημάτων στο σύνολο της κατανάλωσης κοσμημάτων και ειδών πολυτελείας, καθώς και από την πολιτιστική αποδοχή των δώρων κοσμημάτων με διαμάντια. Για την επίτευξη αποτελεσματικότητας, ο κλάδος χρειάζεται ομαλές διαδικασίες μετάβασης των αποθεμάτων και ισοτιμία τιμών που θα επιτρέψει σε όλους τους φορείς της αλυσίδας αξίας να αποκομίζουν βιώσιμα κέρδη που μπορούν να επανεπενδύονται στην υποστήριξη του μάρκετινγκ και την ανάπτυξη. Η αγοραστική εμπειρία διαμορφώνεται από την πρόσβαση σε κοσμήματα με διαμάντια και την ανάπτυξη.

leconomictimes.indiatimes.com

Νέα συλλογή ρολογιών Dimitrios Exclusive. Η εμμονή που έγινε πραγματικότητα.

Μπορεί να δημιουργηθεί ρολόι στην Ελλάδα;
Ερώτημα και ταυτόχρονα μεγάλο στοίχημα
από την Dimitrios Exclusive στις αρχές του 21.
Εμπνευστής, δημιουργός και δρομέας
ο Βασίλης Καφάσκης. Εκκίνηση από το από-
λυτο μηδέν, εφόδια το όραμα, η θέληση και η
αποφασιστικότητα.

Το πάθος να δημιουργήσουμε ένα ρολόι στην Ελλάδα, εκτός του μηχανισμού, καντράν και κρυστάλλου, αξιόπιστο, με την προσωπικότητα και την διαχρονική ποιότητα Dimitrios Exclusive, μας οδήγησε στο τόλμημα.

Ξεκινήσαμε με τη γνώση για το αντικείμενο από κατάλληλους, εξειδικευμένους συνεργάτες. Η σύνθεση ξεχωριστών στοιχείων που συναντώνται, λειτουργούν και συνεργάζονται αρμονικά, θεωρείται επιβεβλημένη. Ο σχεδιασμός προϋποθέτει βασικές γνώσεις ωρολογοποιίας, με μεγαλύτερο εμπόδιο την προσαρμογή και την στεγανοποίηση του μηχανισμού, σε μία κάσα φτιαγμένη από την αρχή.

Ατελείωτα τα εμπόδια που έπρεπε να ξεπεραστούν. Διέξοδος κάθε φορά η καλύτερη κατανόηση που μας οδηγούσε σε γρήγορες λύσεις. Μικρές λεπτομέρειες που δημιουργούν ένα ποιοτικό



και στιβαρό υπόβαθρο ήταν ανέκαθεν το ζητούμενο.



Οραματιστήκαμε και δημιουργήσαμε ένα κόσμημα μέτρησης του χρόνου, βασισμένο στην φιλοσοφία Dimitrios Exclusive με έντονη προσωπικότητα και διαχρονική αξία. Και γι' αυτό είμαστε μόνο υπερήφανοι. Ο ελβετικός μηχανισμός, το κρύσταλλο από ακάρακτο ζαφείρι και τα επιμελημένα καντράν με εξειδικευμένες επιμεταλλώσεις, φίλντισι και ορυκτούς λίθους, σφραγίζουν ανεξίτηλα την ποιοτική, λειτουργική και αισθητική αρτιότητα του ρολογιού.

Ολοκληρώνοντας αυτή την παρουσίαση θέλω να ευχαριστήσω τους πολύτιμους συνεργάτες που βοήθησαν να πραγματοποιηθεί αυτή η οραματική εμμονή μας στην Ελλάδα και ιδιαίτερα την Ρενάτα Χαρίτου.

Βασίλης Καφάσκης & συνεργάτες

ROCKMAN

www.rockmanjewelry.com

  @rockmanjewelry



D14-E13

Athens International
Jewellery Show

ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ - ΔΙΑΘΕΣΗ
ΕΚΑΝ Α.Ε.

T. 210 7239033, E. orders@ekan.gr

5 εργασιακές τάσεις στις οποίες πρέπει να εστιάσουν οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων το 2022.

Η βελτίωση του εργασιακού περιβάλλοντος για όσους επιλέγουν να παραμείνουν θα είναι το κλειδί της επιτυχίας φέτος.

Εκατομμύρια Αμερικανοί παραιτούνται από τις δουλειές τους σε αυτό που ονομάστηκε «Η Μεγάλη Παραίτηση». Πολλοί φεύγουν επειδή το προηγούμενο εργασιακό τους περιβάλλον ήταν αφιλόξενο ή σε σύγκρουση με τους διαπροσωπικούς τους στόχους για ευτυχία και ολοκλήρωση. Ωστόσο, πολλοί θα είχαν παραμείνει στους σημερινούς τόπους εργασίας τους, αν υπήρχε μεγαλύτερη συμβίωση μεταξύ των επιθυμιών της εταιρείας και των εργαζομένων. Τώρα, οι εταιρείες βρίσκουν νέα αξία στο πανάρχαιο γεγονός ότι δεν μπορείς να έχεις μια επιτυχημένη επιχείρηση χωρίς εργαζόμενους. Η διατήρηση είναι το παν, γι' αυτό δείτε μερικές τάσεις στο χώρο εργασίας που πρέπει να ακολουθήσετε για τη διατήρηση και την επιτυχία το 2022.

Ευελιξία

Από τότε που ξεκίνησε η πανδημία, ακούμε να λέγεται ότι η ευέλικτη εργασία ήρθε για να μείνει. Αλλά αν θέλετε να δεσμεύσετε, να παρακινήσετε και να εμπνεύσετε την ομάδα σας, δεν είναι μόνο η ευελιξία που χρειάζονται, αλλά και η επίγνωση σας ότι ένα μέγεθος δεν ταιριάζει σε όλους, ακόμη και όταν πρόκειται για ευελιξία.

Η καθιέρωση ενός συστήματος όπου οι εργαζόμενοι υποχρεούνται να εργάζονται από το γραφείο τρεις ημέρες την εβδομάδα μπορεί να λειτουργήσει για κάποιους, αλλά όχι για άλλους. Ή η μετάβαση σε ένα μοντέλο πλήρους απασχόλησης με εργασία από το σπίτι μπορεί να είναι φανταστική για κάποιους, αλλά όχι για άλλους. Ο καθένας έχει διαφορετικές ανάγκες, οπότε το 2022 θα



πρέπει να ακούσετε τις φωνές των εργαζομένων και να καθορίσετε ατομικά ποιο μοντέλο ευελιξίας είναι καλύτερο για τους στόχους τους.

Το θέμα είναι να ακούτε πραγματικά, και στη συνέχεια να προσαρμόζεστε, να προσαρμόξετε και να αλλάξετε.

Επικεντρωθείτε στην κατανόηση

Πέρυσι, καθώς η γραμμή μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής θόλωσε και οι περισσότεροι άνθρωποι έκαναν χρήση της τηλεδιάσκεψης, είχαμε την πρώτη πραγματική ματιά στα σπιτία των υπαλλήλων μας: παιδιά που περιπλανιόντουσαν στο δωμάτιο ενώ η μαμά ή ο μπαμπάς τους ήταν σε μια εικονική συνάντηση, κατοικίδια που γαύγιζαν ή κλαψούριζαν για να τραβήξουν την προσοχή τους ενώ οι ιδιοκτήτες τους ήταν στη μέση μιας σημαντικής εικονικής παρουσίασης, ή συγκατόικοι που έκαναν

θόρυβο στο παρασκήνιο μιας κλήσης Zoom ένας προς έναν. Για ορισμένους, αυτό το παράθυρο στην πραγματική τους ζωή βοήθησε τις εργασιακές σχέσεις να εμβασθύνουν, με νέα σύνδεση μεταξύ των συναδέλφων. Αλλά για πολλούς άλλους, αυτές οι διακοπές απλώς συνέβαλαν σε δραματική αύξηση του στρες και της επαγγελματικής εξουθένωσης.

Το 2021, έρευνα της KPMG διαπίστωσε ότι, σε παγκόσμιο επίπεδο, το 94% των εργαζομένων αισθάνονταν αγχωμένοι. Και τον Οκτώβριο, το CNBC και η παγκόσμια εταιρεία για την ισότητα των φύλων, Catalyst, δημοσίευσαν μια έκθεση με τίτλο «Το μεγάλο χάσμα εργασίας/ζωής», στην οποία διαπιστώθηκε ότι το 54% των εργαζόμενων γονέων σκέφτονταν να εγκαταλείψουν τη δουλειά τους επειδή η εταιρεία τους δεν ενδιαφερόταν για τις ανησυχίες τους. 51% σκέφτονταν να φύγουν επειδή ένιωθαν ότι ο διευθυντής τους δεν ενδιαφερόταν για τα προβλήματά τους στη δουλειά.

Η φροντίδα για την ευημερία των εργαζομένων σας θα πρέπει να αποτελεί απόλυτη προτεραιότητα, όχι μόνο για τη βασική καλοσύνη αλλά και για τη διατήρηση των εργαζομένων. Η ενσυναίσθηση, η κατανόηση και η ανοιχτή αντιμετώπιση των ζητημάτων που επηρεάζουν την εργασιακή ζωή των εργαζομένων είναι θεμελιώδους σημασίας για να είστε ένας σπουδαίος ηγέτης. Τελικά, η δημιουργία βαθύτερων, πιο ουσιαστικών συνδέσεων στην εργασία θα κάνει το περιβάλλον ένα μέρος όπου οι εργαζόμενοι ευδοκιμούν. Με τη σειρά τους, η παραγωγικότητα και η δημιουργικότητα αυξάνονται. Είναι ένα κέρδος για όλους.

Αύξηση της διαφάνειας

Η διαφάνεια στον χώρο εργασίας αυξάνει τη δέσμευση των εργαζομένων και προάγει την εμπιστοσύνη μεταξύ της ηγεσίας και του εργατικού δυναμικού. Ωστόσο, περισσότερο από ποτέ, οι εργαζόμενοι μένουν στο σκοτάδι. Οι ηγέτες θα πρέπει να ακολουθήσουν μια πιο συνεργατική προσέγγιση, αν θέλουν η δέσμευση της ομάδας να είναι υψηλή το 2022 και μετά. Οι εργαζόμενοι θέλουν να συμμετέχουν στις συζητήσεις και τις αποφάσεις που επηρεάζουν τη ροή εργασίας και την κατεύθυνση.

Το να είστε διαφανείς δεν θα είναι πάντα εύκολο. Η ειλικρίνεια σχετικά με την πώση των κερδών, τις επικείμενες απολύσεις ή τις εξαγορές εταιρειών μπορεί να είναι πρόκληση. Αλλά ένας οργανισμός που δημιουργεί διαφάνεια μεταξύ των διευθυντών και των εργαζομένων θα ευδοκιμήσει. Όταν έχετε ένα ολόκληρο εργατικό δυναμικό που αισθάνεται ότι το βλέπουν και το ακούνε, θα έχετε μια ομάδα που θα εμπνέεται να θέλει να κάνει κάτι καλύτερο.

Επέκταση των εργαζομένων

Καθώς εκατομμύρια εργαζόμενοι στις ΗΠΑ εγκαταλείπουν τον

κόσμο των επιχειρήσεων, όσοι επιμένουν, αναλαμβάνουν περισσότερα από όσα υπέγραψαν. Όσοι έμειναν στα γραφεία είδαν τον φόρτο εργασίας τους να αυξάνεται αργά αλλά σταθερά και τις ευθύνες τους να αυξάνονται χωρίς καμία αύξηση του μισθού τους.

Ενώ μπορεί να είναι μια καλή βραχυπρόθεσμη λύση για την επιχείρησή σας να μοιράσετε τον φόρτο εργασίας από τους υπαλλήλους που έχουν παραιτηθεί, μακροπρόθεσμα θα βλάψει μόνο την εταιρεία σας. Όταν υπερφορτώνετε τους υπαλλήλους σας με όσο περισσότερα καθήκοντα μπορούν να χωρέσουν, η ποιότητα, η αποδοτικότητα και η δέσμευσή τους θα κάνουν βουτιά.

Για να μειώσετε την επαγγελματική εξουθένωση, βρείτε δημιουργικούς τρόπους για να μειώσετε την πίεση στους σημερινούς υπαλλήλους και επικεντρωθείτε στην πρόσληψη αντικαταστατών για όσους έχουν αποχωρήσει, ώστε οι ομάδες σας να μπορούν να εργάζονται αποτελεσματικά και η εταιρεία να επιτυγχάνει τους στόχους της.

Ιεράρχηση του σκοπού

Η ύπαρξη σκοπού και η αφοσίωση σε μια αποστολή και ένα όραμα μπορούν να επηρεάσουν θετικά τη δέσμευση, να διαμορφώσουν στόχους, να προσφέρουν μια αίσθηση κατεύθυνσης και να βοηθήσουν τους ανθρώπους να αισθάνονται πιο ευτυχιμένοι στην εργασία τους. Εξαιτίας αυτού, οι εργαζόμενοι ενθαρρύνουν τους ηγέτες τους να μετατοπίσουν την εστίαση από το αποκλειστικό κέρδος στον σκοπό, τους ανθρώπους και τον πλανήτη. Θέλουν να εργάζονται σε οργανισμούς που τους επιτρέπουν να θέτουν ως προτεραιότητα την υπερηφάνεια και την ικανοποίηση στη δουλειά τους. Όταν οι εργαζόμενοι αισθάνονται περισσότερο συνδεδεμένοι με την αποστολή, το όραμα και τον σκοπό της εταιρείας τους, είναι πιο παθιασμένοι και αφοσιωμένοι στην υπηρεσία του οργανισμού.

Οι εταιρείες που καθοδηγούνται από έναν μεγαλύτερο σκοπό και αποστολή δημιουργούν αξία για τους εργαζόμενους. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για τους millennials, πολλοί από τους οποίους, λόγω της πανδημίας, επανεξετάζουν το είδος της εργασίας που κάνουν. Έχετε, λοιπόν, μια σαφώς καθορισμένη αποστολή και όραμα για την εταιρεία σας και μην το κρατάτε μόνο γραπτώς - μιλήστε το και ζήστε το, και θα έχετε πολύ περισσότερες πιθανότητες οιπάλληλοί σας να παραμείνουν μαζί σας για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Αυτό δεν έχει να κάνει μόνο με τη δημιουργία ενός καλύτερου χώρου εργασίας. Πρόκειται για τη δημιουργία ενός καλύτερου κόσμου, κάτι που το εργατικό δυναμικό σηματοδοτεί ότι θέλει.

Entrepreneur Europe Staff





Sassis
Jewellery

ΣΑΣΣΗΣ ΒΑΓΓΕΛΗΣ

T 210 9828799 / F 210 9838316, vagsassis@gmail.com

Πόσους πελάτες χάνουμε αν δεν είμαστε στα social media;

Η ιστοσελίδα της επιχείρησής μας δεν είναι πλέον η μοναδική πηγή όπου οι χρήστες στο διαδίκτυο αναζητούν πληροφορίες για εμάς, τις υπηρεσίες ή τα προϊόντα μας.



Οι περισσότεροι θα στραφούν και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης αλλά και στα Google Reviews, με σκοπό να συνομιλήσουν και να αλληλεπιδράσουν μαζί μας.

Δεν έχει σημασία να αναρωτιόμαστε μόνο πόσους πελάτες μας φέρνουν τα κοινωνικά δίκτυα, αλλά και πόσους πελάτες πιθανόν χάνουμε όταν δεν είμαστε εκεί!

Είναι πλέον ζωτικής σημασίας να δώσουμε προσοχή στην αυξανόμενη χρήση των κοινωνικών μέσων. Ακόμα και αν δεν μπορούμε ακόμα να το αντιληφθούμε, μέσω του διαδικτύου έχουμε παρουσία και δύναμη, περισσότερο από ποτέ.

Πηγαίνουμε στην αρχική σελίδα μιας μηχανής αναζήτησης και πληκτρολογούμε το όνομα της επιχείρησής μας.

Θα δούμε πως το πρώτο αποτέλεσμα που εμφανίζεται είναι η ιστοσελίδα μας, έτσι όπως και θα έπρεπε να συμβαίνει.

Ψάχνουμε τα επόμενα αποτελέσματα! Όλα σχεδόν τα επόμενα αποτελέσματα είναι αναφορές του ονόματος της εταιρείας μας στα social media, κάτι που αποδεικνύει την αποτελεσματικότητα της χρήσης τους και την ουσιαστική βοήθειά τους.

Με λίγα λόγια, πρέπει να είμαστε ψηφιακά παρόντες εκεί όπου υπάρχει δυνατότητα αλληλεπίδρασης με τους χρήστες και όπου μπορούμε να ξεκινήσουμε συζητήσεις μαζί τους.

Ας προσπαθήσουμε να μπούμε στην θέση τους και να σκεφτούμε πώς αγοράζουμε εμείς τα προϊόντα που χρειαζόμαστε. Θα προτιμούσαμε να παραγγείλουμε κάτι από μία ιστοσελίδα, στην



οποία δεν υπάρχουν σχόλια από άλλους χρήστες και δεν υπάρχει δυνατότητα να κάνουμε κάποια ερώτηση που να απαντηθεί άμεσα για το προϊόν ή την υπηρεσία που θέλουμε να αγοράσουμε; Ή μήπως η ιδέα ότι μπορούμε να διαβάζουμε κριτικές, εντυπώσεις και likes για το προϊόν που μας αρέσει, κάνει την αγορά του πιο εύκολη;

Και ο ανταγωνισμός; Τι είναι αυτό που εκτοξεύει τις πωλήσεις των ανταγωνιστών μας; Τι είναι αυτό που προσελκύει τους καταναλωτές στον άλλον και όχι εμάς; Αφού έχουμε συγκριτικά πλεονεκτήματα, γιατί δεν ανεβαίνουν οι πωλήσεις μας;

Οι πωλήσεις είναι συνάρτηση πολλών διαφορετικών πραγμάτων. Και τα Social Media, όχι μόνο είναι ένα από αυτά, αλλά αντικειμενικά είναι και κάτι το οποίο μπορούμε να τεστάρουμε εύκολα και να το εξελίξουμε σταδιακά, με απτά αποτελέσματα.

Τι μπορούμε λοιπόν να κάνουμε για αρχή, εάν τώρα ξεκινάμε στα Social Media μας ή εάν χρειαζόμαστε μια νέα στρατηγική;

1. Call to Action (ή Κουμπί προτροπής).

Εκτός από τα συνηθισμένα posts που ανεβαίνουν καθημερινά στα social media, αυτό που πραγματικά μπορεί να κάνει τη διαφορά είναι τα «Call to Action» που προσθέτουμε στα posts. Αυτά μπορεί να είναι buttons με το μήνυμα «Αγοράστε τώρα», επιλογές για scroll στις ιστορίες μας και πολλά άλλα μηνύματα που καλούν

τους χρήστες να αλληλοεπιδράσουν μαζί μας και να αντιδράσουν σε κάποια προωθητική μας ενέργεια. Ήρθε, λοιπόν, η ώρα να παραδεχτούμε ότι μέσα από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης υπάρχουν περισσότερες και πιο αποτελεσματικές επιλογές για τους καταναλωτές.

2. Social Proof.

Και ήρθε η στιγμή να αναφέρουμε πως εδώ και καιρό επικρατεί στην αγορά η αναζήτηση social proof. Αυτό σημαίνει πως για να αγοράσουν οι καταναλωτές ένα προϊόν, θα αναζητήσουν πρώτα την σελίδα μας σε κάποιο μέσο κοινωνικής δικτύωσης. Το πρόβλημα με το social proof είναι πως αν η σελίδα μας στα social media είναι ανενεργή (πχ. έχουμε να δημοσιεύσουμε κάτι 2 χρόνια), τότε πιθανότητα θα χάσουμε πωλήσεις. Είμαστε λοιπόν διατεθειμένοι να κάνουμε πωλήσεις μόνο για λίγα posts; Η απάντηση θα πρέπει να είναι «ΟΧΙ!».

Κλείνοντας, το website είναι εννοείται πολύ σημαντικό βήμα. Ωστόσο, δεν πρέπει να παραμελούμε τα Social Media που αποτελούν εδώ και καιρό νευραλγικό σημείο των online πωλήσεων για όλες τις εταιρείες, ότι και εάν πραγματεύονται, όποιο και εάν είναι το επιχειρηματικό τους μοντέλο (είτε B2C είτε B2B)!

epixeiro.gr



FS

nexus

by Fa Cad' Oro

www.facadoro.com



Fa Cad'oro

Precious Moments



www.facadoro.com



“ Το ασφαλέστερο & πιο ανώδυνο σύστημα τρυπήματος αυτιών στον κόσμο! ”

inverness
Safe & Gentle Ear Piercing

Είναι τόσο εύκολο 1-2-3



Καθαρίζετε



Σημαδεύετε



Τρυπάτε

It really is that simple. The Inverness system is safe, gentle, and sterile for true peace of mind piercing.



Το πιο εξελιγμένο τεχνολογικά εργαλείο τρυπήματος αυτιών



Το μοναδικό πραγματικά 100% αποστειρωμένο σκουλαρίκι



Κούμπωμα ασφαλείας Διεθνώς κατοχυρωμένο

T.E.C. NOVEL M.E.Π.Ε.

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΙΕΣ – ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΚΟΣΜΗΜΑΤΩΝ

Λ.ΒΕΡΓΩΤΗ 37 ΑΡΓΟΣΤΟΛΙ | ΤΗΛ.26710 28665, 6944 520455 | ΦΑΞ : 2671024329

www.inverness.gr | www.tecnovel.gr | email: info@tzannatos.com


LOX[®]
SECURE EARRING BACKS



LOX Ασφαλή Κουμπώματα Σκουλαρικών

Τα μοναδικά πραγματικά ασφαλή, καινοτόμα, υποαλλεργικά.
Εύκολα στην χρήση για όλους τους τύπους σκουλαρικών.
Διαθέσιμα σε δύο αποχρώσεις: Χρυσό - Ασημί
Δοκιμασμένα για καθημερινή χρήση για 50 χρόνια (18250 φορές)
Διεθνώς κατοχυρωμένη πατέντα.
Σχεδιασμός και κατασκευή στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Οφέλη:

Χρησιμοποιήστε τα κουμπώματα LOX για αύξηση των πωλήσεών σας.
Είναι σημαντικά για πελάτες που έχουν χάσει πολυαγαπημένα ή ακριβά
σκουλαρίκια στο παρελθόν χρησιμοποιώντας
τα παραδοσιακά κουμπώματα σκουλαρικών.
Ιδανικά για πελάτες με αλλεργίες.

Βήμα 1



Βήμα 2



SECURE
ALL THESE
EARRING
TYPES



 **CONNOISSEURS.**



Προϊόντα Περιποίησης Κοσμημάτων από Connoisseurs.

Δώστε λάμψη στα κοσμήματά σας και των πελατών σας
με τα προϊόντα Connoisseurs.

Ποικιλία Προϊόντων.

Για κάθε τύπο κοσμημάτων μπορείτε να βρείτε
το κατάλληλο προϊόν περιποίησης Connoisseurs.

Τα εμπιστεύονται οι περισσότεροι κοσμηματοπώλες
και καταναλωτές στον κόσμο.

Χωρίς Αμμωνία.

**World Leader in Jewellery,
Watch & Silver Beauty Care Essentials**

T.E.C. NOVEL M.E.Π.Ε.

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΙΕΣ – ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΚΟΣΜΗΜΑΤΩΝ

Λ.ΒΕΡΓΩΤΗ 37 ΑΡΓΟΣΤΟΛΙ | ΤΗΛ.26710 28665, 6944 520455 | ΦΑΞ : 2671024329

www.inverness.gr | www.tecnovel.gr | email: info@tzannatos.com

Ισχυρή ανάκαμψη της ζήτησης χρυσών κοσμημάτων το 2021.

Η ζήτηση για χρυσά κοσμήματα ανέκαμψε στα προ της πανδημίας επίπεδα το 2021, λόγω της σταθερής ζήτησης σε βασικές αγορές, αποκάλυψε το Παγκόσμιο Συμβούλιο Χρυσού (WGC).

Τα στοιχεία από την έκθεση του WGC «Gold Demand Trends 2021» έδειξαν ότι η ετήσια κατανάλωση κοσμημάτων αυξήθηκε κατά 52% πέρυσι, ανακτώντας πλήρως τις απώλειες του 2020. Σε όρους αξίας, η ζήτηση έφτασε τα 123 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, ισοφαρίζοντας το ρεκόρ που είχε επιτευχθεί το 2013.

«Το 2021 ήταν μια ιστορία λύτρωσης για την παγκόσμια ζήτηση κοσμημάτων, καθώς ανέκαμψε πλήρως από τα πλήγματα που προκάλεσε το Covid το 2020. Η ζήτηση από τους καταναλωτές έφτασε τους 2.124 τόνους, ενισχυμένη από ένα εξαιρετικό τέταρτο τρίμηνο με βασικό παράγοντα την απελευθέρωση της συσσωρευμένης ζήτησης στην Ινδία», δήλωσε η WGC.

Η κατασκευή κοσμημάτων αυξήθηκε κατά 67% σε 2.221 τόνους - το υψηλότερο επίπεδο από το 2018 - ως απάντηση στην ισχυρή ζήτηση των καταναλωτών και στη δημιουργία αποθεμάτων 97 τόνων κατά τη διάρκεια του έτους. Η αναπλήρωση των αποθεμάτων αντιστάθμισε την εξάντληση των αποθεμάτων κατά 74t το 2020, όταν το εμπόριο κοσμημάτων επηρεάστηκε σημαντικά από την πανδημία.

Η έντονη αύξηση κατά τα τρία πρώτα τρίμηνα του 2021 οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στη χαμηλότερη βάση του 2020, αλλά το τέταρτο τρίμηνο μπορεί να συγκριθεί δίκαια με το τέταρτο τρίμηνο του 2020, το οποίο ήταν ισχυρό. «Αυτό καθιστά ακόμη πιο εντυπωσιακή την αύξηση κατά 40% σε ετήσια βάση στο πιο πρόσφατο τρίμηνο», σημειώνει η WGC.



Η συνολική ζήτηση χρυσών κοσμημάτων το 4ο τρίμηνο του 2021 έφτασε τους 713 τόνους - η υψηλότερη από το 2ο τρίμηνο του 2013. Η Ινδία τροφοδότησε σε μεγάλο βαθμό την ανάπτυξη του 4ου τριμήνου, καθώς η χαλάρωση των περιορισμών του Covid σε συνδυασμό με τον υψηλότερο αριθμό εμβολιασμών και η συνεχιζόμενη οικονομική ανάκαμψη ανέβασαν το καταναλωτικό κλίμα.

Η οικονομική ανάκαμψη από το 2020 και η σχετικά σταθερή τιμή του χρυσού κατά τη διάρκεια του έτους στήριξαν εν τω μεταξύ τη ζήτηση στην Κίνα.

Η Ινδία κατέγραψε 93% αύξηση της ζήτησης χρυσών κοσμημάτων το 2021 στους 610,9 τόνους, ενώ η Κίνα σημείωσε αύξηση 63% στους 674,6 τόνους.

Σύμφωνα με την WGC, η ζήτηση κοσμημάτων σε αγορές σε όλο τον κόσμο - σχεδόν χωρίς εξαίρεση - ήταν ισχυρότερη σε ετήσια βάση λόγω της συνεχιζόμενης οικονομικής ανάκαμψης.

jewellerynet.com

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ
ΑΣΥΝΑΓΩΝΙΣΤΗ ΤΙΜΗ

ΧΟΝΔΡΙΚΗ-ΛΙΑΝΙΚΗ
ΠΩΛΗΣΗ



The word "SILVER" is rendered in large, three-dimensional, metallic block letters. The letters are set against a background of several silver bars. Each bar is stamped with the text "1 KILLO SILBER 999.0" and a circular logo for "S.A. CHIASSO". The bars are arranged in a perspective that recedes into the distance, creating a sense of depth and abundance.

Λέκκα 29, 105 62 Αθήνα
Τ 2103312218, F 2103312219
E info@spsilver.gr
www.spsilver.gr

**SP
SILVER**

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΟΥΛΙΔΗΣ
ΕΙΣΑΓΩΓΗ - ΕΞΑΓΩΓΗ
& ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΡΓΥΡΟΥ

Κοσμήματα στο Διάστημα.



Σχεδιαστής στέλνει διαμάντια στο διάστημα με πύραυλο.

Ο Τζεφ Μπέζος μόλις ταξίδεψε πέρα από τον πλανήτη μας. Το ίδιο έκανε και ο William Shatner.

Και σύντομα, ο μικρός αλλά αυξανόμενος κατάλογος των επισκεπτών στο διάστημα θα περιλαμβάνει μία ακόμη εγγραφή: Τα διαμάντια της Dianna Rae.

Τον Μάιο του 2022, ένα πακέτο με πολύτιμους λίθους από το κοσμηματοπωλείο Dianne Rae Jewelry, που εδρεύει στη Λαφα-

γιέτ, θα ταξιδέψει με έναν μη επανδρωμένο πύραυλο στον Διεθνή Διαστημικό Σταθμό. Το ταξίδι των δέκα εκατομμυρίων μιλίων θα διαρκέσει περίπου 30 ημέρες, και στη συνέχεια το κατάστημα θα στείλει τους λίθους στους πελάτες.

Η ιδέα προέκυψε όταν η ιδιοκτήτρια της εταιρείας Dianne Rae High σκεφτόταν τρόπους για να αυξήσει το εθνικό της προφίλ.

«Υπάρχει τόσο μεγάλος ανταγωνισμός και δεν ήθελα να ανοί-



ΑΡΗΣ ΡΟΥΜΕΛΙΩΤΗΣ
JEWELLERY DISPLAYS

Κλεμαντώ 5-7, 117 44 Νέος Κόσμος, Αθήνα

T-F 210 9270035, K 693 2285650

E arisroum@yahoo.gr, www.aris-roumeliotis.gr

ξω νέες κατευθύνσεις. Ο σύζυγός μου (ο ιδρυτής της Gemvision, Jeff High) είναι πολύ της τεχνολογίας και μας ήρθε αυτή η ιδέα τώρα που οι άνθρωποι πηγαίνουν στον Άρη και στο φεγγάρι και όλοι μιλούν για το διάστημα «.

Αφού πέρασε τον τελευταίο χρόνο περιηγούμενη στη γραφειοκρατία της SpaceX και του Διεθνούς Διαστημικού Σταθμού, η High εξασφάλισε μια θέση για διαμάντια αξίας 2 κιλών (συμπεριλαμβανομένης της συσκευασίας) σε μια πώληση της NASA. Αυτό αντιστοιχεί σε περίπου 1.000 cts. Διαμαντιών. Το πόσες πέτρες θα είναι αυτές εξαρτάται από το τι θα προπαραγγείλουν οι άνθρωποι.

Ο High παραδέχεται ότι η οργάνωση αυτού του εγχειρήματος «ήταν πολύ πιο δύσκολη απ' ό,τι νομίζαμε. Παλέσαμε με πολλές συναντήσεις».

Η NASA είχε αρκετές προϋποθέσεις: Πρώτον, επιτρέπονταν μόνο διαμάντια.

«Τα διαμάντια ήταν εντάξει επειδή είναι αδρανή. Αλλά δεν μπορούσαμε να στείλουμε κοσμήματα ή άλλους πολύτιμους λίθους. Έπρεπε επίσης να εγκρίνουν τη συσκευασία μας. Δεν μπορούσαμε να τα βάλουμε σε πλαστικό, επειδή κάποιο πλαστικό αλλοιώνεται στο διάστημα και η αλλοίωση βγαίνει ως αέριο, το οποίο μπορεί να επηρεάσει το αναπνευστικό σύστημα σε αυτόν τον μικρό χώρο».

Ορισμένες ιδέες δεν ήταν εφικτές: «Θέλαμε οι αστροναύτες να αλληλεπιδρούν με τα διαμάντια», λέει ο High. «Είχαμε αυτό το όραμα να έχουμε ένα διαμάντι να αιωρείται στο διάστημα και να το φωτογραφίζουμε. Αλλά αυτό ήταν πολύ ακριβό».

Τα διαμάντια θα προπωλούνται μέσω του δικτυακού τόπου Diamonds in Space και το εργαστήριο της American Gem Society συμφώνησε να παράγει ειδικά «διαστημικά διαβατήρια» που θα καταγράφουν τα ταξίδια τους. Οι πελάτες μπορούν να αγοράσουν τους πολύτιμους λίθους χύμα, αλλά ο High έχει επίσης δημιουργήσει μια σειρά κοσμημάτων με θέμα το διάστημα.

«Μερικά από τα σχέδια είναι απλά, όπως το φεγγάρι και τα αστέρια», λέει. «Υπάρχει αυτό το εικονικό παράθυρο στον Διαστημικό Σταθμό όπου όλοι κοιτάζουν έξω και βλέπουν τη Γη. Προσπαθήσαμε να το αναπαραστήσουμε αυτό με ένα μπλε τοπάτσι».

Προσφέρει ακόμη και μερικά παλιά διαμάντια ευρωπαϊκής κοπής. «Κόπηκαν την εποχή που ο Wilbur και ο Orville Wright άρχισαν να πετούν. Τώρα, ανεβαίνουν με πύραυλο στο διάστημα και επιστρέφουν για να επανατοποθετηθούν σε κοσμήματα. Τα ονομάζουμε Ταξιδιώτες του Χρόνου».

Η Dianna Rae σχεδιάζει ένα πάρτι όταν τα διαμάντια θα σταλούν τελικά στο Μεγάλο Πέραν. Αλλά ακόμη και οι πελάτες που δεν θα μπορέσουν να έρθουν, θα μπορούν να παρακολουθούν τα διαστημικά τους διαμάντια.



«Η NASA μας δίνει μια εφαρμογή που τους επιτρέπει να παρακολουθούν τον Διεθνή Διαστημικό Σταθμό. Θα γνωρίζουν αν τα διαμάντια τους περνούν πάνω από το σπίτι τους».

Από την πλευρά της, η High λέει ότι θα ήθελε πολύ να ταξιδέψει στο διάστημα μια μέρα.

«Δεν μπορώ καν να το φανταστώ. Ο Γουίλιαμ Σάτνερ επέστρεψε και ήταν τόσο συγκινημένος. Τι εμπειρία να βλέπεις τη Γη από αυτή τη γωνία».

Αν και παραδέχεται ότι αυτό μάλλον δεν θα συμβεί, είναι αρκετά ενθουσιασμένη που τα πετράδια της θα κάνουν το ταξίδι.

«Υπάρχουν τόσα πολλά πράγματα που το κάνουν πραγματικά μαγικό», λέει. «Σας δίνουμε μια ιστορία να πείτε. Οποιοσδήποτε μπορεί να αγοράσει ένα διαμάντι στο διαδίκτυο και να το δώσει στη φίλη του και να πει: «Σε αγαπώ περισσότερο από το φεγγάρι και τα αστέρια».

thejewelrymagazine.com

Pollatsek

69 Χρόνια



Ντουμηλέ

Επιχρυσώσεις • Επαργυρώσεις • Επιροδιώσεις

ΘΕΟΔ. ΤΖΩΡΤΖΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

Θησέως 7-9, 105 62 Αθήνα

T. 210 3226791, 210 3234378, 693 7327006 F. 210 3255142

E. pollatsek@gmail.com

Διαφορετικοί οι κίνδυνοι από την οικονομία του μέλλοντος για γυναίκες & άνδρες.

Σύμφωνα με δεδομένα που έδωσε στη δημοσιότητα το Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο για την Ισότητα των Φύλων (European Institute for Gender Equality - EIGE), η τεχνητή νοημοσύνη και οι εργασίες σε πλατφόρμες (το γνωστό gig work), έχουν τη δυνατότητα να βελτιώσουν την ισότητα των φύλων. Ωστόσο, όπως αναφέρεται, υπάρχει επίσης ο κίνδυνος να ενισχύσουν τον σεξισμό και τις διακρίσεις, εδραιώνοντας, παράλληλα, την ανασφαλή εργασία και την έλλειψη κοινωνικής προστασίας.



Το EIGE πραγματοποίησε συνεντεύξεις με 5.000 άτομα που εργάζονται για πλατφόρμες αυτού του είδους, για να κατανοήσει ποιοι είναι, γιατί εργάζονται εκεί και ποιες προκλήσεις αντιμετωπίζουν. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, το ποσοστό

των γυναικών που αναφέρουν πως πραγματοποιούν εργασίες για πλατφόρμες, καθώς μπορούν να τις συνδυάσουν με δουλειές του σπιτιού και οικογενειακές υποχρεώσεις, ξεπερνά εκείνο των ανδρών (36% έναντι 28%).

Ωστόσο, όπως σημειώνει το EIGE, η ευελιξία που προσφέρεται είναι περιορισμένη, με πολλούς να εργάζονται τη νύχτα, τα σαββατοκύριακα και σε ώρες που δεν μπορούν να επιλέξουν. Οι εργαζόμενοι σε πλατφόρμες ενδέχεται, επίσης, να καλούνται να χρησιμοποιήσουν λογισμικό time-tracking, το οποίο αφαιρεί τον «χρόνο χαμηλής παραγωγικότητας» από την αμοιβή. «Ένα τέτοιο λογισμικό μπορεί να αποτελέσει ιδιαίτερη απειλή για όσους φροντίζουν μικρά παιδιά», τονίζεται χαρακτηριστικά.

Στις εργασίες αυτού του τύπου, υπάρχει μεγαλύτερο ποσοστό ανδρών «που κάνουν εργασίες οι οποίες συνήθως πραγματοποιούνται από γυναίκες», από ό,τι στην παραδοσιακή αγορά εργασίας. Αυτό περιλαμβάνει τις δουλειές του σπιτιού, τη φροντίδα των παιδιών και την εισαγωγή δεδομένων. Αν και κάτι τέτοιο μπορεί να βοηθήσει στην αντιμετώπιση στερεοτύπων σχετικά με αυτές, η έρευνα του EIGE δείχνει ότι οι γυναίκες με υψηλή μόρφωση είναι πιο πιθανό να κάνουν δουλειές που δεν ταιριάζουν με το μορφωτικό τους επίπεδο.

Αξίζει να αναφερθεί πως, στην Ελλάδα, με τον πρόσφατο νόμο για την Προστασία της Εργασίας (4808/2021) προβλέπεται πως όσοι απασχολούνται με συμβάσεις ανεξάρτητων υπηρεσιών ή έργου έχουν συνδικαλιστικά δικαιώματα και πως τα έξοδα τους για τον προστατευτικό εξοπλισμό καλύπτονται από την πλατφόρμα, η οποία έχει τις ίδιες υποχρεώσεις πρόνοιας, υγιεινής και ασφάλειας προς τους συνεργαζόμενους με συμβάσεις ανεξάρτητων υπηρεσιών ή έργου με εκείνες που θα είχαν αν συνδέονταν μαζί τους με συμβάσεις εξαρτημένης εργασίας.

Παράλληλα, για να θεωρείται ότι ένας απασχολούμενος σε πλατφόρμα βρίσκεται σε καθεστώς συνεργάτη και όχι μισθωτού, πρέπει, ταυτόχρονα, να μπορεί να αναθέσει την εργασία που ανέλαβε και σε τρίτους, να έχει το δικαίωμα να επιλέγει ποιες από τις μεταφορές που του ανατίθενται θα εκτελέσει και ποιες όχι, να μπορεί να παρέχει υπηρεσίες και σε ανταγωνιστική πλατφόρμα, αλλά και να μπορεί να συνδέεται και να αποσυνδέεται από την πλατφόρμα όποτε εκείνος επιθυμεί.

Τεχνητή νοημοσύνη με διακρίσεις

Όσον αφορά στον τομέα της τεχνητής νοημοσύνης, στην ΕΕ και στο Ηνωμένο Βασίλειο, μόλις το 16% όσων εργάζονται σε αυτόν είναι γυναίκες. Το μερίδιο μειώνεται με την εξέλιξη της σταδιοδρομίας: οι γυναίκες με εμπειρία άνω των 10 ετών αποτελούν μόλις το 12% των επαγγελματιών στην τεχνητή νοημοσύνη. Τα ανδροκρατούμενα περιβάλλοντα και η έλλειψη πρόσβασης σε χρηματοδότηση μπορεί να συμβάλλουν στην αποχώρηση των γυναικών από τον κλάδο.

Οι αλγόριθμοι μπορούν, επίσης, να αναπαράγουν διακρίσεις από τον «πραγματικό κόσμο». Ένα παράδειγμα αυτού είναι οι αλγόριθμοι που εκπαιδεύονται με προκατειλημμένα δεδομένα, κάτι



που οδηγεί στη διαίωνιση πρακτικών που εισάγουν διακρίσεις. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στην αυτόματη απόρριψη βιογραφικών γυναικών επειδή το προφίλ τους δεν ταιριάζει με εκείνο των ατόμων που είχαν προσληφθεί στο παρελθόν.

Αλλά η τεχνητή νοημοσύνη μπορεί, επίσης, να βοηθήσει στην αντιμετώπιση προβλημάτων όπως η βία λόγω φύλου. Ένα παράδειγμα είναι οι τεχνολογίες αναγνώρισης προσώπων που ανιχνεύουν φωτογραφίες θυμάτων trafficking σε διαφημίσεις για σεξουαλικές υπηρεσίες.

Το EIGE σημειώνει πως το προτεινόμενο «Artificial Intelligence Act» της ΕΕ δείχνει πολλά υποσχόμενο, όσον αφορά στην ελαχιστοποίηση του κινδύνου μεροληψίας και διακρίσεων στον τομέα της τεχνητής νοημοσύνης. «Η δέσμευση της ΕΕ να εκπαιδεύσει περισσότερους ειδικούς στην τεχνητή νοημοσύνη, ιδιαίτερα γυναίκες και άτομα από διαφορετικά υπόβαθρα, είναι επίσης ένα θετικό σημάδι».

Υπενθυμίζεται πως το «Artificial Intelligence Act» αποτελεί την προσέγγιση με βάση τον κίνδυνο που επιθυμεί να υιοθετήσει η Ευρωπαϊκή Ένωση. Ο προτεινόμενος κανονισμός ταξινομεί τις εφαρμογές τεχνητής νοημοσύνης με βάση τον κίνδυνο και τις ρυθμίζει ανάλογα με αυτόν. Οι εφαρμογές χαμηλού κινδύνου δεν ρυθμίζονται καθόλου, ωστόσο, ενθαρρύνεται η αυτοαξιολόγηση από τον πάροχο της εφαρμογής. Το πλαίσιο προβλέπει, επίσης, την απαγόρευση ορισμένων τύπων εφαρμογών.

epixeiro.gr



Γκοβέσης / Πετράλωνα

Μελέτη χώρου
Σύγχρονο design
Λειτουργικότητα
Άριστα Υλικά



ANTΩNHΣ
ΒΙΔΟΣ
ΜΕΛΕΤΗ & ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Σχεδιάζουμε
για τις ανάγκες σας



Σωτηρόπουλος / Πλάκα



Larfeadv.gr

www.vidos.gr

Αδελφών Γαννίδη 3,
Μοσχάτο, 183 45

210 9707 831

info@vidos.gr



Η «αρχή Παρέτο» και γιατί παραμένει επίκαιρη.

Γνωστή επίσης ως κανόνας 80/20, η αρχή αυτή, σημαίνει ότι το 80% των αποτελεσμάτων προκύπτουν από το 20% των μέσων ή αιτίων. Η σημερινή πραγματικότητα και το μάρκετινγκ.



Σε μια ζωτική περίοδο διαρθρωτικών αλλαγών στις οικονομικές και κοινωνικές διαδικασίες, με αφορμή σήμερα την εκδήλωση της πανδημίας Covid-19, ίσως να είναι χρήσιμο να εξετάσουμε τι αντιπροσωπεύει στην εποχή μας η περίφημη αρχή του Ιταλού μηχανικού και οικονομολόγου Βιλφρέντο Παρέτο (1848-1923), που φέρει τον τίτλο «Κανόνας 80/20 ή αρχή της ακεραιότητας των παραγόντων».

Κατά τον Παρέτο που έκανε τον συσχετισμό 80/20 ενώ φοιτούσε στο Πανεπιστήμιο της Λωζάνης, το 1896, για πολλά γεγονότα, περίπου το 80% των επιπτώσεων προκύπτει από το 20% των αιτίων.

Στη διοίκηση των επιχειρήσεων, η αρχή αυτή έγινε γνωστή από τον κορυφαίο γκουρού της ολικής ποιότητας δρα Joseph Juran (1904-2008), ο οποίος τονίζει ότι στο μάνατζμεντ, ένα μι-



e-shop
www.chryssot.gr

Ό,τι χρειάζεται ένα σύγχρονο
εργαστήριο κοσμημάτων
στην καλύτερη ποιότητα
στις καλύτερες τιμές.

ΧΡΥΣΟΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΕ



κρό ποσοστό σημαντικών αιτίων, μπορεί να δημιουργήσει υψηλά ποσοστά προβλημάτων και ελαττωματικών προϊόντων.

Πρόκειται για τον κανόνα «των σημαντικών ολίγων και των ασήμαντων πολλών», ο οποίος ναι μεν ισχύει, πλην όμως όχι σε όλους τους τομείς, υποστηρίζει σε μεταγενέστερες μελέτες του ο Ιταλός καθηγητής Αλεσάντρο Πλουκίνο.

Στο επίπεδο των επιχειρήσεων πάντως μερικά παραδείγματα της αρχής του Παρέτο είναι τα ακόλουθα:

- 20% των πελατών αποφέρουν 80% των συνολικών πωλήσεων.
- 80% των κερδών προέρχονται από 20% των πελατών (όχι απαραίτητα του ίδιου 20% από το οποίο προέρχεται το 80% των πωλήσεων).
- 80% των αποθεμάτων σας αποτελούνται από 20% των προϊόντων σας.
- 80% της μόλυνσης που οφείλεται στο κυκλοφοριακό προκαλείται από 20% των οχημάτων.
- 20% της διαφήμισης αποδίδει 80% των αποτελεσμάτων της διαφημιστικής σας εκστρατείας.
- 80% των παραπόνων των πελατών σας αφορούν σε 20% των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας.

Ασφαλώς, η αναλογία 80 προς 20 ισχύει συνήθως κατά προσέγγιση. Ωστόσο, πάντα καθιστά εμφανή την εξαιρετικά ανισομερή κατανομή αιτίων και αποτελεσμάτων ή μέσων και παραγώγων. Τις πιο πολλές φορές, μάλιστα, η δυσαναλογία αυτή είναι ακόμη μεγαλύτερη: πχ Ειδικά στον τραπεζικό κλάδο, 10% των πελατών μπορεί να αντιπροσωπεύει 90% των κερδών της επιχείρησης.

Ουσιαστικά, ο Παρέτο με τη θεωρία του κατηύθυνε τους επιχειρηματίες και τους διαφημιστές να επικεντρώνουν την ενέργεια τους στο 20% που είναι το πιο παραγωγικό και κερδοφόρο για την επιχείρηση.

Σήμερα, όμως, η απίστευτη εμβέλεια των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, δημιουργεί νέες συνθήκες στην εγκυρότητα του κανόνα 80/20, τις οποίες ο Παρέτο ήταν αδιανόητο να συλλάβει στην εποχή του.

Μήπως λοιπόν το όλο θεώρημά του είναι ώρα να επαναθεωρηθεί υπό το φως εξελίξεων που συνεχώς επιταχύνονται; Οι πλατφόρμες και οι αλγόριθμοι μήπως έχουν ανάγκη από έναν νέο Παρέτο;

euro2day.gr



ΠΑΘΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑ
 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΣΧΕΔΙΟ
 ΧΡΩΜΑ ΙΔΕΑ
 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΕΜΠΝΕΥΣΗ
 ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Η πραγματικότητα
 είναι ένας καμβάς
 για την φαντασία μας

L'arte
 GRAPHIC DESIGN + PHOTOS

ΑΡΝΑÇΥΤΕΛΗ ΜΑΡΙΑ & ΣΙΑ ÇΕ.Ε.

T. 210 5787801,2 • E. larte@otenet.gr • www.larteadv.gr

Precious Castings

2012 - 2022

10 Χρόνια Επιτυχίες



2.070 παραστάσεις

147.890 τραγούδια

29.888.530 στίχοι



Γρηγόρης Μωραϊτίδης

precious CASTINGS
byMGGOLD

- ✓ Χύτευση Κοσμημάτων
- ✓ Συγκολλήσεις με Laser
- ✓ Κατασκευή κοσμημάτων

Ολοκληρωμένες
λύσεις παροχής
υπηρεσιών
στο κόσμημα

- ✓ Κεριά απλά
- ✓ Κεριά μοντελισμού
- ✓ Ρητίνες



Ληνοϊδος 3, 3ος ορ. Αθηνα, Τ: +30 210 3251585, Τ/Φ: +30 210 3317561

email: gr.moraitidis@gmail.com

Τουρισμός: 2019 θα θυμίσει το 2022.

Ευνοϊκές παραμένουν οι τουριστικές προσδοκίες για την επόμενη χρονιά, παρά την αύξηση των κρουσμάτων που παρατηρείται διεθνώς από την νέα μετάλλαξη του κορονοϊού.

Στην περίπτωση της χώρας μας μάλιστα, πολλοί είναι εκείνοι που εκτιμούν ότι το 2022 θα θυμίσει την προπανδημική χρονιά του 2019, τόσο από άποψη αφίξεων όσο κι από άποψη τουριστικών εισπράξεων.

«Οι επιδόσεις του τουριστικού κλάδου κατά το 2021 δημιουργούν ευνοϊκές προσδοκίες για την ταξιδιωτική κίνηση και τις σχετικές εισπράξεις και για το επόμενο έτος, κατά το οποίο αναμένεται να πραγματοποιηθούν επιδόσεις περίπου στα επίπεδα του 2019», αναφέρει πρόσφατη εκτίμηση για τον τουρισμό, της ενδιάμεσης έκθεσης της Τράπεζας της Ελλάδος.

«Οι τουριστικές εισπράξεις, οι οποίες θα ξεπεράσουν τις αρχικές προσδοκίες το τρέχον έτος αναμένεται να ακολουθήσουν ανοδική πορεία και το διάστημα 2022- 2023, συνεισφέροντας στους ρυθμούς ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας μαζί με άλλες σημαντικές παραμέτρους όπως η ανάκαμψη της Ευρωζώνης και η επιτάχυνση των επενδύσεων» επισημαίνεται χαρακτηριστικά.

Παρά τις αρχικές επιφυλακτικές εκτιμήσεις η φετινή χρονιά δείχνει να κινήθηκε πολύ καλύτερα από το αναμενόμενο. Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της ΤτΕ οι αφίξεις μη κατοίκων για το δεκάμηνο του 2021 έφθασαν το 46% του 2019 ενώ στο 58% της προπανδημικής χρονιάς έφτασαν και οι ταξιδιωτικές εισπράξεις το ίδιο διάστημα.

Αναλυτικότερα, στο 10μηνο Ιανουαρίου- Οκτωβρίου 2021, οι ταξιδιωτικές εισπράξεις ανήλθαν στα 10,2 δισ. ευρώ και οι αφί-



ξεις άγγιξαν τους 13.763 χιλ. ταξιδιώτες. Λίγο αυξημένα από τα προαναφερθέντα νούμερα θα είναι και οι επιδόσεις στο σύνολο του έτους, μετά και την ανάσχεση της τουριστικής κίνησης που έφερε η επέλαση της μετάλλαξης Όμικρον.

Την ευοίωνη άποψη ασπάζονται φορείς και στελέχη του κλάδου. Την εκτίμηση ότι το 2022 θα είναι μια ιδιαίτερα θετική χρονιά για τον τουρισμό, για παράδειγμα, διατύπωσε προ εβδομάδων και ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Eurobank, Κωνσταντίνος Βασιλείου, σε συνέντευξη Τύπου για την διαχρο-

KORONIOS SAFE



Τα συστήματα ασφαλείας από την KORONIOS SAFE κατασκευάζονται βάση διεθνών τεχνικών προδιαγραφών και με τον υψηλότερο βαθμό ασφάλειας. Τα υλικά που χρησιμοποιούνται έχουν ανθεκτικότητα στα μέχρι σήμερα γνωστά μέσα διάτρησης, μηχανικά και θερμικά.

Τα προϊόντα της εταιρείας KORONIOS SAFE είναι:

- Χρηματοκιβώτια
- Πόρτες θησαυροφυλακίων
- Διαιρούμενα θησαυροφυλάκια
- Θάλαμοι αποτροπής - εγκλωβισμού
- Πόρτες ασφαλείας και πυρασφάλειας
- Θυρίδες ξενοδοχείων και τραπεζών
- Χρηματοκιβώτια ξενοδοχείων
- Πυρασφαλείς αρχειοθήκες
- Πυρασφαλή και αντιμαγνητικά ερμάρια
- Cash protector
- Access control systems
- Ερμάρια ασφαλείας όπλων

Η εταιρεία μας διαθέτει πλήρη σειρά ανταλλακτικών και κλειδαριών για κάθε τύπο χρηματοκιβωτίου και μέσω εξειδικευμένων προσωπικού παρέχει service σε όλη την Ελλάδα και την Κύπρο.



ΔΗΜΗΤΡΗΣ & ΝΙΚΗΤΑΣ ΚΟΡΩΝΙΟΣ

Εργοστάσιο: Θέση Αγ.Ιωάννης - Ασπρόπυργος, Τ.Θ. 28 - Τ.Κ. 19300

Τηλ.: 210 5595318, Fax: 210 5574390, www.koronios-safe.gr, email: info@koronios-safe.gr



νική συμβολή της τράπεζας στην ανάπτυξη και στήριξη του τουρισμού. «Η ζήτηση για το 2022 είναι η μεγαλύτερη που έχει δει ο κλάδος τα τελευταία 20 χρόνια. Υπάρχουν επιχειρήσεις ξενοδοχειακές οι οποίες έχουν ήδη καλύψει με προ κρατήσεις το 40% - 50% όλης της ζήτησης του 2022, και εάν συνεχίσει η ίδια ζήτηση, οι προβλέψεις είναι πως μέχρι το τέλος Φεβρουαρίου ίσως έχει καλυφθεί το 70% όλης της προσφοράς δωματίων και κλινών στη χώρα, κάτι πάρα πολύ σπάνιο» είχε αναφέρει χαρακτηριστικά.

Αντίστοιχη ήταν και η άποψη που εξέφρασε ο πρόεδρος του ΣΕΤΕ, κ. Γιάννης Ρέτσος από το βήμα του συνεδρίου του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων που πραγματοποιήθηκε το προηγούμενο διάστημα. «Η ανάκαμψη θα καθυστερήσει μερικούς μήνες ακόμη γιατί έχουμε μπροστά μας έναν δύσκολο χειμώνα μέχρι την άνοιξη, όπου θα μπορούσαμε να πούμε ότι αφήνουμε την πανδημία πιο πίσω» ανέφερε χαρακτηριστικά. Για το τρέχον έτος, σύμφωνα με τον κ. Ρέτσο οι τουριστικές εισπράξεις θα ξεπεράσουν τα 10 δισ. ευρώ, γεγονός που σημαίνει ότι ο κλάδος θα προσθέσει 2 μονάδες στο ΑΕΠ της χώρας. Όσο για τις εκτιμήσεις για το 2022, ο πρόεδρος του ΣΕΤΕ χαρακτήρισε τον στόχο που προβλέπει το προσχέδιο του προϋπολογισμού για την επόμενη χρονιά στα 15 δισ. ευρώ «απόλυτα ρεαλιστικό» προσθέτοντας ότι μάλλον «κινείται προς το απαισιόδοξο παρά προς το αισιόδοξο».

Οι όποιες προσδοκίες βέβαια, συνδέονται άρρηκτα και με την διαφοροποίηση και βελτίωση, του τουριστικού προϊόντος

αλλά και των υποδομών που σχετίζονται με αυτό, γεγονός που επισημαίνει τόσο η ΤτΕ όσο και οι φορείς του τουρισμού σε κάθε ευκαιρία.

Κι αυτό γιατί η απομάκρυνση του πλανήτη από τον εφιάλτη της πανδημίας, θα κάνει προσβάσιμους και μακρινότερους προορισμούς που τις δύο προηγούμενες χρονιές είχαν κλειστά τα σύνορά τους, αυξάνοντας αισθητά τον ανταγωνισμό για την χώρα μας. Μέχρι στιγμής σύμφωνα με τους αναλυτές της ΤτΕ «η Ελλάδα έχει διατηρήσει τη θέση της σε σχέση με τους μεγάλους ανταγωνιστικούς προορισμούς, καταλαμβάνοντας την τέταρτη θέση μετά την Ισπανία, την Ιταλία και την Τουρκία. Επιπλέον, έχει αυξήσει το μερίδιό της στο σύνολο των εισπράξεων και των αφίξεων στην περιοχή σε σχέση με την ίδια περίοδο του 2019».

Ωστόσο μέχρι σήμερα οι χώρες της ΕΕ εξακολουθούν να αποτελούν την κύρια πηγή ταξιδιωτών, με αφίξεις και εισπράξεις από τις χώρες αυτές να αυξάνονται με ταχύτερο ρυθμό σε σχέση με άλλες. Για την ακρίβεια, η αύξηση των εισπράξεων και των αφίξεων ταξιδιωτών από τις χώρες της ζώνης του ευρώ αντιπροσωπεύει περισσότερο από το ήμισυ της συνολικής μεταβολής των αντίστοιχων μεγεθών, με τη μεγαλύτερη συμβολή να προέρχεται από τη Γερμανία και τη Γαλλία. Εκτός ΕΕ, στην αύξηση των τουριστικών μεγεθών συνέβαλαν οι ταξιδιώτες από το Ηνωμένο Βασίλειο και τις ΗΠΑ.

insider.gr



Laser συγκόλλησης



Laser κοπής-χάραξης



Αεροκάλεμα GRS



Κερίερα Mono Intuitive



Μικροσκόπιο Leica

B.J.P

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ

B.J.P. Έλλη Παναγιωτίδου & Σια ΕΠΕ. E-mail : info@bjp.gr bjp@otenet.gr, www.bjp.gr
Βηλαρά 1-3ος όροφος, Θεσσαλονίκη Τ.Κ. 54 625, Τ.2310 555270-2310 555278

Design is
not just what
it looks like
design is
how it works
Steve Jobs



Larfeadv.gr

ST. VOKOLOS

Interior designer

T: 210 5442 194

E: polyedrodesign@gmail.com
30, Kolokotroni str., 105 62 Athens

www.vokolos.gr

Συμμετέχουμε στην AIJS
Stand E37A



Η ψηφιακή
εποχή
είναι
η νέα
πραγματικότητα.

Συμμετέχουμε
ενεργά
με τη
νέα μας
ιστοσελίδα

www.kimet.gr



ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ: Τ. 210 5570178, 210 5578778, 210 5571297
ΑΘΗΝΑ: Τ. 210 3227303, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τ. 2310 755178, 2310 221893




DIMITRIOS EXCLUSIVE


Greek Beauty



info@dimitrios-exclusive.gr

www.dimitrios-exclusive.gr

 Dimitrios Exclusive

 [dimitrios_exclusive_](https://www.instagram.com/dimitrios_exclusive_)