



MONEY

CLUB ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ MONEY SHOW

LAB

BEYOND 2035

**ΠΡΟΣΟΧΗ! ΟΙ ΠΑΡΟΥΣΕΣ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ
ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΟΥΔΕΜΙΑ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗ
ΣΤΟ Χ.Α./Χ.Α.Κ. Η ΑΛΛΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ.**

ΑΠΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ CLUB ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ MONEY SHOW, **MONEYLAB**

Εγκαίρως
πληροφορίες
προνομιχικά

Προσωπικά
με τους στελέχους
εκπροσώπων
της αγοράς

Επιπλωτικές
σε χρηματα
προϊόντα κ

Προνομιχικά
σε στεγαστικά

**Απολαύστε
αποκλειστικά
οφέλη**

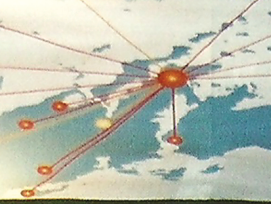


Γίνετε μέλη
τώρα!

Συμπλέξτε
TELEHERMES



Η δύναμη
της αγοράς
χρημάτων
εμφανίζεται



ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ



**Το club των
προνομιούχων
επενδυτών**

Συμπλέξτε
TELEHERMES

Γίνετε μέλη
τώρα!



ΚΡΙΣΙΜΕΣ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

1. ΔΕΝ ΕΠΙΘΥΜΟΥΜΕ ΩΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΑΤΟΜΑ Η ΦΟΡΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΑΖΗΤΟΥΝ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ Η “ΕΓΓΥΗΜΕΝΕΣ” ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ. Ο ΑΡΧΙΚΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ ΕΙΝΑΙ “BEYOND 2035”.
2. ΟΣΑ ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ, ΣΤΑ ΚΕΙΜΕΝΑ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ, ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΑΠΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΓΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΥΣ Η ΑΣΗΜΑΝΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΝΑ ΑΠΟΔΕΙΧΤΟΥΝ ΕΚΤΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ.
3. ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ-ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΑΠΡΟΒΛΕΠΤΗ ΕΠΟΧΗ ΜΑΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΥΝ ΣΥΧΝΑ «ΑΣΥΜΜΕΤΡΕΣ ΑΠΕΙΛΕΣ» ΠΟΥ ΑΛΛΟΙΩΝΟΥΝ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΣΥΧΝΑ ΟΔΗΓΟΥΝ ΣΕ ΑΠΟΤΥΧΙΑ.
4. Η ΚΟΙΝΗ ΛΟΓΙΚΗ ΚΑΙ Η ΣΤΟΙΧΕΙΩΔΗΣ ΣΥΝΕΣΗ ΛΕΕΙ ΟΤΙ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΤΗΡΙΞΕΤΕ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ Η ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΣΑΣ ΜΟΝΟ Η ΚΑΤΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΜΑΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΛΑΝΑ.
5. ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΟΝΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ ΜΕΤΟΧΟΥ ΚΑΙ ΙΔΡΥΤΟΥ κ ΗΛΙΑ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗ ΚΑΙ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ. ΑΝ ΥΠΑΡΞΕΙ ΣΟΒΑΡΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ Η ΖΩΗΣ ΤΟΥΣ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΧΡΟΝΙΑ ΠΙΘΑΝΟΝ ΟΙ ΛΟΙΠΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΝΑ ΑΔΥΝΑΤΟΥΝ ΝΑ ΔΙΟΙΚΗΣΟΥΝ ΕΞΙΣΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ ΕΤΑΙΡΙΚΟΥ ΟΡΑΜΑΤΟΣ “BEYOND 2035” .
6. ΕΠΕΙΔΗ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΜΑΣ ΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΧΩΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ-ΚΥΠΡΟ-ΒΑΛΚΑΝΙΑ-ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ, ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ, ΑΦΡΙΚΗ ΚΑΙ ΑΣΙΑ, ΠΙΘΑΝΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ ΟΠΩΣ ΠΧ ΠΟΛΕΜΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ/ΚΥΠΡΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ, ΧΡΕΟΚΟΠΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ/ΚΥΠΡΟΥ/ΤΟΥΡΚΙΑΣ, ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΖΩΝΗΣ, ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΩΝ ΗΠΑ Η ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ-ΑΣΙΑΣ-ΑΦΡΙΚΗΣ Η ΑΛΛΟ ΜΗ ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΓΕΓΟΝΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΟΔΗΓΗΣΟΥΝ ΣΕ ΠΛΗΡΗ ΑΠΟΤΥΧΙΑ Η ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ. ΜΗΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΚΑΝΕΝΑ ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΠΙΘΑΝΟ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΟΧΗ “ΜΑΥΡΩΝ ΚΥΚΝΩΝ”, ΚΟΡΩΝΟΙΩΝ ΚΑΙ ΑΣΥΜΜΕΤΡΩΝ ΑΠΕΙΛΩΝ.
7. ΠΡΟΣΟΧΗ: ΟΣΟ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΔΙΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ΣΑΣ -ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΠΙΘΑΝΗ- **ΑΛΛΑ ΟΧΙ ΔΕΔΟΜΕΝΗ ΕΙΣΟΔΟ ΣΕ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ-** ΠΙΘΑΝΩΤΑΤΑ ΔΕΝ ΘΑ ΒΡΕΙΤΕ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ ΠΟΥ ΝΑ ΑΠΟΔΕΧΟΝΤΑΙ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΟΥ ΕΠΙΘΥΜΕΙΤΕ ΓΕΓΟΝΟΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΖΗΜΕΙΩΣΕΙ Η ΚΑΤΑΣΤΡΕΨΕΙ ΟΛΟΣΧΕΡΩΣ Η ΜΕΙΩΣΕΙ ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΝ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΣΑΣ
8. **ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ - ΠΟΥ ΕΜΠΙΣΤΕΥΕΣΤΕ-ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΡΙΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΤΕ**

1. STRATEGIC BUSINESS UNITS, ORGANOTECNICA LLC

Σήμερα η Ελλάδα δοκιμάζεται από την υπερδεκαετή χρεοκοπία της, την σφετεριστικά αναθεωρητική Τουρκία που δημιουργεί θανάσιμους κινδύνους καταστροφικής πολεμικής εμπλοκής, την ανεξέλεκτη λαθροεισβολή αλλά και από τις τραγικές οικονομικές συνέπειες του κορωνοϊού και των πολιτικών αντιμετώπισης του, όμως εκτιμούμε ότι από το 2024 με 2025 το νέο επενδυτικό και επιχειρηματικό περιβάλλον θα έχει πλήρως σταθεροποιηθεί **ίσως σε σημαντικά κατώτερο ή κατώτατο σημείο για δυναμική επανεκκίνηση** όσων έχουν διαβάσει σωστά την νέα ασύμμετρη αγορά. Στηρίζομαστε στο CUSTOMER & BUSINESS PARTNERS FUNDED BUSINESS MODEL που μειώνει σημαντικά τα απαιτούμενα επενδυτικά κεφάλαια. Τέλος έχουμε μελετήσει διεξοδικά το νέο ασύμμετρο περιβάλλον και επιχειρούμε με μακροπρόθεσμη οπτική με υπερδεκαεπταετή ορατότητα “BEYOND 2035”

1) ANABIΩΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ MONEY SHOW ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑ. 15 ΕΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ 2021-2035, \$2,000,000

Αναπτύσσουμε τις **Ελληνικές Περιφερειακές διοργανώσεις του Money Show στην Ελλάδα**. Η στρατηγική επιχειρησιακή μονάδα αυτή είναι από πλευράς τακτικής προτεραιότητας η σημαντικότερη γιατί μπορεί να έχει μονοπωλιακά χαρακτηριστικά και να δίνει την δυνατότητα σε δημόσιους, ιδιωτικούς και κοινωνικούς φορείς, τράπεζες, ασφαλιστικές, χρηματιστηριακές, εταιρείες υπηρεσιών ή υψηλού προφίλ προϊόντων για επικοινωνία σε τοπικές αγορές σε όλη την Ελληνική επικράτεια με μοντέρνο και στοχευμένο αποτελεσματικό τρόπο.

Η **Αθήνα** αναπτύσσεται με βάση το πετυχημένο πιλοτικό μοντέλο του Ιανουαρίου του 2020 (New business model). Επιπλέον στοιχείο τα σεμινάρια ΛΑΕΚ. Ξεκινά η αναβαθμισμένη συνεργασία με Ελληνοκινηζικό Επιμελητήριο.

Στην **Θεσσαλονίκη** συνεχίζουμε, ως έχει, εκτός απρόοπτου, την συνεργασία με το Ελληνοϊταλικό Επιμελητήριο και εντείνουμε την **εμπορική προσπάθεια με βάση τα υφιστάμενα σχέδια για δωμάτια και σεμινάριο ΛΑΕΚ..**

2/ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ MONEY SHOW ΚΥΠΡΟΥ & ΝΕΑΣ ΥΟΡΚΗΣ 15 ΕΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ 2021-2035 \$1,000,000

Αναπτύσσουμε σταδιακά την διοργάνωση της Κύπρου (Money Show) και ο αρχικός μοχλός είναι οι εκπαιδευτικές υπηρεσίες μέσω προγραμμάτων ΛΑΕΚ για το εξωτερικό. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός η κεντρική θεματολογία. Δημιουργούμε ως ετήσιο θεσμό το “**ΚΥΠΡΙΑΚΟ ΕΘΝΙΚΟ ΦΟΡΟΥΜ**”.

Αναβιώνουμε τις σχέσεις μας με **απόδημο Ελληνισμό στην Νέα Υόρκη** αρχικά, με βάση την δουλειά σε βάθος με Ελληνικές περιφέρειες. Η Ελλάδα αυτή την στιγμή δεν έχει ένα συνεκτικό επικοινωνιακό εμπορικό θεσμό...

3/TRADING, DISRUPTION & FUTURISM FORUM. 15 ΕΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ 2021-2035 \$2,000,000

Επενδύουμε κυρίως σε διεθνή χρηματιστήρια με βραχυπρόθεσμο ή μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα. Δημιουργούμε επενδυτικά χαρτοφυλάκια σε GOLD, CRYPTOCURRENCIES, DISTRESSED AAA STOCKS, BIOTECH, PHARMA, ENERGY, CHINA & SOUTHEASTERN ASIA BLUE CHIPS, TECHNOLOGY, FOREX...

Με την συνεργασία διμερών επιμελητηρίων προβάλλουμε στοχευμένες δράσεις επικοινωνίας “Global Disruptors-Futurists”. Εστιάζομαστε στην μετα- προβολή όσων κέρδισαν βραβεία σε διοργανώσεις του FORBES, MIT TECHNOLOGY REVIEW, FORTUNE και φορέων έρευνας για DISRUPTORS διεθνούς κύρους όπως “CB INSIGHTS και VENTURE SCANNER”. Θα υπάρξουν και προτάσεις πώλησης σημαντικών μεριδίων σε στρατηγικούς επενδυτές σε κεφάλαιο και εργασία ανά διοργάνωση με στόχο την εξειδίκευση γεωγραφικά αλλά και μείωση του ρίσκου.

**ΖΗΤΕΙΣΤΕ ΑΤΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΣΕ
PANTEBOY ΜΕ ΙΔΡΥΤΗ ΚΟ ΗΛΙΑ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗ
ΣΤΟ 6976-435232, 210-8974671,
organotecnica@icloud.com, org_usa@icloud.com**

2. ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ORGANOTECNICA LLC

Επιλέξαμε ως εταιρικό τύπο την LLC γιατί είναι εξαιρετικά απλός και ευέλικτος και επειδή προβλέπει ατομικά ιδιωτικά συμφωνητικά μεριδιούχων όπως είναι και στην Ελλάδα η ΙΚΕ που θεσμοθετεί την συνεισφορά με “εργασία” ή “έργο” ως μορφή κεφαλαίου πράγμα που συμφωνεί απόλυτα πρακτικά, ηθικά και φιλοσοφικά με το εταιρικό μας μοντέλο βιώσιμης ανάπτυξης. Το καθαρά τυπικό μεριδιακό κεφάλαιο σύστασης σήμερα είναι \$2.300 και θα αυξηθεί κατά \$2,700 προκειμένου να έχουμε μία αριθμητική μονάδα μέτρησης των 2,000 εκ των 5.000 μεριδίων που διατίθενται σε μεριδιούχους. Η αποτίμηση μας με βάση την ΥΠΕΡΤΡΙΑΚΟΝΤΑΕΤΗ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ, εμπειρία μας, τις δεξιότητες μας πάλι στα αντικείμενα των S.B.U. και η γνώση/επάρκεια για την εκθετικά οικονομική και αποτελεσματική υλοποίηση του επιχειρησιακού μας πλάνου είναι \$5,000,000 και κατανέμεται στα τρία S.B.U. ως κατωτέρω **SBU1/ \$2,000,000, SBU2/ \$1,000,000, SBU3 /\$2,000,000:**

ΑΞΙΑ SBU 1/2,000,000 (ΑΠΟΤΙΜΟΥΜΕ ΣΗΜΕΡΑ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΣΕ \$1,500,000, διοργάνωση Money Show Αθήνας \$300,000, διοργάνωση Θεσσαλονίκης \$200,000)

ΑΞΙΑ SBU 2/1,000,000 -BUSINESS SEMINARS-CYPRUS MONEY SHOW-NEW YORK BLUE M.S.

ΑΞΙΑ SBU 3/\$2,000,000 -.PROPRIETARY TRADING, DISRUPTION & FUTURISM FORUM by M.S..

Στα μερίδια 1% που διαθέτουμε, για όσους συνεισφέρουν και με έργο ή αποτελεσματική εργασία που συνδέεται με τις προωθήσεις **συμμετοχών** (προσοχή όχι προώθηση μεριδίων) **στις διοργανώσεις** μας, θα συνυπολογιστεί η υπεραξία που θα έχει ως περιεχόμενο: **αφ ενός** την χωρίς αμοιβή εργασία του ιδρυτού και Ηλία Φαραγγιτάκη με σύνολο έως 9 ανθρωπομηνών ανά έτος, λόγω των παράλληλων εργασιών του στις καθαρά ατομικές του επιχειρηματικές, επενδυτικές δραστηριότητες καλύπτονται όμως τα αιτιολογημένα και προεγκεκριμένα από το Δ.Σ. έξοδα κίνησης του. Η δέσμευση αυτή θεωρείται ότι αιτιολογεί το 100% υπεραξίας. **αφ ετέρου** το δικαίωμα αποκλειστικής χρήσης του τίτλου του MONEY SHOW, πλην Πάτρας, για 15 χρόνια (2021-2035) εγγυημένο από τον Ηλία Φαραγγιτάκη αποκλειστικό αρχικό μέτοχο της ORGANOTECNICA LLC.

A. ΕΙΣΟΔΟΣ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΕΣΩ ΑΓΟΡΑΣ ΤΩΝ ΕΩΣ 2,000 ΕΚ ΤΩΝ 5,000 ΜΕΡΙΔΙΩΝ

Με την υπογραφή ιδιωτικού συμφωνητικού με εγγραφή **πωλούνται** για τους πρώην εργαζόμενους και οικοσυστημικούς φίλους που θα υποχρεούνται να συνεισφέρουν και με κάποιο αριθμητικά ή χρονικά μετρήσιμο έργο και θα έχουν ρητές οικοσυστημικές υποχρεώσεις ως **community members**.. Η τιμή ανά (1%) 50 μερίδια για τους άμεσα συμμετέχοντες στην σημερινή παρουσίαση είναι μόνο 35,000 δολάρια (υπάρχουν συνολικά 5.000 “δυναμικές” μερίδες). Υπάρχει η δυνατότητα σήμερα συμμετοχής και εταιρειών υπο αντίστοιχους ειδικούς όρους με μίνιμουμ συμμετοχή (10%) 500 μερίδια. **Προβλέπεται και η δυνατότητα πενταετούς εξόφλησης με 40,000 δολάρια με ετήσια καταβολή επί 5 χρόνια** (\$8,000 X 5=\$40,000) **ή δεκαετούς με 50,000** (\$5,000 X 10=\$50,000) **δεκαπενταετούς εξόφλησης με 60,000 δολάρια καταβολή επί 10** (\$4,000 X 15=\$60,000)

B. ΕΙΣΟΔΟΣ “ΑΜΕΤΟΧΩΝ ΕΡΓΟΥ” ΦΙΛΩΝ Η ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΕ ΑΓΟΡΑ ΜΕΤΡΗΤΟΙΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ

Με την υπογραφή λεπτομερούς ιδιωτικού συμφωνητικού **δύνανται και να μεταπωλούνται πακέτα μεριδίων υπο περιοριστικούς όρους έγκρισης των νέων πελατών και φίλων** στην τριακονταετή πορεία της διοργάνωσης μας, στην Ελλάδα, Κύπρο αλλά και διεθνώς, έναντι **50,000 δολάρια** ανά (1%) 50 μερίδια, σε “μη συμμετόχους με έργο μεριδιούχους”, που αντιστοιχούν στην οριζόμενη τιμή αγοράς από τους αρχικούς ιδιοκτήτες. Η συγκεκριμένη δυνατότητα αγοράς μεριδίων των σήμερα “αμετόχων με έργο μετόχων” στην καθορισμένη **τιμή μετρητοίς των 50,000 δολαρίων** ή ανώτερη εξαρτάται από ημερομηνία συμμετοχής. Σήμερα η τιμή είναι \$50,000 για 50 μερίδια πληρωτέα μετρητοίς μη μεταβιβάσιμο ανευ έγκρισης του Ιδρυτή και Ηλία Φαραγγιτάκη.

3. ΚΟΣΤΗ ΚΑΙ ΕΚΤΙΜΟΥΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΑΠΟΔΟΣΕΩΝ ORGANOTECNICA LLC

Η Εταιρεία δεν έχει φιλοσοφία ούτε στόχευση βραχυπρόθεσμων αποδόσεων. **ΔΕΝ ΜΑΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ.** Η Πολιτική αυτή είναι αποτέλεσμα της γενικότερης Φιλοσοφίας της Εταιρείας, που σχετίζεται και με τον μακροπρόθεσμο επενδυτικό της ορίζοντα (**BEYOND 2035**)

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ Α. ΚΕΝΤΡΑ ΚΟΣΤΟΥΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ

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

Όλα γίνονται με την πειθαρχία μετρήσιμων αριθμητικά "OKRs" Αναπτυσσόμενη η Εταιρεία, τα Κέντρα αυτά εξελίσσονται σε πολλές περιπτώσεις σε αυτόνομες θυγατρικές, ιδίως όταν κρίνεται ότι η τεχνογνωσία και το στυλ του Κέντρου διαφέρει από αυτό της Μητρικής Εταιρείας. Για να συμβεί αυτό θα πρέπει οι αριθμοί να το υποστηρίζουν επαρκώς. Ο Σχεδιασμός συμπληρώνεται, από την πλευρά της Μητρικής Εταιρείας, με τους Development Managers, οι οποίοι διευθύνουν τα Πλάνα Ανάπτυξης (Νέοι Κλάδοι, Νέα Προϊόντα, Νέες Συνεργασίες, Εξαγορές, Στρατηγικές Αγορές, Γενική Πολιτική Τιμών και τους Account Managers, οι οποίοι ασχολούνται με την μεγιστοποίηση της αξιοποίησης ενός Πελάτη, ο οποίος πιθανόν να αποτελεί στόχο περισσότερων Κέντρων Κέρδους.

Β. ΔΕΚΑΠΕΝΤΑΕΤΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΚΟΣΤΗ. (\$5,000,000-\$3,000,000=\$2,000,000)

Η ανάπτυξη της Εταιρείας κατά τα έτη 2021-2035 βασίζεται σε δεκαπενταετές επενδυτικό Πρόγραμμα, εκτιμώμενου ύψους 5.000.000 δολαρίων εκ των οποίων τα \$3,000,000 θα καλυφθούν από κέρδη που θα επενδυθούν 100% μέσα στην δεκαπενταετία ή συμφηφιστικές μειώσεις συντελεστών του κοστολογίου.

Τα \$500,000 από τα κεφάλαια της επενδυτικής συμμετοχής των \$2,000,000 των μεριδιούχων θα καλύψουν τα αρχικά έξοδα σύστασης, την αγορά ή ενοικίαση γραφείων, την στελέχωση της Α στρατηγικής επιχειρησιακής μονάδας, όπως τα έξοδα κίνησης, δημοσίων σχέσεων και τα έξοδα ενοικίασης των συνεδριακών χώρων, δεξιώσεων και διαμονής συνεργατών στο σύνολο της Ελληνικής επικράτειας. Διαθέτουμε 500,000 για Κυπριακή επικράτεια και Νέα Υόρκη. Τελος διατίθεται το ποσό του \$1,000,000 για διεθνείς χρηματιστηριακές επενδύσεις & το DISRUPTION & FUTURISM.FORUM by MONEY SHOW για την τρίτη επιχειρησιακή μονάδα. Τα επιπλέον κεφάλαια θα 3,000,000 καλυφθούν μέσω των πωλήσεων ή σημαντικών συμφηφισμών του κοστολόγιου

**ΠΡΟΣΟΧΗ! ΟΙ ΠΑΡΟΥΣΕΣ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ
ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΟΥΔΕΜΙΑ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗ
ΣΤΟ Χ.Α./Χ.Α.Κ. Η ΑΛΛΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ.**

ΑΠΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ CLUB ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ MONEY SHOW, **MONEYLAB**

ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΑΓΟΡΑΣ 50 ΜΕΡΙΔΙΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ORGANOTECNICA LLC

Στην Αθήνα σήμερα τηνη μηνός.....έτους....., ημέρα....., μεταξύ : “**ORGANOTECNICA LLC**”
αντιπροσωπευομένης δια του αποκλειστικού μετόχου της, του Ιδρυτού του Ελληνικού Money Show και Ηλία
Φαραγγιτάκη που κατοικεί στην Βάρκιζα (οδός Ταντάλου 3) ΑΔΤ Χ Ο89615 ΑΦΜ 025957361

ΚΑΙ

αφετέρου του κου/κας

κατοίκου

ΑΔΤ

ΑΦΜ

συνολολογήθηκαν και συμφωνήθηκαν τα ακόλουθα:

ΟΡΟΙ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

ΆΡΘΡΟ 1 ΠΛΑΙΣΙΟ

Πρωταρχική παραδοχή της παρούσας σύμβασης είναι η επιτυχής και εγγυημένη διαμεσολάβηση του “Ιδρυτή του Ελληνικού MONEY SHOW” για την αποκλειστική εμπορική αξιοποίηση του σήματος του Ελληνικού Money Show από την νόμιμο κάτοχο Ελληνική εταιρεία EXCESS ΜΕΠΕ, διαχειριστής της οποίας είναι ο κος Ευθύμιος Παπαγεωργίου, στην εταιρεία την ORGANOTECNICA LLC και τον Ηλία Φαραγγιτάκη ως φυσικό πρόσωπο. Από την σύμβαση εξαιρείται η Αχαΐα λόγω παλαιάς σύμβασης δικαιόχρησης της με τον κο Παναγιώτη Γιαλένιο ο οποίος χρησιμοποιεί τον διακριτικό τίτλο της διοργάνωσης στην ΠΑΤΡΑ ως ΦΟΡΟΥΜ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ/MONEY SHOW.

ΆΡΘΡΟ 2 ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ

- 1. Αντικείμενο του παρόντος ιδιωτικού συμφωνητικού είναι η αγορά πενήντα (50) μεριδίων που αντιστοιχεί σε 50 προς 5,000 (1%) μεριδίων της έναντι \$35,000, στην εταιρεία ORGANOTECNICA LLC με τον τρόπο, τους όρους και τις προϋποθέσεις που περιγράφονται αναλυτικά παρακάτω.**
2. Το καθαρά τυπικό μεριδιακό κεφάλαιο θα είναι αρχικά \$5.000 προκειμένου να υπάρχει μία αριθμητική μονάδα μέτρησης των μεριδίων που θα διατίθενται σε συμμετόχους μεριδιούχους.
3. Στα μερίδια που θα προ-διαθέσουμε συνυπολογίζεται υπεραξία που έχει ως περιεχόμενο: αφ ενός την χωρίς αμοιβή εργασία του ιδρυτού και Ηλία Φαραγγιτάκη με σύνολο έως 9 ανθρωπομηνών ανα έτος, λόγω των παράλληλων εργασιών του στις καθαρά ατομικές του επιχειρηματικές δραστηριότητες, καλύπτονται όμως τα αιτιολογημένα έξοδα κίνησης του. Η δέσμευση αυτή θεωρείται από τα δύο μέρη ότι αιτιολογεί το 100% της σημερινής υπεραξίας και αφ ετέρου το δικαίωμα αποκλειστικής χρήσης του τίτλου του MONEY SHOW, πλην Πάτρας, για 15 χρόνια εγγυημένο από τον Ηλία Φαραγγιτάκη.
4. Το έτος προετοιμασίας 2021 αφιερώνονται στην αρχική συσταση, στην στελέχωση και στην δημιουργία πιλοτικών διοργανώσεων ανα την Ελλάδα εξωτερικό με βάση τα νέα επιχειρηματικά μοντέλα που θεωρούμε ότι ανταποκρίνονται στο τωρινό ασύμμετρο περιβάλλον.
5. Για το χρονικό διάστημα από το 2021 ως το 2035 δεν διανέμονται μερίσματα γιατί ο στόχος δεν είναι η ετήσια κερδοφορία αλλά η επένδυση όλων των εκάστοτε διαθέσιμων κεφαλαίων για την υλοποίηση του επενδυτικού μας πλάνου αλλά και την στρατηγικά πολύτιμη δυναμική αναβίωση του πανελλαδικού μας δικτύου.
6. Θα αναπτύξουμε την διοργάνωση της Αθήνας από μηδενική βάση ως συνέδριο. Στόχος η βιώσιμη ανάπτυξη και όχι ευάλωτα προσωρινά κέρδη. Έχουμε το πνεύμα μιας startup εταιρείας που θέλει να αλλάξει προς το καλύτερο τον κόσμο αλλά και λειτουργεί πειθαρχημένα και συνετά για την υλοποίηση του στρατηγικού πλάνου της με αίσθηση ευθύνης και για τους μεριδιούχους.

7. Στην Θεσσαλονίκη συνεχίζουμε, ως έχει, πλην απροόπτου, την εξαιρετική επιχειρηματική συνεργασία με το Ελληνοιταλικό Επιμελητήριο και εντείνουμε την εμπορική προσπάθεια με συστηματική επένδυση σε χρόνο και χρήμα.
8. Αναπτύσσουμε τις σχέσεις μας με απόδημο Ελληνισμό στην Νέα Υόρκη, Αυστραλία και γενικότερα.
9. Η συνεισφορά των συμμετόχων μεριδιούχων θα αποτελεί πάντα αντικείμενο ειδικής συζήτησης με τον Ιδρυτή του MONEY SHOW κο Ηλία Φαραγγιτάκη.
10. Η εταιρία στοχεύει στην εύρεση Ελλήνων, Κυπρίων και ξένων οικοσυστημικών φίλων, στρατηγικών συνεργατών εμπλεκόμενων με έργο και κεφάλαιο επενδυτών ή μικρομεριδιούχων που θα χρηματοδοτήσουν την απο μηδενική βάση απρόσκοπτη συνέχιση της πραγματοποίησης αλλά και επέκταση στην περιφέρεια των διοργανώσεων του Money Show στην Ελλάδα αλλά και χρηματοδοτεί το σύνολο των λοιπών δραστηριοτήτων της εταιρείας στο εξωτερικό.
11. Η υποκρυπτόμενη παραδοχή μας της επενδυτικής μας πρότασης είναι ότι η Ελλάδα δοκιμάζεται από την χρεοκοπία της και τον κορωνοϊό αλλά ελπίζουμε βίσιμα ότι αργά η γρήγορα το νέο τοπίο θα σταθεροποιηθεί
12. Δεν επιχειρούμε κάτι νέο. Επαναλαμβάνουμε κατά βάση αυτά που πετύχαμε στο παρελθόν με την αναβίωση του δικτύου μας με μοντέλα όμως που ανταποκρίνονται στο νέο ασύμμετρο περιβάλλον.
13. **Η μεταβίβαση μεριδίου σε τρίτο πρόσωπο ή οργανισμό απαιτεί ειδική έγκριση από τον ιδρυτή του Money Show κο Ηλία Φαραγγιτάκη για να διασφαλιστεί η αποφυγή της συμμετοχής από κακόβουλους επενδυτές που δεν συμπεριφέρονται την επενδυτική μας φιλοσοφία και τις ηθικές μας αρχές. Αν ο νέος επενδυτής εγκριθεί απαιτείται να υπογράψει ειδικό συμφωνητικό που θα προβλέπει τους ανιστηρούς κανόνες συμμετοχής και την τήρηση εμπιστευτικότητας.**

ΑΡΘΡΟ 3 **ΤΟΠΟΣ ΕΚΠΛΗΡΩΣΗΣ ΤΗΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ**

Τόπος εκπλήρωσης της παροχής υπηρεσιών ορίζεται η Αθήνα, η Θεσσαλονίκη και το σύνολο της Ελληνικής επικράτειας στο πλαίσιο της διεξαγωγής του πολυσυνεδρίου MONEY SHOW αλλά και εξωτερικό για SBU 2-3.

ΑΡΘΡΟ 4 **ΤΙΜΗΜΑ ΓΙΑ ΠΕΝΗΝΤΑ (50) ΜΕΡΙΔΙΑ**

1. Το συμβατικό τίμημα για τις υπηρεσίες του Ιδρυτή του Money Show που νομιμοποιεί την τιμή, οι οποίες αναφέρονται στο άρθρο 2 της παρούσας, ανέρχεται, στο καθαρό ποσό των τριάντα πέντε χιλιάδων δολαρίων(\$35,000) για 50 μερίδια εφ' όσον πληρωθεί μετρητοίς και αυξάνεται αντίστοιχα αν πληρωθεί με ετήσιες δόσεις (άρθρο 5).

ΑΡΘΡΟ 5 **ΤΡΟΠΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ**

5.1 ΣΥΜΜΕΤΟΧΟΙ ΜΕ ΕΡΓΟ ΜΕΡΙΔΙΟΥΧΟΙ

Η πληρωμή της αξίας της προσφερόμενης μεριδιακής συμμετοχής γίνεται μετρητοίς με αγορά του μεριδίου. Με την υπογραφή ιδιωτικού συμφωνητικού με εγγραφή **πωλούνται** για τους πρώην εργαζόμενους και οικοσυστημικούς φίλους που θα υποχρεούνται να συνεισφέρουν και με κάποιο αριθμητικά ή χρονικά μετρήσιμο έργο (όχι αναγκαστικά πωλήσεις) και θα έχουν ρητές οικοσυστημικές υποχρεώσεις ως **community members..** Η τιμή ανα 50 μερίδια για τους άμεσα συμμετέχοντες στην σημερινή παρουσίαση είναι 35,000 δολάρια (υπάρχουν 5.000 μερίδες). Υπάρχει η δυνατότητα συμμετοχής και εταιρειών υπο αντίστοιχους ειδικούς όρους με μίνιμουμ συμμετοχή τα 500 μερίδια. **Προβλέπεται και η δυνατότητα πενταετούς ατομικής συμμετοχής με \$8,000 ετήσια καταβολή επι 5 χρόνια (\$8,000 X 5=\$40,000) ή δεκαετούς εξοφλησης με \$50,000 με ετήσια καταβολή επι 10 χρόνια (\$5,000 X 10=\$50,000) ή δεκαπενταετούς εξοφλησης με \$60,000 με ετήσια καταβολή επι 15 χρόνια (\$4,000 X 15=\$60,000)**

Η ΒΑΣΙΚΗ ΑΙΤΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΝΟΜΙΑΚΗ ΑΥΤΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΙΝΑΙ Η ΣΥΝΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΠΟΥ ΕΙΧΑΝ ΣΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΔΟΚΙΑ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΙΚΗ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ 2022-2033.

ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΥΜΕ ότι για να δοθούν αυτές οι τιμές συμμετοχής πέραν της αγοράς του μεριδίου θα πρέπει ο επενδυτής να είναι ποιοτικά συμμετοχος σε κάποια έργα ή αντικειμενικούς σκοπούς που θα αφορούν σήμερα την ανάπτυξη της εταιρείας Η συνεισφορά θα αποτελέσει αντικείμενο ειδικής συζήτησης με τον Ιδρυτή της ORGANOTECNICA. LLC κο Ηλία Φαραγγιτάκη.

5.2 ΜΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΜΕ ΕΡΓΟ ΜΕΡΙΔΙΟΥΧΟΙ

Με την υπογραφή λεπτομερούς ιδιωτικού συμφωνητικού δύνανται και να μεταπωλούνται πακέτα 50 μεριδίων υπο περιοριστικούς όρους έγκρισης των νέων πελατών και φίλων στην τριακονταετή πορεία της διοργάνωσης μας, στην Ελλάδα, Κύπρο αλλά και διεθνώς, έναντι \$50,000 πληρωμή μετρητοίς, σε “μη συμμετόχους με έργο μεριδιούχους”, που αντιστοιχούν στην οριζόμενη τιμή αγοράς απο τους αρχικούς ιδιοκτήτες.

ΑΡΘΡΟ 6 ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΟΥ “ΙΔΡΥΤΗ”

Η παροχή των υπηρεσιών θα γίνει από τον κο Ηλία Φαραγγιτάκη ή προσωπικό του που αποδέχονται οι “μεριδιούχοι”, κατάλληλα εκπαιδευμένο και έμπειρο.

Το προσωπικό του “ΙΔΡΥΤΗ” σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι συνδέεται με οποιαδήποτε μορφή σχέσης εργασίας με τον συμβαλλόμενο μεριδιούχο ή οποιαδήποτε εταιρεία τους και, συνεπώς, δεν γεννάται καμία υποχρέωση, οποιασδήποτε μορφής, απέναντί τους.

ΑΡΘΡΟ 7 ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΈΡΓΟΥ

Το Έργο αρχίζει με την υπογραφή της παρούσας Σύμβασης και ολοκληρώνεται σαν πρώτη φάση στις 30/12/ 2035.

ΑΡΘΡΟ 8 ΠΑΡΑΛΑΒΗ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ

Το αρμόδιο άτομο που είναι υπεύθυνο από πλευράς “μεριδιούχων” για την παρακολούθηση της υλοποίησης του έργου είναι αποκλειστικά ο ίδιος ο μεριδιούχος.

ΑΡΘΡΟ 9 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ “ΜΕΡΙΔΙΟΥΧΟΥ”

Ο “ΜΕΡΙΔΙΟΥΧΟΣ” δεν έχει οποιαδήποτε υποχρέωση για συνεισφορά άμεση ή έμμεση για πωλήσεις ή δανεισμό των αρχικών “ιδρυτών” εκτός αν αποτελεί ειδικό ρητό γραπτό όρο της συμμετοχής

ΑΡΘΡΟ 10 ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΟ ΔΙΚΑΙΟ

Η παρούσα Σύμβαση διέπεται από το Ελληνικό Δικονομικό και Ουσιαστικό Δίκαιο και ερμηνεύεται σύμφωνα με τους κανόνες της καλής πίστης, των συναλλακτικών ηθών και του κοινωνικού και οικονομικού σκοπού του δικαιώματος.

Κάθε διαφορά που θα προκύψει μεταξύ των συμβαλλομένων μερών, σχετικά με την ερμηνεία ή εκτέλεση του ιδιωτικού συμφωνητικού ή εξ αφορμής αυτού, θα επιλύεται από τα καθ' ύλην αρμόδια δικαστήρια των Αθηνών αφού προηγηθεί επι ένα έτος κάθε δυνατή προσπάθεια φιλικής επίλυσης που θα απογεικνύεται απο γραπτές επικοινωνίες .

ΑΡΘΡΟ 11 ΑΝΩΤΕΡΑ ΒΙΑ

Στην παρούσα σύμβαση, ο όρος «ανώτερα βία» θα νοείται ότι περιλαμβάνει τις περιπτώσεις εθνικής έκτακτης ανάγκης, πολέμου, πανδημιών και γενικότερα τις περιπτώσεις, οι οποίες σύμφωνα με τον Αστικό Κώδικα, συνιστούν καταστάσεις ανωτέρας βίας, και οι οποίες προκαλούν καθυστέρηση ή καθιστούν αδύνατη την υλοποίηση του παρόντος Ιδιωτικού Συμφωνητικού

ΑΡΘΡΟ 12 ΙΣΧΥΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Η Σύμβαση τίθεται σε ισχύ από την στιγμή της υπογραφής της και από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη.

ΑΡΘΡΟ 13 ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Οποιαδήποτε τροποποίηση των όρων της παρούσας σύμβασης δύναται να γίνει μόνο εγγράφως και θα υπογράφεται και από τους δύο συμβαλλόμενους, αποκλεισμένης, ρητά, οποιασδήποτε τροποποίησης με προφορική συμφωνία.

ΑΡΘΡΟ 14 ΛΟΙΠΟΙ ΓΕΝΙΚΟΙ ΌΡΟΙ

Το παρον Ιδιωτικό συμφωνητικό αποτελεί ένα ενιαίο και ολοκληρωμένο σύνολο, και κατισχύει κατάδηλων σφαλμάτων ή παραδρομών ή παραλείψεων. Αναπόσπαστο μέρος του η συμφωνία εμπιστευτικότητας και οι κρίσιμες επισημανσεις ως παραρτήματα

Το παρον Ιδιωτικό Συμφωνητικό διαβάστηκε, βεβαιώθηκε και υπογράφηκε νόμιμα από τους δύο συμβαλλόμενους σε δύο πρωτότυπα.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

ΗΛΙΑΣ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗΣ. _____

Η πληρωμή του μεριδίου μπορεί να γίνει στον κατωτέρω τραπεζικό λογαριασμό:

BENEFICIARY BANK:

CUSTOMERS BANK

BENEFICIARY BANK ADDRESS:

99 BRIDGE STREET, PHOENIX, PA 19460

SWIFT CODE:

CUESUS33

ROUTING NUMBER:

031302971

BENEFICIARY NAME:

ORGANOTECNICA LLC.

Employer Identification

No 82-0829125

ACCOUNT: 6912118

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 ΑΝΑΠΟΣΠΑΣΤΟ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΠΑΡΟΝΤΟΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ MONEY SHOW

Είναι κατανοητό και συμφωνηθέν ότι οι συντάκτες (1, 2) αυτού του ιδιωτικού συμφωνητικού διαθέτουν και ανταλλάσσουν αμοιβαία πληροφορίες που χαρακτηρίζονται εμπιστευτικές.

Για να εξασφαλιστεί η προστασία των εν λόγω πληροφοριών και λαμβάνοντας υπόψη τη συμφωνία για την ανταλλαγή πληροφοριών, δηλώνεται ότι, τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν τα ακόλουθα:

1. Οι εμπιστευτικές πληροφορίες που επικοινωνούνται προστατεύονται από το πλαίσιο της παρούσας συμφωνίας, ("Εμπιστευτικές Πληροφορίες") οι οποίες περιγράφονται ως και περιλαμβάνουν τα :

Τεχνικές, επιχειρηματικές και οικονομικές πληροφορίες που σχετίζονται με το Έργο, κατά τη στιγμή της κοινοποίησής τους και γίνονται αποδεκτές ως τέτοιες απο τον εκάστοτε παραλήπτη.

Το Έργο πιθανής μεταφοράς τεχνογνωσίας αφορά τη διοργάνωση πολυήμερης Εκδήλωσης πολυσυνεδρίου «Money Show» (Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Ελληνική Επικράτεια πλην Αχαΐας, Κύπρο, Νέα Υόρκη, γενικά εξωτερικό).

Παρόμοια Εκδήλωση έχει διοργανωθεί για πρώτη φορά το 1992 με την κεντρική συνεισφορά του Ιδρυτού κου Ηλία Φαραγγιτάκη ενώ η διοργάνωση του Money Show οργανώνεται χωρίς διακοπή απο το 1992 ως σήμερα απο συνεργαζόμενες εταιρείες με τον Ιδρυτή του κο Ηλία Φαραγγιτάκη ο οποίος είναι ο κάτοχος της σχετικής

τεχνογνωσίας.

Επιπλέον στα παραπάνω θα περιλαμβάνονται, και οι εκάστοτε Παραλήπτες που έχουν καθήκον να προστατεύσουν, ως Εμπιστευτικές Πληροφορίες, άλλες εμπιστευτικές και / ή ευαίσθητες πληροφορίες που :

(α) αναγράφονται και διατίθενται γραπτώς και επισημαίνονται ως εμπιστευτικές στα πλαίσια και από τη στιγμή της γνωστοποίησης και / ή

(β) οποιαδήποτε πληροφορία χαρακτηρίζεται ή ταυτοποιείται με οποιοδήποτε άλλο τρόπο ως εμπιστευτική κατά τη στιγμή της κοινοποίησης, συνοψίζεται επίσης, και χαρακτηρίζεται ως εμπιστευτική, στα πλαίσια γραπτής έκθεσης που παραδίδεται στον εκάστοτε Παραλήπτη.

2. (α) Ο εκάστοτε Παραλήπτης θα χρησιμοποιεί τις Εμπιστευτικές Πληροφορίες μόνο για το σκοπό της αξιολόγησης πιθανών επιχειρηματικών και επενδυτικών σχέσεων για το συγκεκριμένο Έργο.

2. (β) Οι πιθανοί μεριδιούχοι Παραλήπτες για την τεχνογνωσία του «Money Show» θα χρησιμοποιούν τις Εμπιστευτικές Πληροφορίες που αφορούν τη διοργάνωση του «Money Show» μόνο για το σκοπό της διοργάνωσης του συγκεκριμένου Έργου ως community members.

3. (α) Οι μεριδιούχοι Παραλήπτες της τεχνογνωσίας δικαιούνται να αποκαλύψουν μη εμπιστευτικές πληροφορίες στο εσωτερικό της οργάνωσης τους, στους διευθυντές, τα στελέχη, τα μέλη, τους εργαζόμενους, τους λογιστές, δικηγόρους, και δεσμεύονται ότι δεν αποκαλύπτουν Εμπιστευτικές Πληροφορίες σε οποιοδήποτε άλλο τρίτο μέρος (άτομο, εταιρεία, ή άλλη οντότητα) με προηγούμενη γραπτή συγκατάθεση και ρητή αναφορά των παραληπτών .

4. Η παρούσα συμφωνία δεν επιβάλλει καμία υποχρέωση στον Παραλήπτη ή στους Παραλήπτες σε σχέση με οποιαδήποτε εμπιστευτική Πληροφορία

(α) που είχε στην κατοχή του ο Παραλήπτης ή οι Παραλήπτες πριν από την παραλαβή του παρόντος εγγράφου δέσμευσης και εμπιστευτικότητας

(β) ή γίνεται ζήτημα της δημόσιας γνώσης χωρίς να ευθύνεται ο Παραλήπτης ή οι Παραλήπτες

5. Οι Παραλήπτες έχουν το δικαίωμα να προβαίνουν σε ρητά προσυμφωνημένες γραπτά γνωστοποιήσεις δυνάμει της παρούσας συμφωνίας.

6. (α) Ο Παραλήπτης δηλώνει ότι πριν από την γνωστοποίηση του συγκεκριμένου Έργου δεν είχε καμία σχετική πληροφορία για την υλοποίηση αυτού και δεν είχε προγραμματίσει την υλοποίηση αυτού.

6. (β) Ο Παραλήπτης δηλώνει ότι μέχρι σήμερα δεν είχαν καμία σχετική πληροφορία για την διοργάνωση του «Money Show» και δεν είχαν προγραμματίσει την υλοποίηση αυτού ή αντίστοιχου συνεδρίου, σεμιναρίου ή έκθεσης.

7. (α) Ο Παραλήπτης δηλώνει ρητά ότι δεν πρόκειται να υλοποιήσει χωρίς την συμμετοχή των Υποβαλλόντων παρόμοιο Έργο και συγκεκριμένα:

- Παγκόσμιο, Πανελλήνιο, περιφερειακό ή τοπικό Συνέδριο που θα έχει ως θέμα το Money Show και τις αγορές του.

7. (β) Οι συμβαλλόμενοι ρητά συμφωνούν, ότι ο Υποβάλλων ως εκ του μέχρι σήμερα αντικείμενου της δραστηριότητας του, δύναται να υλοποιήσει στο παρόν ή το μέλλον, χωρίς την συμμετοχή των Υποβαλλόντων/Παραληπτών, εκθέσεις, συνέδρια και συναφείς δραστηριότητες, οι οποίες θα διοργανωθούν εκτός Ελλάδας είτε υπο άλλο διακριτικό τίτλο του πλην του Money Show.

7. (γ) Οι Παραλήπτες/Υποβάλλοντες δηλώνουν ότι δεν πρόκειται να υλοποιήσουν πολυσυνέδριο παρόμοιο με το «Money Show» που θα αντικείται στα χρηστά ήθη και το κοινό αίσθημα. Πχ αναφέρουμε χαρακτηριστικά ότι δεν θα έχει ναζιστικό περιεχόμενο ή περιεχόμενο που δεν θα σέβεται τα ανθρώπινα ή οικολογικά δικαιώματα όλων των έμβιων όντων .

8. Η παρούσα συμφωνία δεν πρέπει να ερμηνεύεται ως δημιουργία, μεταφορά, διαχείριση, χορήγηση ή ανάθεση στον Παραλήπτη ή τους Παραλήπτες οποιωνδήποτε δικαιωμάτων, άδειας ή εξουσίας ή τις πληροφορίες που ανταλλάσσονται, εκτός από το περιορισμένο δικαίωμα να χρησιμοποιούν τις Εμπιστευτικές Πληροφορίες όπως αναφέρονται στην παράγραφο 2.

Επιπλέον και ειδικά, καμία άδεια ή μεταφορά οποιωνδήποτε δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας δεν παρέχεται ούτε υπονοείται από την παρούσα συμφωνία για την μία ή άλλη πλευρά.

9. Κανένα μέρος δεν θα είναι υπεύθυνο έναντι του άλλου με οποιοδήποτε τρόπο για οποιοδήποτε αποφάσεις, υποχρεώσεις, έξοδα ή δαπάνες που πραγματοποιούνται, σε αλλαγές στις επιχειρηματικές πρακτικές, σχέδια, οργάνωση, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες, ή αλλιώς, με βάση την απόφαση οποιουδήποτε μέρους να χρησιμοποιήσει ή να στηριχθεί σε οποιοδήποτε πληροφορίες που ανταλλάσσονται στο πλαίσιο της παρούσας συμφωνίας.

10. Το παρόν συμφωνητικό προβλέπει την πλήρη συμφωνία μεταξύ των μερών σχετικά με τη δημοσιοποίηση των εμπιστευτικών πληροφοριών και αντικαθιστά οποιοδήποτε προηγούμενες συμφωνίες, μνημόνια, ή αναπαράστασεις σε σχέση με αυτή. Κάθε προσθήκη ή τροποποίηση της παρούσας συμφωνίας πρέπει να γίνεται γραπτώς και να υπογράφεται από εξουσιοδοτημένους εκπροσώπους των δύο μερών.

**ΖΗΤΕΙΣΤΕ ΑΤΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΣΕ
ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΜΕ ΙΔΡΥΤΗ ΚΟ ΗΛΙΑ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗ
ΣΤΑ ΤΗΛΕΦΩΝΑ 6976-435232, 210-8974671,
org_usa@icloud.com, organotecnica@icloud.com**

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

1. ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΙΔΕΑ “CYPRUS MONEY SHOW”

- η ανάγκη να διαφοροποιείται ουσιαστικά από τις ελληνικές διοργανώσεις πολιτικο/επιχειρηματικών συνεδρίων της Αθήνας/Θεσσαλονίκης.
- η διοργάνωση δεν θα είναι ελληνικών αλλά Κυπριακών κυρίως ενδιαφερόντων.
- η ανάγκη της πλήρους εκμετάλλευσης του συγκριτικού πλεονεκτήματος που παρέχει η Κύπρος αφ ενός ως πολιτικό κέντρο και αφ ετέρου ως σημαντικό περιφερειακό κέντρο του ευρασιατικού χώρου που αποτελεί και δυνητικό κέντρο επέκτασης στον ευρύτερο γεωγραφικό και οικονομικό χώρο και του αραβικού κόσμου και συνολικά της Ευρασίας.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΟΥ ‘CYPRUS MONEY SHOW’ ΚΥΠΡΟΥ

Το περιεχόμενο του “CYPRUS Money Show” από πλευράς σύνθεσης της διοργάνωσης (συνεδρια-δεξιώσεις-έκθεση) οφείλει να ακολουθήσει την πορεία που θα του επιτρέψει να:

- κατακτήσει την σταδιακή αποδοχή από τους εθνικούς πολιτικούς οικονομικούς και κοινωνικούς φορείς της Κύπρου ως του εγκυρότερου βήματος για την προώθηση των επικοινωνιακών τους στρατηγικών
- την χρονική ανάπτυξη της τεχνογνωσίας του σχεδιασμού του “CYPRUS Money Show” με τρόπο «αργό» και ισορροπημένο ώστε επικοινωνιακά και εκπαιδευτικά να κατανοηθεί –έστω εν μέρει- ο σχεδιασμός και η κοινωνική σκοπιμότητα της εκδήλωσης για να μπορέσουν να επωφεληθούν οι χορηγοί /stakeholders
- την προστασία από επικίνδυνα ανοίγματα κόστους που θα καθυστερούσαν την υφιστάμενη κερδοφορία του λόγω υπερβολικής και άκαιρης στελέχωσης που θα δημιουργούσαν την λανθασμένη εντύπωση ότι τα κέρδη άμεσα και έμμεσα είναι λίγα και η βραχυπρόθεσμη ανταπόκριση της πελατείας μικρότερη από την αναμενόμενη

με την έννοια αυτή η διοργάνωση έχει ως μακροπρόθεσμη επιδίωξη την ισοβαρή κατανομή των δραστηριοτήτων του μεταξύ του συνεδριακού και του εκθεσιακού, αλλά τακτικά πρέπει να εξελιχτεί ως εξής:

- το πολυσυνεδριακό αναπτύσσεται γρήγορα και άμεσα αφού έχει –λόγω μετακλήσης εκθεσιακής της οργάνωσης- μειωμένο κόστος διοικητικής μέριμνας και αυξημένες πιθανότητες εσόδων λόγω χορηγιών αλλά επιτρέπει και να δομηθεί το κύρος και η εικόνα της διοργάνωσης ως παρεμβατικού οργάνου και όχι απλά εμπορικού απλά θεσμού που δεν έχει άλλη επιδίωξη από το κέρδος
- το εκθεσιακό ακολουθεί τον βαθμό ανάπτυξης του συνεδριακού με υστέρηση μία διοργάνωση ώστε να διευκολύνονται οι σχετικές πωλήσεις από την προϋπάρχουσα εκπαίδευση των

πιθανών πελατών αλλά και την καλή φήμη που θα ακολουθήσει την διοργάνωση για την δωρεάν παραχώρηση συνεδριακού χώρου στους εθνικούς φορείς.

- αν πλήρωναν οι θεσμικοί φορείς θα είχαμε πολύ μικρότερη εμβέλεια της εκδήλωσης και ανύπαρκτη ευρύτερη κοινωνική αποδοχή.

H ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΣΥΝΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ-ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ.

Το Money Show συνδιοργανώνεται αφ ενός από τον ιδρυτή του “Cyprus Money Show” κ Ηλία Φαραγγιτάκη, και άλλους εμπλεκόμενους συνεργάτες στην διοργάνωση της Κύπρου όπως επίσης θεσμικούς συνδιοργανωτές (Organotecnica Group, διμερή επιμελητήρια στην Κύπρο, το Χρηματιστήριο και τον Δήμο).

Αυτό εννοείται ως εξής:

- a) **Επικοινωνία.** Το M.S. παρουσιάζεται ως συνδιοργάνωση των εταιρικών και θεσμικών φορέων. σε περιπτώσεις που έτσι εξυπηρετούνται τα συμφέροντα της διοργάνωσης η ενός από τους φορείς, μπορεί κατόπιν κοινής συμφωνίας, να υπερτονίζεται η συνεισφορά ή συμμετοχή του ενός από αυτούς με μορφή πρωτοκαθεδρίας.
- b) **Συνεισφορά.** Οι συνδιοργανωτές συμμετέχουν ολόψυχα στην διεκπεραίωση του στόχου με το διατεταγμένο ανθρώπινο και υλικοτεχνικό τους δυναμικό, επενδύοντας σε χρήμα, χρόνο και επιρροή βάσει των αναγκών του έργου με «οικογενειακή» και όχι ψυχρή επιχειρηματική λογική και τακτικισμούς. Έντιμα η κάθε πλευρά θα κάνει τα πάντα και θα πειστεί για να υπάρξει το ανώτατο δυνατό αποτέλεσμα στον μικρότερο δυνατό χρόνο.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΡΓΟΥ ΜΕ ΤΟΥΣ ΘΕΣΜΙΚΟΥΣ ΕΤΑΙΡΟΥΣ

οι συνδιοργανωτές παρέχουν την απασχόληση 2 ατόμων ο καθένας- και αναλαμβάνουν το έργο στο πλαίσιο της μεταξύ τους συμφωνίας βάσει της κατανομής των απαιτούμενων εργασιών για την ολοκλήρωση του που καταγράφεται ως εξής:

- 1) η στρατηγική προιοντική διοίκηση ασκείται από ένα άτομο από κάθε συνεργαζόμενη πλευρά
- 2) η τακτική διοίκηση ασκείται με τις απαραίτητες εξουσιοδοτήσεις από ένα εντεταλμένο αντιπρόσωπο από τις συμμετέχουσες πλευρές και αφορά στην καθημερινή και αποκλειστική απασχόληση σε ετήσια βάση του ειδικού έργου του κάθε φορέα σε σχέση με το έργο.
- 3) η παρουσία των τακτικών συνεργατών δεν σημαίνει την απαλλαγή από τακτικά καθήκοντα και των στρατηγικών προσώπων που καθ όλη την διάρκεια του έργου συμμετέχουν και συνεισφέρουν καθοριστικά και κρίσιμα για το στήσιμο του πολυσυνεδριακού προϊόντος
- 4) στα τέσσερα πρώτα χρόνια οι περισσότεροι σημαντικοί συνεργάτες ακόμα και για τα διαδικαστικά έργα δεν είναι οι τακτικοί αλλά οι στρατηγικοί που στην ουσία εκπαιδεύουν και ελέγχουν τους τακτικούς που τους υποστηρίζουν και «γραμματαεικά»
- 5) οι εργασίες κατανέμονται μεταξύ των συμμετεχουσών, ως συνδιοργανωτές, φορέων βάσει των αποφάσεων του τακτικού σχεδιασμού, κάνοντας την ευρύτερη δυνατή χρήση των ειδικών πλεονεκτημάτων του καθενός.

(για να γίνει διεξοδικά η κατανομή πρέπει πρώτα να κατανοηθεί σε βάθος το CYPRUS Money Show Strategic -Action Plan-ζητείστε μας αναλυτική ενημέρωση για το έργο και τους στόχους ανά περιοχή για αποτελέσματα)

ΣΕ ΠΡΩΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΑΝΑΦΕΡΟΥΜΕ ΤΑ ΕΡΓΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΛΕΥΡΑ ΤΟΥ ΙΔΡΥΤΗ ΤΟΥ MONEY SHOW κ ΗΛΙΑ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗ, ΚΑΙ ΣΥΝΔΙΟΡΓΑΝΩΤΩΝ:

- πλήρης ανάπτυξη του προαναφερόμενου δυναμικού ώστε να εξασφαλιστεί η σωστή προσαρμογή των άυλων στοιχείων που είναι προαπαιτούμενα για την επιτυχία της εκδήλωσης, δηλαδή εκπαίδευση ώστε από κοινού να μετασηματίσουν την τεχνογνωσία στην Κύπρο.
- δημιουργία των επιστολών του ενημερωτικού υλικού των διαφημίσεων, των προτάσεων συμμετοχής, των πρότυπων κειμένων, των συμβάσεων.
- προσέγγιση όλων των φορέων που δραστηριοποιούνται στην Κύπρο και τον ευρύτερο χώρο, με στόχο την παρουσία τους με εκδηλώσεις και συμμετοχή των στελεχών και εργαζομένων τους

- ο χρήση των διεθνών σχέσεων και διασυνδέσεων με στόχο την προσέλκυση ομιλητών και συμμετεχόντων
- ο η συνεισφορά στους κρίσιμους προιοντικούς με τους υπο-προμηθευτές με συμφηφισμούς όπως στα media και άλλα κόστη που θα συμφηφιστούν 100%
- ο η παροχή πληροφοριών για το ποιό είναι οι αντίστοιχοι εθνικοί φορείς που αντιπροσωπεύουν την εθνική πολιτική οικονομική και κοινωνική ζωή που πρέπει να διοργανώσουν εκδηλώσεις που θα συγκεντρώσουν την elite με δίωρες εκδηλώσεις, σεμινάρια και χιλιάδες επισκέπτες.
- ο σταδιακά η εκδήλωση θα φτάσει στην ωριμότητα της τις 50 δίωρες εκδηλώσεις και τις 10.000 ειδικού κοινού.
- ο η καθοριστική θεσμική τους συνεισφορά **έναντι ποσοστού** στις πωλήσεις ή επί των κερδών των χορηγιών και περιπτέρων.

το πνεύμα των εταίρων πρέπει να είναι «οικογενειακό» και τα εμπλεκόμενα μέρη να κάνουν τα πάντα για την επιτυχία της εκδήλωσης χωρίς να βάζουν σε προτεραιότητα το δικό τους –στενά εννοούμενο-όφελος.

όλα τα ανωτέρω έργα απαιτούν την συνεισφορά και των δύο πλευρών και είναι εξαιρετικά κρίσιμη η ειλικρίνεια και εμπιστοσύνη. η χαρά της συνεργασίας και η αμοιβαία βαθειά εκτίμηση και ομαδικότητα που θα επιτρέψει τις συνέργειες

ΚΡΙΣΙΜΕΣ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΗ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΤΟΥ “CYPRUS MONEY SHOW”:

α. βασικές διαπιστώσεις για το “CYPRUS Money Show”.

Η επιτυχία του “CYPRUS Money Show” στηρίζεται σε τρεις διαφορές έναντι λοιπών εκδηλώσεων

στον καινοτομικό χαρακτήρα του ο οποίος εκφράζεται από τις συνεχείς μεταλλάξεις του.

- οι μεταλλάξεις του αυτές βοηθούν στην ανάπτυξη του προς τη κατεύθυνση της πλήρους κάλυψης των αγορών που έχουν άνηση και ανάπτυξη την συγκεκριμένη χρονική περίοδο.
- στασιμότητα στον σχεδιασμό του θα σήμαινε γρήγορη και σίγουρη απαξίωση ως οχήματος επικοινωνίας και ως διοργάνωσης ενδιαφέρουσας για τους φορείς της αγοράς.
- Συνεπώς η καινοτομική προσέγγιση είναι βασικός παράγοντας της επιτυχίας.

η ευελιξία κατά την υλοποίηση του σχεδιασμού.

- η ευελιξία αυτή υπαγορεύεται από τον καινοτομικό χαρακτήρα του και είναι προαπαιτούμενη αφού οι κινήσεις προσαρμογής στην αγορά πρέπει να έχουν την ίδια ταχύτητα με τις αλλαγές της αγοράς που τις καθιστούν απαραίτητες.

η μεσοπρόθεσμη διαχειριστική αντιμετώπιση, ιδιαίτερα ως προς τις επιδιώξεις της κερδοφορίας.

επειδή το προϊόν είναι καθαρά επικοινωνιακό απαιτείται κάποιος χρόνος προσαρμογής της πελατείας του και κατανόησης εκ μέρους της των ιδιαιτεροτήτων της σημασίας και των ωφελημάτων του.

ΒΑΣΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ “CYPRUS MONEY SHOW”:

βάσει των ανωτέρω, ο βασικός σχεδιασμός εκτιμάται ότι πρέπει να έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- η διοργάνωση στηρίζεται στην καθορισμένη ποσοστιαία ισότιμη συνεργασία των συμμετεχουσών εταιρειών η έναντι αντίστοιχων ποσοστών πώλησης θεσμικών μερών (διμερή επιμελητήρια).
- η ισοτιμία αυτή σε αδρές γραμμές σχηματοποιείται με την συμμετοχή αμοιότροπων με το πλήρες εύρος των ειδικών τους πλεονεκτημάτων υλοδομής, εμπειρίας και φήμης στην αγορά χωρίς κάποια λογιστική μόνο μορφή αποτίμησης της κάθε πλευράς που θα ήταν ούτως η άλλως αδύνατη και αντιεπισημονική.

- η συνεργασία πρέπει να έχει δεκαετή τουλάχιστον διάρκεια ώστε ο προγραμματισμός να είναι στρατηγικός και όχι τακτικός
- η συνεργασία σε σχεδιαστικό επίπεδο θα στηριχτεί σε από κοινού λαμβανόμενες αποφάσεις σε ανώτατο επίπεδο με veto όμως –σε περίπτωση διαφωνιών-του ιδρυτή του Money Show.

το κοινό συμβούλιο θα πρέπει να αποφασίσει άμεσα...

- α) την μορφή, το βασικό σκεπτικό της πρώτης κοινής εκδήλωσης και τις σήμερα προβλεπόμενες μεταλλάξεις των επομένων.
- β) η πρώτη εκδήλωση πρέπει να στηριχτεί σε πιλοτική εκδήλωση εξαιρετικά υψηλού επιπέδου με την κλασική μορφή του πολυσυνεδρίου με συγκεκριμένο μικρό αριθμό περιπτέρων.
- γ) την προβολή της πρώτης εκδήλωσης εθνικά και διεθνώς και τα είδη των κοινών που θα επιλεγθούν
- δ) η συνεργασία σε λειτουργικό επίπεδο πρέπει να στηριχτεί στην άντληση από έκαστο των συνδιοργανωτών των ειδικών του εμπειριών και πλεονεκτημάτων.
- ε) σε κάθε περίπτωση πρέπει να διασφαλιστεί η ευελιξία και γρήγορη λειτουργία, η λήψη αποφάσεων του κοινού σχήματος καθώς και η επαρκής στελέχωση του σε σχέση με την προβλεπόμενη ανάλυση εργασιών
- ς) η κερδοφορία της πρώτης περιόδου δεν πρέπει να αποτελεί αυτοσκοπό της συνεργασίας.
- ζ) αντίθετα θα επιδιωχθεί η ανάπτυξη της διοργάνωσης και η διασφάλιση των μηχανισμών μετεξέλιξης της σε κεντρικό όχημα προβολής και παρεμβάσεων της αγοράς χρήματος/ επενδύσεων της ευρύτερης περιοχής που θα δημιουργήσει μεσοπρόθεσμα τις υπεραποδόσεις.

MNHMONIO GIA THN SYNERGASIA: **Ο σχεδιασμός του προϊόντος.**

1. Τι είναι το “CYPRUS MONEY SHOW”

Το “CYPRUS MONEY SHOW” είναι ένας συνδυασμός διήμερων Συνεδρίων και Έκθεσης, που απευθύνονται στην ευρύτερη Αγορά Χρήματος/Επενδύσεων. Πυρήνας των εκδηλώσεων είναι τα Συνέδρια, τα οποία με τη θεματολογία, το κύρος, και τους σημαντικούς ομιλητές τους προσελκύουν το επιζητούμενο ειδικό κοινό.

Το κοινό αυτό χαρακτηρίζεται από το υψηλό κοινωνικό και οικονομικό του επίπεδο καθώς και από το ειδικό και έντονο ενδιαφέρον για τη θεματολογία των Συνεδρίων. Η παρουσία του κοινού αυτού “πωλείται” στους χορηγούς και τους εκθέτες, οι οποίοι αποτελούν τον ουσιαστικό χρηματοδότη των εκδηλώσεων.

2. Εμπορική και επιστημονική ανάλυση

Με δεδομένο ότι τα κόστη του “CYPRUS MONEY SHOW” ξεκινούν γενικά από ένα ελάχιστο βασικό κόστος και ανεβαίνουν ανάλογα με το βαθμό ανατίμησης των βασικών παροχών, η εμπορική του επιτυχία συναρτάται από τη δυνατότητα του διοργανωτή να αντλήσει όσο γίνεται περισσότερα έσοδα από τους χορηγούς και εκθέτες των εκδηλώσεων.

Συνεπώς, η εμπορική επιτυχία του “CYPRUS MONEY SHOW” εξαρτάται από την ικανότητα του διοργανωτή να προσαρμόσει τα συστατικά στοιχεία των εκδηλώσεων κατά τρόπο ώστε αυτά να γίνουν ιδιαίτερα θελκτικά προς τους χρηματοδότες του. Εννοείται ότι ο βασικός χαρακτήρας των εκδηλώσεων δεν πρέπει να υποστεί, κατά την προσαρμογή αυτή, εμφανείς αλλαγές διότι στην αντίθετη περίπτωση θα υπήρχε κίνδυνος δημιουργίας ασυνέχειας μεταξύ της συγκεκριμένης εκδήλωσης και των προηγούμενων με αποτέλεσμα την απώλεια των ωφελειών από τη χρήση του διακριτικού τίτλου “MONEY SHOW”. Οι αλλαγές και προσαρμογές στις οποίες αναφερόμαστε αφορούν σε δευτερεύοντα στοιχεία των εκδηλώσεων και ιδιαίτερα σε στοιχεία που αναφέρονται στους τρόπους προβολής χορηγών και εκθετών στα πλαίσια των εκδηλώσεων.

Η γενικότερη λοιπόν εμπορική επιτυχία του “CYPRUS MONEY SHOW” στηρίζεται στην καλή εφαρμογή των παρακάτω βημάτων:

- α. Στην πρώτη φάση (Γενικός Σχεδιασμός) προσδιορίζεται το κεντρικό σχήμα λειτουργίας του “CYPRUS MONEY SHOW”, ώστε να διατηρείται ο χαρακτήρας της εκδήλωσης όπως θα τον μάθει η αγορά και εξασφαλιστούν καταρχήν τα συνεργιστικά οφέλη από τη χρήση του συγκεκριμένου διακριτικού τίτλου (“MONEY SHOW”), που πρέπει να αποκτήσει σημαντικό κύρος. Το κεντρικό αυτό σχήμα αφορά στα συστατικά μέρη των εκδηλώσεων (συνέδρια, εκθεσιακό μέρος, παράλληλες εκδηλώσεις) και το επίπεδο των υπηρεσιών (διευκολύνσεις προς συνέδρους, χορηγούς, εκθέτες, επισκέπτες) και προβλέπει την εξέλιξη της σχέσης μεταξύ των ανωτέρω με οπτικό ορίζοντα τριετίας.

Τα συμπεράσματα και οι αποφάσεις της πρώτης φάσης του σχεδιασμού απαντούν στις εξής ερωτήσεις:

- Ποιό είναι το κεντρικό θέμα του “CYPRUS MONEY SHOW” ώστε αυτό να διαχωρίζεται από τις υπάρχουσες ανταγωνιστικές διοργανώσεις και παράλληλα να εξασφαλίζει ένα σημαντικό κοινό με ειδικό ενδιαφέρον συμμετοχής.
- Πως αυτό το θέμα προκύπτει από τη γενική θεματολογία των Συνεδρίων, ως αντικείμενο του Κεντρικού Συνεδρίου ως συνδυασμός θεμάτων-τομέων των Παράλληλων Συνεδρίων.
- Ποιό είναι το επίπεδο "εκπαίδευσης" του κοινού-στόχου σε σχέση με την ανάγκη προπαγάνδισης της σκοπιμότητας συμμετοχής-παρουσίας του στο “CYPRUS MONEY SHOW”.
- Ποιές άλλες παράλληλες εκδηλώσεις ή υπηρεσίες θα πρέπει να προβλεφτούν για να υποστηρίξουν τη θελκτικότητα των εκδηλώσεων για το γενικό κοινό-στόχο.
- Πως τα ανωτέρω θα εξελιχθούν με χρονικό ορίζοντα τριετίας (εξέλιξη της "εκπαίδευσης" του κοινού, απαιτήσεις αναβάθμισης των εκδηλώσεων ώστε να προηγούνται πάντοτε του ανταγωνισμού, κλπ.)

- β. Στη δεύτερη φάση (Ειδικός Σχεδιασμός), και αφού έχουν πλέον καθοριστεί τα κεντρικά χαρακτηριστικά της εκδήλωσης σύμφωνα με τα ανωτέρω, προσδιορίζονται οι καθαρά εμπορικές προσαρμογές που θα απαιτηθούν ώστε το “CYPRUS MONEY SHOW” να γίνει κερδοφόρο. Στη φάση αυτή, που εξειδικεύει με εμπορικό σκεπτικό τα συνεδριακά και εκθεσιακά θέματα, μελετάται η πιθανή "πελατεία" του “CYPRUS MONEY SHOW” (χορηγοί και εκθέτες) και καθορίζονται οι προσαρμογές που πρέπει να υιοθετηθεί το προηγούμενο σχήμα, ώστε η συνολική εκδήλωση να μεγιστοποιήσει τη θελκτικότητά της για τους χρηματοδότες.

Τα συμπεράσματα και οι αποφάσεις της δεύτερης φάσης του σχεδιασμού απαντούν στις εξής ερωτήσεις:

- Ποιοί είναι οι πιθανοί χρηματοδότες του “CYPRUS MONEY SHOW” (χορηγοί, εκθέτες, διαφημιζόμενοι). Ποιά είναι η γενική τους νοοτροπία, ποιές οι προτεραιότητές τους από πλευράς μάρκετινγκ και επικοινωνίας, τι μορφής προβολή επιθυμούν και πόσα είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν γι' αυτήν.
- Τι προσαρμογές πρέπει να γίνουν στο “CYPRUS MONEY SHOW” ώστε να μπορούμε να παράσχουμε τις κερδοφόρες εκείνες διευκολύνσεις που θέλγουν συγκεκριμένες ομάδες πελατών. Πόσο κοστίζουν οι προσαρμογές αυτές και πως μπορούν να αντληθούν με το μικρότερο δυνατό κόστος ή τη μικρότερη δυνατή επιβάρυνση από πλευράς ταμειακών ροών.
- Ποια είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των διοργανωτών σε σχέση με την προσέγγιση κάθε ξεχωριστής ομάδας πελατών. Ποια είναι η προσδοκώμενη-δυνατή εισροή από κάθε ομάδα πελατών και ποιες είναι οι απαιτήσεις χρόνου και μεθόδων ενασχόλησης με κάθε ομάδα πελατών. Ποιες πρέπει να είναι οι προτεραιότητες κατανομής των πόρων (ανθρώπινων και υλικών) μάρκετινγκ των διοργανωτών σε κάθε ομάδα πελατών.
- Ποιες επιπλέον ρυθμίσεις πρέπει να γίνουν ώστε, πέραν της εμπορικής επιτυχίας, το “CYPRUS MONEY SHOW” να διατηρεί και την επιστημονική του αξία και να διαφυλάσσει μεσοπρόθεσμα το μονοπώλιο ή έστω την επιστημονική ανταγωνιστικότητά του.

- γ. Στην τρίτη φάση (Εμπορική Προώθηση) υλοποιείται ο Ειδικός Σχεδιασμός, με τη διενέργεια επαφών με τους υποψήφιους πελάτες των ομάδων που έχουν καθοριστεί στη β' φάση. Η φάση αυτή, που είναι συνήθως η δυσκολότερη, πρέπει να υλοποιηθεί από στελέχη κατεξοχήν ευέλικτα και με ευρείες δυνατότητες λήψεως αποφάσεων, αφού από αυτά απαιτείται:

- Η προσέγγιση των πραγματικών (και όχι των θεωρητικών της β' φάσης) προτεραιοτήτων μάρκετινγκ και επικοινωνίας κάθε υποψήφιου πελάτη.
- Η διαμόρφωση των προτεινομένων παροχών κατά τρόπο ο οποίος να μεγιστοποιεί τα οφέλη που αντιλαμβάνεται ο πελάτης με την προσθήκη, αν αυτό απαιτηθεί, και νέων ρυθμίσεων ή

νών μερών στο “CYPRUS MONEY SHOW”. Εννοείται ότι τα στελέχη αυτά πρέπει να είναι σε θέση να κρίνουν γρήγορα τη σκοπιμότητα παροχής αυτών των επιπλέον ρυθμίσεων, να τις σχεδιάσουν κατά τρόπο που ελαχιστοποιεί το κόστος τους, ενώ παράλληλα να μεριμνούν ώστε η κεντρική μορφή του “CYPRUS MONEY SHOW” να μην ξεφεύγει από το βασικό σχεδιασμό. Επίσης πρέπει οποιαδήποτε νέα παροχή να διοχετεύεται γρήγορα για “πώληση” και σε άλλους πιθανούς χρήστες της.

- Η αντίστοιχη διαπραγμάτευση των επιπλέον παροχών με τους προμηθευτές τους και η εξάντληση όλων των δυνατοτήτων του “CYPRUS MONEY SHOW” προς τη δυνητική πελατεία.
- Ο καταμερισμός του (περιορισμένου) χρόνου και των προσπάθειών τους, κατά τρόπο ώστε να μεγιστοποιείται η καθαρή πρόσοδος της διοργάνωσης.

Η εμπορική όμως επιτυχία της διοργάνωσης, αν και αποτελεί τη σημαντικότερη πλευρά των προσπαθειών των εμπλεκόμενων σ’ αυτήν, δεν (πρέπει να) εξαντλεί τις προτεραιότητες των διοργανωτών.

Σημαντική είναι και η επιστημονική ή η γενικότερη παρεμβατική δυνατότητα που παρέχει το “CYPRUS MONEY SHOW” στα πλαίσια της ανάπτυξης και εξέλιξης της αγοράς. Παρά λοιπόν τη “μονόδρομη” επιδίωξη της επιχειρηματικής επιτυχίας της διοργάνωσης, μακροπρόθεσμα και επί της ουσίας είναι απαραίτητο να ληφθεί ειδική μέριμνα ώστε η μορφή και το περιεχόμενο των εκδηλώσεων να εξυπηρετούν και ευρύτερους των οικονομικών στόχους όπως παραδείγματος χάριν (και όχι περιοριστικά):

- Την ουσιαστική προβολή επενδυτικών δυνατοτήτων και την προσέλκυση επενδυτών.
- Την ανάδειξη της δυναμικότητας και των δυνατοτήτων-εργαλείων της αγοράς.
- Την προσέλκυση ξένου ενδιαφέροντος για τις προοπτικές των επενδυτικών ευκαιριών.
- Την ευρύτερη δυνατή προώθηση των συμφερόντων των διαφόρων τομέων της αγοράς μέσω επαφών με παράγοντες-κλειδιά και προπαγάνδησης των θέσεων τους. κλπ.

Εννοείται βέβαια ότι, αν οι προθέσεις αυτές ειδωθούν σωστά, υπάρχει η σαφής δυνατότητα λειτουργίας των επιστημονικών επιδιώξεων κατά τρόπο ώστε να υποστηρίζουν (και όχι να αντιστρατεύονται) τις επιχειρηματικές επιδιώξεις. Πιο συγκεκριμένα, οι ευρύτερες εθνικές και μη-κερδοσκοπικές επιδιώξεις εμπεριέχουν το δυναμικό να λειτουργήσουν καταλυτικά στην αποδοχή της αξίας της διοργάνωσης από το ευρύτερο κοινό και (ιδιαίτερα σημαντικό) από την πελατεία και τους χρηματοδότες των εκδηλώσεων, κατεχοχίν δε από τους χορηγούς. Αντίστοιχα, η εμπορική επιτυχία της διοργάνωσης θα παράσχει τη δυνατότητα χρηματοδότησης των (μη άμεσα επωφελών) επιστημονικοτραφών ρυθμίσεων, και θα αυξήσει τις δυνατότητες διασποράς των επιστημονικά θετικών αποτελεσμάτων του “CYPRUS MONEY SHOW”. Συνεπώς η εμπορική και η επιστημονική προσέγγιση του MONEY SHOW μπορούν να λειτουργήσουν κατά τρόπο συμπληρωματικό και ουσιαστικά αλληλοϋποστηρικτικό.

ΒΑΣΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ

- *Η οικονομική επιτυχία κάθε διοργάνωσης εξαρτάται κατά κύριο λόγο από την απαρégκλιτη εφαρμογή της μεθοδολογίας των τριών φάσεων που αναπτύχθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Ο γραφειοκρατικός προσδιορισμός της μορφής του κατά τρόπο εξαρχής οριστικό και ανεπίδεκτο προσαρμογών αποτρέπει τη μεγιστοποίηση των ωφελειών του και δημιουργεί προϊόν εύκολα αντιγράψιμο από τον ανταγωνισμό.*
- *Η ευελιξία στο σχεδιασμό της τελικής μορφής του “CYPRUS MONEY SHOW”, που επιτρέπει την προσαρμογή του στις ανάγκες των χορηγών και εκθετών, επιτρέπει, πέραν της μεγιστοποίησης των προσόδων, και τη διατήρησή του από πλευράς θεματολογίας στην αιχμή της ελικοαιρότητας. Αυτό συμβαίνει διότι η ανάγκη προσεταιρισμού της πελατείας υποχρεώνει τους διοργανωτές να προσαρμόσουν τη θεματολογία των παράλληλων εκδηλώσεων ώστε να ικανοποιεί τις τρέχουσες και τις προβλεπόμενες ανάγκες της αγοράς. Η συνεχής αυτή διαδικασία επικαιροποιεί την εκδήλωση πολύ αποτελεσματικότερα από όσο μπορεί να το πράξει οποιαδήποτε επιστημονική επιτροπή σχεδιασμού.*
- *Κάθε μέρος της πελατείας (χορηγοί, εκθέτες, επισκέπτες, διαφημιζόμενοι) έχει τους δικούς του ρυθμούς εμπέδωσης των ωφελειών που μπορεί να αντλήσει από τα διάφορα συστατικά μέρη του “CYPRUS MONEY SHOW” (συνέδρια, έκθεση, παράλληλες εκδηλώσεις). Η προώθηση της διοργάνωσης και ο σχεδιασμός της πρέπει να λαμβάνει υπόψη αυτούς τους ρυθμούς εμπέδωσης ώστε να μην σταταλώνται άσκοπα πόροι και η αναβάθμιση του προϊόντος να μην είναι βιαστική.*
- *Μέσα στα προηγούμενα πλαίσια, είναι φανερό στους διοργανωτές ότι το Εκθεσιακό μέρος δεν μπορεί να φτάσει στο ζενίθ του πριν από την τρίτη διοργάνωση, είτε γιατί δεν υπάρχει έγκυρο παρελθόν για την υποστήριξη της προώθησης, είτε γιατί οι εκθέτες δεν γνωρίζουν την ακριβή*

φύση της διοργάνωσης και τον τρόπο αξιοποίησης του κοινού. Η συμμετοχή τους στις πρώτες διοργανώσεις έχει πολλές φορές την ιδιότητα της "μαθητείας".

- *Αντίθετα, στις πρώτες διοργανώσεις υπερτονίζεται ο "επιστημονικός" και κοινωφελής χαρακτήρας της διοργάνωσης, ο οποίος και μπορεί να τραβήξει αποτελεσματικότερα το "απαιδευτο" κοινό, που ενδιαφέρει και τους χορηγούς-κύριους χρηματοδότες.*

Στόχοι του "CYPRUS MONEY SHOW":

- η προώθηση και προπαγάνδισή των νέων προοπτικών που δημιουργούνται από τα εντόπια δημόσια έργα υποδομής και τις μεταλλασσόμενες συνθήκες των διακρατικών σχέσεων μεταξύ της Κύπρου και των γειτόνων της στην **Ευρασία**.
- η δημιουργία ενός θεσμού ευέλικτου, και υψηλής προβολής για τον συνδιοργανωτή, με τρόπο που θα υπερβαίνει τις δυνατότητες του ανταγωνισμού και θα επιτρέπει στα στελέχη του συνδιοργανωτή να γίνουν κοινωνοί της σχετικής τεχνογνωσίας.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

1. 1^η φάση - Σχεδιασμός και Προετοιμασία

Το έργο θα αρχίσει αφού οι διοικήσεις των συμμετεχουσών φορέων εγκρίνουν τη συνεργασία, τον τρόπο λειτουργίας του έργου (λειτουργία επιτροπών, διοίκηση έργου, αρμοδιότητες και ευθύνες εταίρων), το χρονοδιάγραμμα. Μετά την έγκριση του έργου από τα ΔΣ και την υπογραφή συμπληρωματικής σύμβασης, θα ξεκινήσει ο σχεδιασμός και η προετοιμασία της διοργάνωσης. Αυτοί περιλαμβάνουν:

- α. Τη δημιουργία μιας Επιτροπής Έργου με τη συμμετοχή δύο εκπροσώπων από κάθε μέρος, με αρμοδιότητα ολοκλήρωσης του Γενικού και Ειδικού Σχεδιασμού σύμφωνα με τις διατυπωθείσες κατευθύνσεις της πρότασης συνεργασίας.
- β. Η Επιτροπή αυτή πρέπει να ολοκληρώσει το έργο της μέχρι τιςοπότε και θα ενημερώσει τη διοίκηση των συνδιοργανωτών για την πρόοδο της εργασίας και την τελική κατανομή του εγκριθέντος έργου.
- γ. Η Επιτροπή θα ολοκληρώσει και το τελικό χρονοδιάγραμμα των εργασιών προετοιμασίας της διοργάνωσης, καθώς και το περιεχόμενο των εργασιών προβολής και μάρκετινγκ της διοργάνωσης, σύμφωνα με τις ήδη υπάρχουσες εκατέρωθεν δεσμεύσεις.
- δ. Η Επιτροπή θα αναθέσει τις εργασίες της πρώτης φάσης που αφορούν στην προετοιμασία του έντυπου υλικού και θα συνεννοηθεί με τους φορείς που θα το διακινήσουν, σύμφωνα με το πρόγραμμα προβολής.

2. 2^η φάση - Πωλήσεις και Εξειδίκευση Διοργάνωσης

Στα πλαίσια του Ειδικού Σχεδιασμού, η Επιτροπή Έργου θα καταναίμει μεταξύ του διατιθέμενου δυναμικού (διοικήσεως και στελεχών) των φορέων τις εργασίες διαπραγμάτευσης των χορηγιών, πώλησης χώρου και διαφημίσεων και διεκπεραίωσης των λεπτομερειών διοργάνωσης των συνεδρίων (ομιλητές, σύνεδροι κλπ.).

Οι εργασίες αυτές θα ξεκινήσουν στις αρχές και η πρόοδος τους θα αναφέρεται στις διοικήσεις των δύο φορέων στο τέλος κάθε μήνα.

Τα κριτήρια για την κατανομή των εργασιών θα βασίζονται κατ' αποκλειστικότητα στα συγκριτικά πλεονεκτήματα κάθε φορέα και οι σχετικές επιλογές θα υπόκεινται στην αποκλειστική έγκριση της Επιτροπής Έργου. Οι δυο φορείς δεσμεύονται ότι οι εκπρόσωποί τους στην Επιτροπή Έργου δεν θα αλλάξουν, ώστε κατά τους τελευταίους δύο κρίσιμους μήνες να διατηρείται η συνέχεια και συνέπεια της πολιτικής και των αποφάσεων.

Η δεύτερη φάση των εργασιών θα και περιλαμβάνει τις εξής ειδικές φάσεις:

- α. Γενική προώθηση. Αρχικές επαφές με υποψήφιους μεγάλους χορηγούς και επαγγελματικούς φορείς της ευρύτερης περιοχής. Αναλυτικές επαφές με φορείς του εξωτερικού. Επαφές με κεντρικούς φορείς.
- β. Αναλυτικές επαφές με τους επαγγελματικούς φορείς, και εμπλοκή τους στην εξειδίκευση του σχεδιασμού των εκδηλώσεων του ειδικού ενδιαφέροντός τους. Επαφές με τον Εθνικό και διεθνή τύπο και τα ΜΜΕ. Αναλυτικές επαφές με τους υποψήφιους χορηγούς. Γενικές επαφές με τις

κατηγορίες εκθετών που θα ενδιαφέρουν το Εκθεσιακό μέρος της διοργάνωσης. Οριστικοποίηση των συνεδρίων και αναλυτικές επαφές με τους υποψήφιους ομιλητές.

- γ. Εκκίνηση της διαφημιστικής εκστρατείας και οριστικοποίηση των συμφωνιών με τον Τύπο και τα ΜΜΕ. Οριστικοποίηση των συμφωνιών χορηγίας. Οριστικοποίηση των συμμετοχών ομιλητών και του τρόπου συμμετοχής/προβολής των φορέων της αγοράς επενδύσεων. Οριστικοποίηση των δεδομένων παρουσιών από το εξωτερικό. Οριστικοποίηση των συμμετοχών των εκθετών. Οριστικοποίηση των παράλληλων εκδηλώσεων που θα προκύψουν ως ανάγκη είτε αναβάθμισης της διοργάνωσης είτε βελτίωσης των παροχών προς χορηγούς. Οριστικοποίηση των συμφωνιών ανταλλαγής υπηρεσιών με τρίτους φορείς.

3. 3^η Τρίτη Φάση εργασιών - Υλοποίηση

Η υλοποίηση των εξειδικευμένων αποφάσεων της δεύτερης φάσης θα επιβλεφθεί από την Επιτροπή Έργου κατά τον τελευταίο μήνα της εκδήλωσης. Τα δύο μέλη της Επιτροπής θα αναλάβουν το συντονισμό του φορέα που το καθένα εκπροσωπεί, έχοντας τη σχετική εξουσία από τους φορείς τους.

Η υλοποίηση των έργων των συνεργαζομένων φορέων και η επίβλεψή τους (ιδιαίτερα αυτών που παρέχουν υπηρεσίες κατ' αντιπαροχή) θα γίνεται από ένα μέλος της Επιτροπής (το πλέον αρμόδιο) σύμφωνα με ομόφωνη απόφασή της.

Μετά το πέρας της διοργάνωσης και τη συγκέντρωση των τελικών στοιχείων, η Επιτροπή θα συντάξει την τελική της Έκθεση της οποία θα υποβάλλει σε Επιτροπή Ελέγχου. Η Επιτροπή Ελέγχου θα είναι επίσης διμελής (ένα μέλος από κάθε φορέα) και θα υποβάλλει το πόρισμά της στα ΔΣ των δύο φορέων για τελική έγκριση και απαλλαγή των μελών της Επιτροπής Έργου.

2. DISRUPTION & FUTURISM FORUM

by NEW YORK MONEY SHOW

Δεν θα ισχυριστούμε ότι αυτό που θα επιχειρήσει η ORGANOTECNICA LLC δεν γίνεται ήδη και μάλιστα με πολλούς και αποτελεσματικούς τρόπους, αλλά θεωρούμε ότι αν υπάρξει μία σοβαρή, επίμονη και συνεπής μακροπρόθεσμη προσπάθεια προς εκείνους που αδικώς απορρίπτονται σε δεύτερο ή τρίτο γύρο χρηματοδότησης από τις υφιστάμενες διαδικασίες δικτύωσης και παράλληλα εξασφαλιστεί η παρουσία των ισχυρών παικτών και ας μην έχουμε οικονομικό άμεσο όφελος θα μπορούσαμε να δημιουργήσουμε ένα αρχικό μικρό μερίδιο αγοράς που σταδιακά (BEYOND 2035) θα γίνει εκθετικό.

Στον έμμεσο ανταγωνισμό υπάρχουν εκδηλώσεις που οργανώνουν κοινότητες οικοσυστημάτων

START UPS ανα τον κόσμο τοπικά, περιφερειακά, εθνικά και παγκόσμια. Αυτή είναι μία εξαιρετική πηγή για αλληλογνωριμία των καινοτόμων εταιρειών και των εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων. Τέλος οι ίδιες οι εταιρείες επενδυτικών κεφαλαίων διαθέτουν εξωτερικούς συνεργάτες με αποκλειστικά συμβόλαια που περιφέρονται από εκδήλωση σε εκδήλωση που διερευνούν σε real time το τοπίο...

Σήμερα η δικτύωση γίνεται κυρίως με φανερές ή κρυφές ιδιόκτητες πλατφόρμες εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων πράγμα που αποτελεί ένα έμμεσο ανταγωνιστή. Γίνεται επίσης με πλατφόρμες κυβερνητικών οργανισμών που συχνά συνδέονται με τραπεζικούς οργανισμούς ή ιδρύματα από εμβληματικές μορφές του χώρου που θέλουν προσωπικούς μηχανισμούς αξιολόγησης.

Αυτό που δεν υπάρχει σήμερα, με βάση την έρευνα της ORGANOTECNICA LLC είναι μία καθαρά υβριδική ανεξάρτητη και διαφανών σκοπιμοτήτων πλατφόρμα που δεν θα εξαντλείται στην προώθηση συγκεκριμένων εταιρικών οικοσυστημάτων. Υπάρχει κατακερματισμός σε εταιρικά οικοσυστήματα που πάντα έχουν την δική τους ατζέντα.

Περιφερειακές υβριδικές πλατφόρμες υπάρχουν οι οποίες είναι αποτελεσματικές μόνο στο φυσικό επίπεδο ενώ το ψηφιακό λειτουργεί ως μία βάση δεδομένων δεύτερης ποιότητας σε σχέση με τις πλατφόρμες των διεθνών εταιρειών έρευνας όπως οι CB INSIGHTS και το VENTURE SCANNER.

Σήμερα οι ιδιόκτητες ψηφιακές πλατφόρμες εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων δέχονται αιτήματα αξιολόγησης και η διαδικασία ξεκινά αφού υποβληθούν κάποιες αρχικές πληροφορίες τεχνολογικού,

προιοντικού, οικονομικού και επιχειρηματικού χαρακτήρα. Τα πρώτα στοιχεία κρίνουν το αν θα γίνει ένα ραντεβού για διερεύνηση της πιθανότητας χρηματοδότησης.

Θα δημιουργηθεί μια ψηφιακή πλατφόρμα της ORGANOTECNICA LLC συνάντησης των start ups και venture capitals με στόχο την μεταξύ τους σχέση χρηματοδότησης. Κατά τακτά χρονικά διαστήματα θα υπάρξουν και live συναντήσεις σε κάθε ήπειρο σε σημαντικά οικονομικά κέντρα.

Η ORGANOTECNICA LLC. σχεδιάζει την δημιουργία μιας υβριδικής (ψηφιακής και φυσικής) πλατφόρμας με περιφερειακή τμηματοποίηση που θα δικτυώνει διαδραστικά και ψηφιακά την διεθνή επιχειρηματική κοινότητα των νεοφυών επιχειρήσεων και των διεθνών εταιρειών επιχειρηματικού κεφαλαίου σε κάθε ήπειρο με καινοτόμα επιχειρηματικά μοντέλα.

Η βασική παράμετρος αξιολόγησης για την συγκεκριμένη επιχειρησιακή μονάδα είναι και σε αυτήν την περίπτωση το μακροπρόθεσμο του επενδυτικού ορίζοντα. Δεν επιδιώκουμε απόδοση παρά απο το BEYOND 2035 απο την συμμετοχή μας.

Η επιχειρηματική ιδέα είναι η μεσολάβηση για την χρηματοδότηση καινοτόμων επιχειρήσεων που επιδιώκουν την μετάβαση απο το καθεστώς ενός διακεκριμένου START UP σε μία εταιρεία που επιτυγχάνει το SCALE UP.

Το επιχειρηματικό μοντέλο (BUSINESS MODEL) της εταιρείας ORGANOTECNICA LLC είναι κυρίως το "FREEMIUM". Δεν χρεώνει καθόλου για την συμμετοχή την αγορά παροχής επενδυτικών κεφαλαίων ή των νεοφυών διακεκριμένων καινοτόμων επιχειρήσεων παρα μόνο για προαιρετικές επιπλέον υπηρεσίες όπως το κεντρικό πάρτυ δικτύωσης ή την παροχή στοχευμένων υπηρεσιών B2B.

ΧΡΗΜΑΤΑ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΙ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΜΕ SUCCESS FEES ΤΩΝ DEALS ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΒΕΛΙΑΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΑΞΙΟΠΙΣΤΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΗΓΕΣ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΥ ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΧΩΡΙΣ ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΚΤΗΣΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ.

Η ORGANOTECNICA LLC θα αξιοποιήσει ως στοχευμένες πηγές πληροφορίες που παρέχονται δωρεάν απο τις κοινοποιήσεις απο τις κατωτέρω αναφερόμενες πηγές A-B.

A. ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΡΕΥΝΩΝ

I. CB INSIGHTS

II. VENTURE SCANNER

B. ΔΙΕΘΝΗ ΕΝΤΥΠΑ PORTALS ΜΕ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΕΤΗΣΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

I. FORBES LISTS/AWARDS

II. MIT TECHNOLOGY REVIEW

III. FORTUNE

IV. MONEY 20/20

V. FINTECHNEWS

VI. FUTURISM.

Το επιχειρηματικό μοντέλο για να είναι αποτελεσματικό προϋποθέτει την συνεργασία Επιμελητηρίων ή Επαγγελματικών φορέων που επικοινωνιακά μπαίνουν μπροστά για να αποσπαστεί η συμμετοχή των εταιρειών κατ αρχάς δωρεάν και μετά για το premium με χρέωση επιπλέον υπηρεσίες. Πάρα πολύς χρόνος θα αφιερωθεί για την απόσπαση της συμμετοχής τέτοιου τύπου φορέων που θα βάλουν το όνομα και το κύρος τους στο τραπέζι έναντι επικοινωνιακών και οικονομικών ανταλλαγμάτων. Για το συγκεκριμένο θα αξιοποιηθούν και οι διεθνείς σχέσεις Ελληνικών διμερών επιμελητηρίων με αντίστοιχους Ευρωπαϊκούς ή διεθνείς οργανισμούς.

Έχουμε την εξαιρετικά θετική εμπειρία της επιτυχημένης τριακονταετούς στρατηγικής μας διείσδυσης στην Ελλάδα ως υποτίθεται “ΓΕΡΜΑΝΟΙ” λόγω της συνεργασίας με το Ελληνογερμανικό Επιμελητήριο που το διοικούσαν τότε τρεις εξαιρετικοί στρατηγικοί συνεργάτες μας (Μπαλαφούτας, Μαραγκός, Φούνκ). Μέσα απο την εκθετική προβολή του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου ως διοργανωτή είχαμε τη χωρίς επιφυλάξεις αποδοχή απο το σύνολο των Εθνικών θεσμικών φορέων. Και στην Ελλάδα και στο εξωτερικό πάσχουν απο αυτό που εμείς ονομάζουμε “ΘΕΣΜΟΛΑΓΝΕΙΑ”...Η ίδια ακριβώς πρόταση αν προταθεί απο ένα ιδιώτη αντί ενός φορέα έχει εντελώς διαφορετική αντιμετώπιση. Συχνά αυτή η προσέγγιση φτάνει ή ξεπερνά τα όρια της γελοιότητας. Υποτίθεται ένας φορέας είναι έντιμος και με θεσμική λογική αντί συντεχνιακή ενώ οι ιδιώτες ανέντιμοι και σε κάθε περίπτωση με κρυφή ατζέντα ...

Αν έχουμε ένα ανοικτό οικοσύστημα θεσμικών και ιδιωτών συνεργατών και αν έχουμε πέρα απο μία τυπική αιγίδα ή συνδιοργάνωση ένα πολύ αξιόπιστο εταιρικό και θεσμικό οικοσύστημα θα αποκτήσουμε μη ιδιόκτητες (υποασφαχολούμενες υποδομές τρίτων), διεθνή δίκτυα συνεργατών που θα μπορούσαν να είναι πολύτιμα κατα την διαδικασία διείσδυσης μας στην αγορά ενώ θα μας επέτρεπαν να μειώσουμε δραματικά ανθρώπινα και άλλα κόστη. Τα ΔΣ συνεργαζόμενων οργανισμών ή εταιρειών θα μπορούσαν να θέσουν στην υπηρεσία μας την οικονομική και κοινωνική τους επιρροή σε κρατικές υπηρεσίες ή επιχειρηματικών οικοσυστημάτων.

Έχουμε επεξεργαστεί τα προηγούμενα 35 χρόνια διάφορα επιχειρηματικά μοντέλα συνεργασίας με διαφόρων ειδών φορείς και μπορούμε και τώρα να πειραματιστούμε χωρίς δόγματα με βάση πάντα αυτούς που θα έχουμε απέναντί μας και τις δυνατότητες τους. (διαβάστε για innovation accounting)

Η θυσία της γραμμικής υπερανάπτυξης των δραστηριοτήτων στην Ελλάδα, Κύπρο κρίνεται απαραίτητη γιατί έχουμε εκθετική στόχευση στην τρίτη καθαρά διεθνή στρατηγική επιχειρησιακή μονάδα.

Η ORGANOTECNICA LLC έχει έδρα και γραφεία στην Νέα Υόρκη και θα αποκτήσει και στην Σιγκαπούρη. Στόν πρώτο κύκλο η εστίαση της είναι στην Βόρεια Αμερική και Κίνα, γιατί υπάρχει η μεγαλύτερη πυκνότητα υποψηφίων πελατών και σε δεύτερη φάση στην Σιγκαπούρη που αποτελεί εστιακό σημείο σε σχέση με τις ASEAN COUNTRIES και τον τόπο για το διεθνές MONEY SHOW.

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ “DISRUPTION & FUTURISM FORUM by MONEY SHOW”

A. ΦΑΣΗ

I. Οι συνεργάτες της ORGANOTECNICA LLC χαρτογραφούν τις καινοτόμες εταιρείες που αναζητούν κεφάλαια για SCALE UP και τις επενδυτικές εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου απο το ετήσια ανανεούμενο υλικό που κοινοποιούν οι εταιρείες CB INSIGHTS, VENTURE SCANNER και τα διεθνή έντυπα ή δικτυακές πύλες που αναφέραμε προηγουμένως.

II. Αναζητούνται διμερή επιμελητήρια ως συνδιοργανωτές που έχουν ανοικτό πνεύμα και την διάθεση να προσκαλέσουν ομοεθνείς τους στις διαδικασίες δικτύωσης.

III. Επιλέγονται με βάση την θετικότητα ανταπόκρισης οι εταιρείες που ανταποκρίνονται άμεσα

IV. Δημιουργείται η ηλεκτρονική πλατφόρμα στην οποία παρουσιάζονται και αλληλοσυνδέονται οι καινοτόμες εταιρείες και οι εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου

V. Γίνονται διεξοδικά οι επικοινωνίες κυρίως ηλεκτρονικά αλλά και μέσω τηλεφώνου αλλά επιδιώκονται και προσωπικές επαφές για την επιτυχή διείσδυση στα τοπικά οικοσυστήματα.

VI. Εστιάζεται η ORGANOTECNICA LLC σε όσους έχουν χρηματοδοτικά κενά και τους προτείνει συμβόλαιο δικτύωσης με SUCCESS FEE αλλά και συμμετοχή σε στοχευμένα ραντεβού δικτύωσης με συμβολικό κόστος. Δεν περιμένουμε να πληρώσουν ή να υπογράψουν άμεσα συμβάσεις όσοι ήδη έχουν συγκεντρώσει αρκετά κεφάλαια στην άμεση διάθεση τους αλλά και για αυτούς επιδιώκουμε το να τους εμπλέξουμε όταν δούν ότι στις λίστες συμμετοχών μας υπάρχουν σε επίπεδο διοικήσεων οι άνθρωποι και οι εταιρείες που δεν τους κλείνουν ραντεβού ή τους αφορούν μελλοντικά.

VII. Σταδιακά θα υπογράψει η ORGANOTECNICA LLC μία σειρά συμβάσεων με εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου που θα προβλέπουν τον μεσολαβητικό ρόλο μας για την προώθηση επιλεκτών καινοτόμων εταιρειών στα δικά τους χρηματοδοτικά οχήματα. Τα ποσοστά της ORGANOTECNICA LLC θα κυμαίνονται απο 0,1%-6% με βάση την εκάστοτε διαπραγμάτευση.

----- B ΦΑΣΗ -----

Γίνονται οι φυσικές διαδικασίες δικτύωσης ανα τον κόσμο και αποκτάται ένα επαρκές υλικό για συμφωνίες αντιπροσώπευσης το οποίο αξιοποιείται με ειδικές παρουσιάσεις B2B ανα τον κόσμο.

3. "MONEYLAB"

CLUB ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ MONEY SHOW

1. Θέσεις - Κοινές παραδοχές του "CLUB Επενδυτών -Μεριδιούχων της ORGANOTECNICA"

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΟ:

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

ΔΙΟΤΙ:

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

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

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

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

α) Θα τους λείψουν κατά τη διάρκεια της 11ετίας για την κάλυψη των καθημερινών τακτικών ή εκτάκτων αναγκών τους,

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

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

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

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

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

2. Καινοτομίες του "MONEY-LAB CLUB"

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

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

3. Επενδύεις σε τομείς όπου η αγορά έχει ολιγοπωλιακά χαρακτηριστικά τομέα οι οποίοι μόλις τώρα αρχίζουν να αναπτύσσονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό και θα έχουν μέλλον για τα επόμενα δέκα (11) και πλέον χρόνια. (Έχει συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις επενδύσεις σε κορεσμένες και άκρως ανταγωνιστικές αγορές, οι οποίες είναι άγνωστες και ανεξερεύνητες).

4. Τα συμφέροντά σου, δεν διίστανται με εκείνα των μετόχων της πολυμεριδιακής ORGANOTECNICA LLC διότι λόγω του μικρού ποσοστού συμμετοχής του κάθε μεριδιούχου, αποφεύγονται οι φυγόκεντρες άτυπες ομαδοποιήσεις συμφερόντων μελών - επενδυτών.

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

6. Τα μέλη, αποτελούν τους ενεργητικούς εργάτες που λειτουργούν σαν επικοινωνιακά κύτταρα μεταφοράς πληροφοριών, εμπειριών, δυνατοτήτων, προσβάσεων, χάριν του κοινού στόχου που καλύπτει τις οικονομικές και συμμετοχικές ανάγκες των υπευθύνων και ολοκληρωμένων ως προσωπικοτήτων μελών, τα οποία καταθέτουν ποικιλόμορφα τη συνεισφορά τους.

3. Αμοιβή ORGANOTECNICA LLC του ORGANOTECNICA GROUP

Η αμοιβή της ORGANOTECNICA, δεν είναι σε χρήμα, πλην της ετήσιας συνδρομής MONEYLAB 100 ευρώ, αλλά σε πιθανή συμμετοχή στην εταιρεία ORGANOTECNICA LLC από τους μεριδιούχους - επενδυτές.

4. **Φιλοσοφία φόρμουλας συνεργασίας.**

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

5. Συγκριτικά πλεονέκτημα δομής του επενδυτικού μας φορέα

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

7. Διαδικασία συγκέντρωσης μελών - επενδυτών

Η διαδικασία συγκέντρωσης μελών θα γίνεται διαμέσου ειδικών προγραμμάτων αναπτύξεως και επενδύσεων από τα στελέχη αναπτύξεως της MONEYLAB IKE ή της ORGANOTECNICA LLC..

**ΠΡΟΣΟΧΗ! ΟΙ ΠΑΡΟΥΣΕΣ
ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ
ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΟΥΔΕΜΙΑ
ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΔΗΜΟΣΙΑ
ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ Χ.Α./Χ.Α.Κ.
Η ΑΛΛΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ.**

ΑΠΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ CLUB ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ ΤΟΥ MONEY SHOW, MONEYLAB

4. "BUSINESS LAB"

CLUB ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ORGANOTECNICA GROUP

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

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΟ:

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

ΔΙΟΤΙ:

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

Ακόμα και όταν υπάρχει διεξοδική και μακροπρόθεσμη χάραξη συγκεκριμένης στρατηγικής MARKETING μετά από εμβάθυνση στους αντικειμενικούς στόχους της επιχείρησης, υπάρχει χάσμα και λάθος σχέση μεταξύ στρατηγικής μάρκετινγκ και στρατηγικής επικοινωνίας, ενώ το ίδιο ισχύει μεταξύ επικοινωνιακής στρατηγικής και στρατηγικής διαφήμισης.

Ως γνωστόν, η επικοινωνιακή στρατηγική αποτελεί ένα από τα εργαλεία της στρατηγικής μάρκετινγκ, το οποίο, πριν υπάρξει, πρέπει να εξεταστεί από πλευράς εναλλακτικού κόστους και συγκριτικών πλεονεκτημάτων με μια σειρά άλλων μεθόδων. Από τη στιγμή που μια διερεύνηση - απ' αυτές τις πολύ σημαντικές αλλά συχνά ξεχασμένες όψεις - δώσει συγκεκριμένες απαντήσεις, χαράζεται και εκπονείται η στρατηγική της επικοινωνίας, που μπορεί να συμπίπτει ή όχι με την κλασική διαφημιστική στρατηγική. Με εξαίρεση ορισμένες επιχειρήσεις του ιδιωτικού - κυρίως - τομέα, που διαθέτουν σοβαρή εμπειρία και θεωρητική γνώση σε θέματα στρατηγικού σχεδιασμού μάρκετινγκ, επικοινωνίας και διαφήμισης, η εικόνα στις περισσότερες επιχειρήσεις, είναι ότι μετά από μια πρόχειρη και επιτροχάδην επισκόπηση των στόχων της εταιρείας, η όλη συζήτηση και ο

προβληματισμός στρέφονται στις τεχνοκρατικές διαφημιστικές διαδικασίες, με αποτέλεσμα η διαφημιστική στρατηγική, να έχει πολύ μικρότερα αποτελέσματα και, συνεπώς, να γίνεται κακή διαχείριση των διαθέσιμων πόρων. Από και πέρα, ακολουθούνται οι τυπικές διαδικασίες του μηνύματος της δημιουργικής επεξεργασίας, των MEDIA, που τελειώνουν με την αγορά χώρου και χρόνου στα μέσα.

Η δική μας πρόταση, είναι το να συζητήσουμε εξαντλητικά και διεξοδικά τους στόχους της εταιρείας. Να γνωρίσουμε τη νοοτροπία και τη φιλοσοφία του Μάνατζμεντ και του Μάρκετινγκ της τωρινής διοίκησης, να ελέγξουμε από κοινού, το κατά πόσο η επιχείρηση λειτουργεί βάσει στρατηγικού σχεδιασμού και όχι απλά και ευκαιριακά βάσει των εκάστοτε υπαρχόντων προγραμμάτων διαφήμισης. Να εξετάσουμε, εφόσον υπάρχουν όλα τα προηγούμενα, τη σύνδεση στρατηγικής Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας. Τέλος, εφόσον όλα τα προηγούμενα έχουν καλώς, να χαράξουμε από κοινού τη στρατηγική Επικοινωνίας, με βάση ένα τριετές τουλάχιστον πλάνο, με μακροπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους, σαφείς και απόλυτα διεξοδικούς στόχους. Να παρουσιάσουμε ένα σύστημα ελέγχου, όσον αφορά στο δείκτη ROI. Κατόπιν, να μπούμε στη διαδικασία της ετήσιας τακτικής της Επικοινωνίας - Διαφήμισης, με βάση τις γνωστές τεχνοκρατικές διαδικασίες, αντί να κρίνουμε μόνο απ' αυτές. Η "βιομηχανία" της διαφήμισης στην Ελλάδα, λειτουργεί με τυποποιημένες διαδικασίες, όπου όταν μια εταιρεία έχει από μόνη της υποδομή σε θέματα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας και εποπτείας του διαφημιστικού χώρου, με σωστή επιλογή της διαφημιστικής εταιρείας και με γνώση των Σημείων Ελέγχου του έργου της, πετυχαίνει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα με το μικρότερο δυνατό κόστος. Αν όμως αυτά απουσιάζουν, ξοδεύονται πολύτιμα κονδύλια, με το μικρότερο όφελος.

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

3. Παντού όλες οι άλλες εταιρείες του Group προωθούν τις αδελφές εταιρείες του Ομίλου με τα κοινά εταιρικά έντυπα του ομίλου Organotecnica, με συμβολικό κόστος, πέραν της απλής επικοινωνίας ως μίας εκ των συνεργαζόμενων εταιρειών του Group, εφόσον η σχέση εξελιχθεί σε μετοχική αποτελής και εσύ μέλος ενός ομίλου και η αγορά σε αντιμετωπίζει ανάλογα.

4. Τα μέλη μας των "Business Laboratories" επωφελούνται από το προσωπικό σεμινάριο crisis management για γενικούς διευθυντές ιδιοκτήτες επιχειρήσεων του Organotecnica Group. Η εταιρεία μας Organotecnica LLC., έχει εκπονήσει ένα ειδικό πρόγραμμα, ευέλικτο, χάρη ολίγων και εκλεκτών συνεργατών μας. Στόχος του προγράμματος, είναι η αφομοίωση των βασικών και κεντρικών καινοτομικών αρχών από τις επιχειρήσεις πελάτες, ώστε, μετά από ένα έτος συμβουλευτικών υπηρεσιών, να έχει αναπτυχθεί στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό, η ικανότητα τους για στρατηγικό προγραμματισμό. Κατά τη διάρκεια των σεμιναρίων, ολοκληρώνεται η πλήρης παρουσίαση της καινοτομικής θεωρίας και πρακτικής, διερευνώνται σε βάθος οι δεδομένες αδυναμίες της συγκεκριμένης επιχείρησης, δίνονται υποδείξεις για την αντιμετώπιση βραχυπρόθεσμων προβλημάτων και τίθενται οι βάσεις για την κατάρτιση ενός μεσοπρόθεσμου διετούς-τριετούς πλάνου εργασιών, ώστε η επιχείρηση, να είναι σε θέση να καταρτίσει με σοβαρότητα τις στρατηγικές της κατευθυνόμενες οδεύοντας προς το 2035.

5. Τα μέλη του ομίλου αναλαμβάνουν υποχρεώσεις έναντι των υπολοίπων μελών με τη λογική των καταστατικών δεσμεύσεων ώστε να έχουν και τα αντίστοιχα δικαιώματα από τον όμιλο στον οποίο δεν υφίστανται - εξαρχής - αντικρουόμενα συμφέροντα.

6. Η θεσμική επεξεργασία των δικαιωμάτων των εταιρειών του Group (που δεν έχουν σχέση θυγατρικής) επεκτείνεται χρόνο με το χρόνο ώστε και στην άτυπη κοινοπρακτική μορφή να λειτουργεί όλο το δυναμικό του ομίλου ως Lobby.

7. Το Προσωπικό σεμινάριο "ΤΑΚΤΙΚΗΣ" απευθύνεται σε διευθυντικά στελέχη στο "MIDDLE MANAGEMENT" του ομίλου. Μετά από τη μελέτη των περιορισμών μιας επιχείρησης, τον καθορισμό των δυνατών αγορών, της Στρατηγικής και των χρόνων διείσδυσης, την επεξεργασία των οικονομοτεχνικών παραμέτρων, με τη συνεργασία εξωτερικών ή εσωτερικών συνεργατών, χαράσσεται η τακτική για την υλοποίηση της εκπονηθείσας στρατηγικής. Η τακτική, αφορά στα μεσαία στελέχη μιας επιχείρησης και συνδέεται με τις διακυμάνσεις, τις αλλαγές, τις κρίσεις, τις μεταβολές που συμβαίνουν σε μία αγορά, όχι λόγω διαρθρωτικών ή δομικών τροποποιήσεων ή συμβάντων, αλλά λόγω εποχιακών, χρονικών, τοπικών ή άλλων προβλημάτων ή ευκαιριών. Με βάση τις πληροφορίες, τις οποίες διαθέτουν οι συνεργάτες μιας εταιρείας, που έχουν την ευθύνη της άμεσης επαφής με μια αγορά, διατυπώνουν τις τάσεις, τους ρυθμούς, τις αναπνοές της αγοράς. Για όλους εκείνους, που έχουν άμεση επαφή με την αγορά, είναι φανεροί οι βιορρυθμοί της. Η ΤΑΚΤΙΚΗ, αφορά σε έμπειρα και επαρκώς καταρτισμένα στελέχη δεύτερης γραμμής, τα οποία λειτουργούν σαν επικοινωνιακά αμφίδρομα φίλτρα, μεταξύ των συνεργατών πρώτης γραμμής και των στελεχών με καθήκοντα στρατηγικής. Η ΤΑΚΤΙΚΗ, οφείλει να πάρει τη μορφή ΣΧΕΔΙΩΝ ΔΡΑΣΗΣ, με αυστηρά καθορισμένους στόχους, με άριστη μεθοδολογία, και υπεύθυνους για την υλοποίηση και τον έλεγχο των αποκλίσεων. Η ΤΑΚΤΙΚΗ, αποκτά υπόσταση, μέσω της υλοποίησης που γίνεται με την εγκαθίδρυση συγκεκριμένων διαδικασιών και με τη δημιουργία ομάδων έργου, με αυστηρά προσδιορισμένο, και βραχύβιο χρόνο και στόχο. Η ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ, απαιτεί συνεργάτες με υψηλό βαθμό εκτελεστικότητας, που διευθύνονται από το middle management.

ΚΡΙΣΙΜΕΣ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

1. ΔΕΝ ΕΠΙΘΥΜΟΥΜΕ ΩΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΑΤΟΜΑ Η ΦΟΡΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΑΖΗΤΟΥΝ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ Η “ΕΓΓΥΗΜΕΝΕΣ” ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ. Ο ΑΡΧΙΚΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ ΕΙΝΑΙ “BEYOND 2035”.
2. ΟΣΑ ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ, ΣΤΑ ΚΕΙΜΕΝΑ ΠΟΥ ΠΡΟΗΓΗΘΗΚΑΝ, ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΑΠΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΓΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΥΣ Η ΑΣΗΜΑΝΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΝΑ ΑΠΟΔΕΙΧΤΟΥΝ ΕΚΤΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ.
3. ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ-ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΑΠΡΟΒΛΕΠΤΗ ΕΠΟΧΗ ΜΑΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΥΝ ΣΥΧΝΑ «ΑΣΥΜΜΕΤΡΕΣ ΑΠΕΙΛΕΣ» ΠΟΥ ΑΛΛΟΙΩΝΟΥΝ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΣΥΧΝΑ ΟΔΗΓΟΥΝ ΣΕ ΑΠΟΤΥΧΙΑ.
4. Η ΚΟΙΝΗ ΛΟΓΙΚΗ ΚΑΙ Η ΣΤΟΙΧΕΙΩΔΗΣ ΣΥΝΕΣΗ ΛΕΕΙ ΟΤΙ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΤΗΡΙΞΕΤΕ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ Η ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΣΑΣ ΜΟΝΟ Η ΚΑΤΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΜΑΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΛΑΝΑ.
5. ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΟΝΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ ΜΕΤΟΧΟΥ ΚΑΙ ΙΔΡΥΤΟΥ κ ΗΛΙΑ ΦΑΡΑΓΓΙΤΑΚΗ ΚΑΙ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ. ΑΝ ΥΠΑΡΞΕΙ ΣΟΒΑΡΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ Η ΖΩΗΣ ΤΟΥΣ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΧΡΟΝΙΑ ΠΙΘΑΝΟΝ ΟΙ ΛΟΙΠΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΝΑ ΑΔΥΝΑΤΟΥΝ ΝΑ ΔΙΟΙΚΗΣΟΥΝ ΕΞΙΣΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ ΕΤΑΙΡΙΚΟΥ ΟΡΑΜΑΤΟΣ “BEYOND 2035” .
6. ΕΠΕΙΔΗ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΜΑΣ ΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΧΩΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ-ΚΥΠΡΟ-ΒΑΛΚΑΝΙΑ-ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ, ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ, ΑΦΡΙΚΗ ΚΑΙ ΑΣΙΑ, ΠΙΘΑΝΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ ΟΠΩΣ ΠΧ ΠΟΛΕΜΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ/ΚΥΠΡΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ, ΧΡΕΟΚΟΠΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ/ΚΥΠΡΟΥ/ΤΟΥΡΚΙΑΣ, ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΖΩΝΗΣ, ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΩΝ ΗΠΑ Η ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ-ΑΣΙΑΣ-ΑΦΡΙΚΗΣ Η ΑΛΛΟ ΜΗ ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΓΕΓΟΝΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΟΔΗΓΗΣΟΥΝ ΣΕ ΠΛΗΡΗ ΑΠΟΤΥΧΙΑ Η ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ. ΜΗΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΚΑΝΕΝΑ ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΠΙΘΑΝΟ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΟΧΗ “ΜΑΥΡΩΝ ΚΥΚΝΩΝ”, ΚΟΡΩΝΟΙΩΝ ΚΑΙ ΑΣΥΜΜΕΤΡΩΝ ΑΠΕΙΛΩΝ.
7. ΠΡΟΣΟΧΗ: ΟΣΟ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΔΙΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ΣΑΣ -ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΠΙΘΑΝΗ- **ΑΛΛΑ ΟΧΙ ΔΕΔΟΜΕΝΗ ΕΙΣΟΔΟ ΣΕ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ-** ΠΙΘΑΝΩΤΑΤΑ ΔΕΝ ΘΑ ΒΡΕΙΤΕ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ ΠΟΥ ΝΑ ΑΠΟΔΕΧΟΝΤΑΙ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΟΥ ΕΠΙΘΥΜΕΙΤΕ ΓΕΓΟΝΟΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΖΗΜΕΙΩΣΕΙ Η ΚΑΤΑΣΤΡΕΨΕΙ ΟΛΟΣΧΕΡΩΣ Η ΜΕΙΩΣΕΙ ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΝ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΣΑΣ
8. **ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ - ΠΟΥ ΕΜΠΙΣΤΕΥΕΣΤΕ-ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΡΙΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΤΕ**

**ΠΡΟΣΟΧΗ! ΟΙ
ΠΑΡΟΥΣΕΣ
ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ
ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΔΕΝ
ΕΧΟΥΝ ΟΥΔΕΜΙΑ
ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΔΗΜΟΣΙΑ
ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ Χ.Α./
Χ.Α.Κ. Η ΑΛΛΟ
ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ.**

ΑΠΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ CLUB ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ MONEY SHOW, **MONEYLAB**