

Ο Έλληνας γκουρού του ψηφιακού μάρκετινγκ

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΑΓΟΥΡΙΔΗ

jagouridis@6meres.gr

Με τη χρήση εφαρμοσμένων μαθηματικών και γραφιστικού προγραμματισμού, ο CEO και ιδρυτής της εταιρείας Citrine Marketing Communication Διαμαντής Κιτριδής κρατάει στα χέρια του τους «καρπούς» των νέων τεχνολογιών. Η εταιρεία του αποτελεί μία από τις πρώτες στην Ευρώπη που σχεδίασαν και υλοποίησαν καμπάνιες στα social media για μεγάλα brands. Ολα ξεκίνησαν το 2004, όταν τα παραδοσιακά μέσα προώθησης είχαν αρχίσει να εξασθενούν. Η Citrine ήταν από τις πρώτες εταιρείες στην Ευρώπη που αφογκράστηκαν τον παλμό της εποχής και στράφηκαν σε καινοτόμες και εναλλακτικές μεθόδους για την προσέγγιση και αποτελεσματικότερη στόχευση των καταναλωτών. Αντιλαμβανόμενος το 2005 τη δύναμη του word of mouth μέσω των social networks, αρχίζει να ενσωματώνει στην επικοινωνία των πελατών του τεχνικές προώθησης μέσω αυτών. Τα επιτυχημένα αποτελέσματα των ενεργειών του τον οδήγησαν το 2007 στην πραγματοποίηση των πρώτων ολοκληρωμένων marketing campaigns στο facebook.

ΣΗΜΕΡΑ Η CITRINE προσφέρει μια ολοκληρωμένη σειρά υπηρεσιών digital marketing που ξεκινούν από τη χάραξη στρατηγικής για την προώθηση μιας εταιρείας ή ενός brand στο Διαδίκτυο, τη δημιουργία διαδικτυακών εφαρμογών, αλλά και την κατασκευή mobile applications. Έχοντας ως κύριο πεδίο δράσης το word-of-mouth marketing, η Citrine πραγματοποίησε πολυάριθμες συνεργασίες με πολυεθνικούς οργανισμούς στον χώρο της τεχνολογίας, των υπηρεσιών και των fast moving consumer goods. Στις συνεργασίες αυτές εφαρμόστηκαν word-of-mouth και άλλες below-

Ο Διαμαντής Κιτριδής προσφέρει μέσω της Citrine Marketing Communication μια ολοκληρωμένη σειρά υπηρεσιών για την προώθηση προϊόντων στο Διαδίκτυο

the-line marketing καμπάνιες, τόσο για την εγχώρια όσο και για την ευρωπαϊκή αγορά. Μία από τις πετυχημένες καμπάνιες στο word of mouth υπήρξε η δημιουργία ενός δικτύου ευχαριστημένων πελατών-opinion leaders, που χρησιμοποίησαν το Vodafone BlackBerry και μίλούσαν γι' αυτό. Η στρατηγική υλοποιήθηκε με βάση την pre-campaign έρευνα, της οποίας τα αποτελέσματα έδειξαν ότι ένα μεγάλο ποσοστό καταναλωτών δεν γνώριζε την ύπαρξη του BlackBerry.

ΜΕ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΗΣ ΚΑΜΠΑΝΙΑΣ περίπου 20.000 (και περισσότερα) άτομα ήρθαν σε επαφή με το BlackBerry μέσω των ambassadors και κατανόησαν τη χρήση της συσκευής αυτής. Η επιτυχία όμως δεν ήταν μόνο η αύξηση της χρήσης των συσκευών BlackBerry, αλλά και η άνοδος των πωλήσεων στην εταιρεία Vodafone, αφού εμφανίστηκε ως ειδική στο συγκεκριμένο τηλέφωνο και κέρδισε μεγάλο αριθμό νέων συνδέσεων. Η Citrine προσφέρει μια ολοκληρωμένη σειρά υπηρεσιών digital marketing, που ξεκινούν από τη χάραξη online στρατηγικής και φθάνουν έως τη δημιουργία tailor-made διαδικτυακών εφαρμογών, εφαρμογών για τα social media αλλά και την αυξήσουν το εύρος των δυναμικών τους πελατών και την εξωστρέφειά τους σε νέες αγορές. Για να επιτευχθεί αυτό, πρέπει να γίνει ένας άριστος συνδυασμός ειδικοτήτων, γνώσεων, επιστημών και τεχνικών.

ΟΙ ΦΟΒΟΙ ΜΟΥ

Αυτό που με φοβίζει, θα μπορούσα να πω τρομάζει, είναι η έλλειψη επιχειρηματικής κουλτούρας στην Ελλάδα. Επιχειρηματίας δεν είναι κάποιος που πλουτίζει γρήγορα, έχει ακριβό αυτοκίνητο και κανίζει πορό. Επιχειρηματίας σημαίνει συνεχής αγώνας για την ανάπτυξη, την εξέλιξη, την επιβίωση τόσο της επιχείρησής

όσο και των ατόμων που εργάζονται γι' αυτήν. Με φοβίζει ο γίγαντας της ελληνικής γραφειοκρατίας, π.χ. έπρεπε να φτάσουμε στο 2013 και εν μέσω των νομοσχεδίων του Μνημονίου να καταργηθεί η θεώρηση των βιβλίων. Μια τακτική που χρησιμοποιείται μόνο σε υπανάπτυκτες χώρες.



>> «Οι εφαρμογές που προσφέρουμε θα βοηθήσουν όχι μόνο τις μεγάλες αλλά και τις μικρές επιχειρήσεις (λόγω του χαμηλού κόστους πώλησης) να αυξήσουν το εύρος των δυναμικών τους πελατών και την εξωστρέφειά τους σε νέες αγορές» αναφέρει ο Διαμαντής Κιτριδής.

σης. Οι εφαρμογές που προσφέρουμε, όπως αναφέρει ο κ. Κιτριδής, θα βοηθήσουν όχι μόνο τις μεγάλες, αλλά και τις μικρές επιχειρήσεις (λόγω του χαμηλού κόστους πώλησης), να αυξήσουν το εύρος των δυναμικών τους πελατών και την εξωστρέφειά τους σε νέες αγορές. Για να επιτευχθεί αυτό, πρέπει να γίνει ένας άριστος συνδυασμός ειδικοτήτων, γνώσεων, επιστημών και τεχνικών.

Νέοι επιχειρηματίες



>> Ο ιδρυτής της Citrine Marketing Communication στο European Union Luxury Brands forum.



>> Διάλεξη του Διαμαντή Κιτριδή στο Πανεπιστήμιο Κύπρου.

ΔΥΟ ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΞΗΣ:

• Το Congress mobile app είναι μια καλοσχεδιασμένη εφαρμογή για την αποτελεσματικότερη προώθηση συνεδρίων, προσφέροντας τρεις διαφορετικούς τρόπους: πριν, κατά τη διάρκεια και μετά τη διεξαγωγή τους. Παρέχεται πληθώρα πληροφοριών και ιδιαίτερων λειτουργιών, τις οποίες μπορούν να εκμεταλλευτούν οι συμμετέχοντες κάνοντας το συνέδριο ιδιαίτερο, διαδραστικό και προωθητικό. Οι λειτουργίες της εφαρμογής εξασφαλίζουν την πλήρη ενημέρωση του χρήστη σχετικά με το συνέδριο και παρέχουν τη δυνατότητα δικτύωσής του με τους άλλους συνέδρους. Μερικά από τα πιο σημαντικά οφέλη για τους διοργανωτές είναι η αξιοποίηση των νέων μέσων επικοινωνίας και η διάδοση του συνεδρίου

μέσω αυτών, η προβολή των χορηγών τους και η βελτίωση της ολικής εμπειρίας του συμμετέχοντος στο συνέδριο. Από την άλλη, οι χρήστες θα έχουν άμεση και ολοκληρωμένη ενημέρωση και δυνατότητα εύκολης δικτύωσης. Τέλος, ο χρήστης παραμένει συνεχώς ενημερωμένος σχετικά με το συνέδριο, με την έγκαιρη ειδοποίηση για σημαντικές πληροφορίες από την εφαρμογή. • Το Deal Organizer είναι μια online εφαρμογή για τη διαχείριση και προώθηση των προσφορών μιας επιχείρησης. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για οποιοδήποτε είδος επιχείρησης και είναι εύκολο στη διαχείριση, χωρίς να προϋποθέτει ιδιαίτερες γνώσεις και εξειδίκευση στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Τοπολη για τους διοργανωτές είναι η αξιωματική σελίδα της επιχείρησης στο facebook. Ο χρήστης επιλέγει

την προσφορά που τον ενδιαφέρει, ενημερώνεται για όλες τις λεπτομέρειες της προσφοράς και προχωράει στην αγορά της. Τα σημαντικά οφέλη της εφαρμογής για την επιχείρηση είναι η δυνατότητα πρόσβασης σε 3,5 εκατομμύρια χρήστες στην Ελλάδα και 1 δισ. χρήστες διεθνώς, 24 ώρες το 24ωρο, καθώς και η δυνατότητα άμεσων πωλήσεων μέσω facebook. Επιπλέον, οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα προώθησης προσφορών στους πελάτες (υπάρχοντες και θετείται και λειτουργεί στην επαγγελματική σελίδα της επιχείρησης στο facebook. Ο χρήστης επιλέγει

ΤΙ ΕΠΕΝΔΥΣΑ

Στόχος μου εξαρχής ήταν να επενδύσω στον τομέα της πληροφορικής και της τεχνολογίας, και η δημιουργία εφαρμογών, ειδικότερα μέσω των κινητών συσκευών, για την προώθηση εταιρειών και διαφόρων brands, και γενικότερα η επικοινωνία. Από το ξεκίνημα πίστευα έντονα ότι οι εξελίξεις θα είναι ραγδαίες και ότι κάποια στιγμή η τεχνολογία, ειδικότερα μέσω των κινητών συσκευών, θα είναι αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητας. Δραστηριοποιήθηκα λοιπόν σε μια αγορά που δεν είχε ακόμα σχηματιστεί. Αυτό είχε ως συνέπεια να περιμένουμε ένα πολύ μεγάλο διάστημα για να γευτούμε τους καρπούς της δουλειάς και της ενέργειας που επενδύσαμε. Και ενώ η συγκεκριμένη αγορά έχει αρχίσει να ωριμάζει, η τρέχουσα κρίση έρχεται και παρατείνει την κατάσταση της αναμονής.

ΤΙ ΚΕΡΔΙΣΑ

Η επένδυσή μου δεν μου έχει αποφέρει ακόμα οικονομικά οφέλη ούτε καν έχει γίνει απόσβεση. Ομως, έχουμε δημιουργήσει ένα ισχυρό brand, το οποίο αναγνωρίζεται από τους ανθρώπους της αγοράς. Πρόκειται για κάτι που δύσκολα μπορούν να το πετύχουν μικρές και αμιγώς ελληνικές επιχειρήσεις. Από την άλλη πλευρά όμως, μπορώ να πω με σιγουριά ότι έχω κερδίσει πλούσιες επαγγελματικές αλλά και προσωπικές εμπειρίες. Μέσα απ' όλη αυτή την προσπάθεια δημιούργησα νέους φίλους, αλλά και αναθεώρησα την άποψή μου για τους ήδη υπάρχοντες. Επίσης, έχουμε δημιουργήσει ως εταιρεία μια ισχυρή τεχνογνωσία στο κομμάτι του social media marketing αλλά και των mobile εφαρμογών. Ενδεικτικά να αναφέρω ότι το 2007 ήμασταν η πρώτη εταιρεία στην Ευρώπη που σχεδίασε και πραγματοποίησε επαγγελματικά social media campaigns, και μάλιστα για μεγάλα πολυεθνικά brands.

ΤΙ ΠΡΟΣΔΟΚΩ

Με δυο λέξεις, εξέλιξη και εξωστρέφεια. Προσδοκώ τη συνεχή και σταθερή ανάπτυξη της εταιρείας στον τομέα των νέων τεχνολογιών και τις πρακτικές εφαρμογές τους στην επικοινωνία και το marketing. Όραμά μου είναι να συνεχίσω να δημιουργώ πρωτότυπες και καινοτόμες διαδικτυακές εφαρμογές και να φέρω τη Citrine ένα βήμα πιο μπροστά στον τομέα της πληροφορικής. Επίσης, θα ήθελα να αναπτύξω τις πωλήσεις μας και σε νέες αγορές εκτός Ελλάδος. Αν θέλουμε να υπάρχουμε και να είμαστε ανταγωνιστικοί σε μια παγκόσμια αγορά, πρέπει συνεχώς να μεταλλασσόμαστε και να προσαρμοζόμαστε στο νέο περιβάλλον και στις νέες καταναλωτικές ανάγκες που δημιουργούνται.