



Θανάσης Καμιάς, CEO της plushost.gr: Ένας ανήσυχος νέος από τα Τρίκαλα, φίλος του σημερινού δημάρχου που μεταμόρφωσε τεχνολογικά την πόλη, εμπνέει όραμα



Η Plushost.gr μόλις πριν από λίγες ημέρες κέρδισε το bronze βραβείο στα e-volution Awards 2020, για τη Στρατηγική Email Marketing, που εφάρμοσε στο e-shop της εταιρείας κοσμημάτων Pandorashop.gr.

Plushost.gr

Στο Πολυκλαδικό Λύκειο Τρικάλων, όπου είχαν μαζευτεί αρκετά ανήσυχα πνεύματα, ο Θανάσης Καμιάς πήρε τα πρώτα του ερεθίσματα ανταλλάσσοντας σκέψεις με φίλους μεταξύ των οποίων και ο σημερινός δήμαρχος Τρικκαίων Δημήτρης Παπαστεργίου. Δεν είναι τυχαίο λοιπόν που αυτά τα φυτώρια νέων ανθρώπων που άνθησαν τις προηγούμενες δεκαετίες έβαλαν γερές βάσεις για να δημιουργηθεί η «έξυπνη» πόλη των Τρικάλων, μια μικρή κοιλάδα της τεχνολογίας.



Της
**ΜΑΙΡΗΣ
ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ**

lampaditim
@
yahoo.gr

Η ΒΡΑΒΕΥΜΕΝΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΦΕΡΝΕΙ ΣΙΓΟΥΡΑ ΚΕΡΔΗ ΣΤΑ e-SHOP

Ο Θανάσης Καμιάς, CEO της εταιρείας για την ανάπτυξη υπηρεσιών του e-commerce, μιλά για το άνοιγμα στη μετά Brexit βρετανική αγορά, την επένδυση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αλλά και το social commerce με την αξιοποίηση των social media

Ο κ. **Θανάσης Καμιάς** σπούδασε μηχανικός λογισμικού και έστησε τη δική του επιχείρηση, την plushost.gr, το 2004 με αντικείμενο την ανάπτυξη υπηρεσιών για εταιρείες ηλεκτρονικού εμπορίου. Τα πρώτα χρόνια άνθησαν των ηλεκτρονικών καταστημάτων στην Ελλάδα υπήρξαν ημέρες όπου η plushost.gr παρέδιδε 20 καταστήματα τον μήνα. Μέχρι σήμερα έχει κατασκευάσει συνολικά 700 e-shop και πλέον διαχειρίζεται γύρω στους 27 πελάτες ετησίως, ενώ ο κύκλος εργασιών της προσεγγίζει το 1 εκατ. ευρώ. Απασχολεί 23 εξειδικευμένους εργαζομένους και αναπτύσσεται με ρυθμό 50% πανελλαδικά. Πριν από 4,5 χρόνια η εταιρεία αποφάσισε να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό και να εξελίξει ένα μοντέλο e-commerce, το οποίο δεν θα προσέφερε απλώς μια τεχνολογική λύση στους πελάτες, αλλά ένα ολοκληρωμένο πακέτο ενεργειών ανάλογα με τις ανάγκες και τις ιδιαιτερότητες κάθε ηλεκτρονικού καταστήματος. Το μεγάλο στοίχημα ήταν πώς μια εταιρεία e-commerce θα μπορούσε να συνδυάσει περισσότερα κανάλια προώθησης αντλώντας τα μέγιστα οφέλη με το μικρότερο δυνατό κόστος για τους πελάτες της. Η plushost.gr κατάφερε να κερδίσει σε μεγάλο βαθμό το στοίχημα εξελισσοντας το πετυχημένο μοντέλο 360° Marketing Plan για το οποίο διακρίθηκε πρόσφατα στο 8ο Συνέδριο e-Business & Social Media World, αποσπώντας το πρώτο βραβείο στην κατηγορία «e-commerce

service of the year». Ο επόμενος στόχος της είναι να ανοίξει τα φτερά της για τη μεγάλη και εξοικειωμένη στο ηλεκτρονικό εμπόριο βρετανική αγορά μόλις ξεκαθαρίσουν τα δεδομένα που θα προκύψουν από το Brexit.

«Πλέον, μετά από αρκετά χρόνια, πιστεύω ότι βρίσκομαι επαγγελματικά σε έναν χώρο που με αντιπροσωπεύει απόλυτα», εξομολογείται ο ιδρυτής και CEO της Plushost. Ασπαζόμενος δε τη ρήση του Κομφούκιου «διάλεξε μια δουλειά που σου αρέσει και δεν θα ξαναχρειαστεί να δουλέψεις στη ζωή σου», ο κ. Καμιάς δηλώνει ικανοποιημένος και δικαιωμένος για την αρχική του επιλογή: «Αυτό που κατορθώσαμε στην plushost.gr είναι να γινόμαστε ένα με τον επιχειρηματία και μαζί να εργαζόμαστε για τον κοινό στόχο, που είναι μόνο η επιτυχία του και τα υψηλά νούμερα. Το e-commerce είναι ένας τομέας που συνεχώς εξελίσσεται και αποτελεί για εμάς, πέρα από μεγάλη πρόκληση, και έναν αγώνα δρόμου ώστε να προλαβαίνουμε τις εξελίξεις και να είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά. Η καθημερινή σκληρή δουλειά σε συνδυασμό με τον ενθουσιασμό και την όρεξη γι' αυτό που κάνουμε μόνο θετικά αποτελέσματα μπορεί να φέρει».

- Πώς συμβάλλει όμως αυτό το μοντέλο στην αύξηση του τζίρου και τη μείωση της διαφημιστικής δαπάνης μιας εταιρείας; Το συγκεκριμένο μοντέλο συνδυάζει τη διαλειτουργικότητα μεταξύ των καναλιών προώθησης, την άντληση δεδομένων σε πραγματικό χρόνο και την εξαγωγή των αποτελεσμάτων και

των αποδόσεων μέσω των μαθηματικών μοντέλων που έχουμε αναπτύξει. Ο συνδυασμός των παραπάνω εξασφαλίζει την υλοποίηση ενός πετυχημένου marketing plan, ξεχωριστού για κάθε ηλεκτρονικό κατάστημα, το οποίο τροποποιείται και βελτιώνεται κάθε τρίμηνο, πετυχαίνοντας σταδιακή μείωση της διαφημιστικής δαπάνης με παράλληλη αύξηση του τζίρου. Χωρίς να αναφερθώ σε συγκεκριμένους πελάτες, μέσα από τη λειτουργία του 360° Marketing Plan έχει εξασφαλιστεί στην πράξη μια ελάχιστη απόδοση (1/19). Δηλαδή για κάθε 1.000 ευρώ διαφημιστική δαπάνη επιστρέφονται 19.000 ευρώ σε τζίρο.

Σε εξέλιξη όμως βρίσκεται και η επόμενη καινοτόμη πλατφόρμα η οποία θα λειτουργεί με τα ηλεκτρονικά καταστήματα μέσω του 360° Marketing Plan, αξιοποιώντας big data, που αφορούν πελάτες e-commerce καταστημάτων (δημογραφικά στοιχεία, ιστορικό, ποσά που ξεοδεύονται, δεδομένα από κινητό, δεδομένα από wearable συσκευές, αξιοποίηση social media, sentiment analysis κ.λπ.), με σκοπό τη δημιουργία προφίλ ως αναφορά για επιστρέφοντες αλλά και νέους πελάτες.

- Τι συμβουλεύετε κάποιον που θέλει να επενδύσει στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου; Στην εποχή μας το ηλεκτρονικό εμπόριο προσφέρει διαρκώς απίστευτες δυνατότητες ανάπτυξης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Γι' αυτό τον λόγο η επένδυση σε αυτόν τον τομέα θα πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα του Έλληνα επιχειρηματία. Ωστόσο οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν ωφελούνται πλήρως από τις ευκαιρίες αυτές. Αυτή τη



Το team των λαμπρών μυαλών της plushost.gr - «Τα μεγάλα επιτεύγματα στις επιχειρήσεις δεν έγιναν ποτέ από ένα άτομο. Γίνονται πάντα από ομάδα ανθρώπων» τονίζει ο κ. Θανάσης Καμέας



στιγμή μόνο το 11% εκμεταλλεύεται το οφέλη από τη διαδικτυακή πώληση προϊόντων και υπηρεσιών, παρόλο που, σύμφωνα με τα στοιχεία της PayPal, οι διασυννοριακοί έμποροι σημειώνουν πολύ υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης (14,3%) σε σύγκριση με όσους δραστηριοποιούνται μόνο σε τοπικό επίπεδο (μόλις 2%).

Αναμφίβολα, πρόκειται για μια αγορά με τεράστια δυναμική, αν ληφθεί υπόψη η δυνατότητα προσέγγισης πελατών από κάθε γωνιά του κόσμου, κάτι που δεν πρέπει να αγνοήσουν και οι ελληνικές επιχειρήσεις. Αρκεί μόνο να σας πω ότι φέτος η αξία του παγκόσμιου ηλεκτρονικού εμπορίου θα ανέλθει σε σχεδόν 2 τρισ. δολάρια. Την ίδια στιγμή, η τεχνητή νοημοσύνη (AI) στην καθημερινότητά μας κερδίζει σταθερά έδαφος. Αποτέλεσμα αυτού θα είναι οι καταναλωτές να βιώσουν μοναδικές εξατομικευμένες εμπειρίες αγορών, προτάσεις προϊόντων, προσαρμοσμένες στις ανάγκες και στα μέτρα τους, οι οποίες θα είναι μάλιστα ορατές στις σελίδες των e-shop. Ένα άλλο μεγάλο κεφάλαιο είναι και το social commerce (κοινωνικό εμπόριο), το οποίο δεν αποτελείται μόνο από διαφημίσεις για πώληση ή αγορά μεταχειρισμένων προϊόντων, αλλά παρέχει ταυτόχρονα την ευκαιρία αγοράς καινούριων αυθεντικών ειδών απευθείας από τους εμπλεκόμενους ιστότοπους. Η σύγχρονη γενιά των καταναλωτών ξοδεύει πάνω από δύο ώρες καθημερινά στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ενώ 4 στους 10 χρήστες, προτού προβούν σε οποιαδήποτε αγορά μέσω ηλεκτρονικών καταστημάτων, αναζητούν και ελέγχουν τα προϊόντα της αρεσκείας τους σε μια ιστοσελίδα κοινωνικής δικτύωσης.

- Θυμάστε κάποια συμβουλή που σας έδωσαν και αποδείχθηκε σοφή; Μπορώ να θυμηθώ πολλές συμβουλές που μου έχουν δώσει από το ξεκίνημα της επαγγελματικής μου πορείας. Δύο όμως είναι αυτές που κρατάω και θεωρώ ότι έπαιξαν καθοριστικό ρόλο. Την πρώτη μου την έδωσε ο θείος μου, υψηλόβαθμο οικονομικό στέλεχος με τεράστια πείρα σε μεγάλες ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες, και είναι η εξής: «Αν θέλεις να πας κάπου γρήγορα, πήγαινε μόνος σου. Αν θες να πας μακριά φτιάξε ομάδα!» Και βέβαια επαληθεύτηκε. Τα μεγάλα επιτεύγματα στις επιχειρήσεις δεν έγιναν ποτέ από ένα άτομο. Γίνονται πάντα από ομάδα ανθρώπων. Και φυσικά είναι πολύ σημαντικό τα άτομα που θα επιλέξεις για να συγκροτήσεις την ομάδα σου. Αυτό εφαρμόζουμε και στην plushost.gr.

Καθημερινά ψάχνουμε ανθρώπους που διαθέτουν πείρα και τεχνογνωσία, που έχουν όρεξη για δουλειά, που θέλουν να μάθουν νέα πράγματα και να εξελιχθούν. Τη δεύτερη συμβουλή, το «να κάνω focus, να εστιάζω στον στόχο μου», μου την έδωσε ένας φίλος και συνεργάτης. Πράγματι είναι πολύ σημαντικό για μεγάλο χρονικό διάστημα να εστιάζεις σε συγκεκριμένο στόχο, αγνοώντας τις παρεμβολές που εμφανίζονται στην πορεία. Νομίζω ότι ευκαιρίες για καινοτομία, επαγγελματική επιτυχία και περισσότερα κέρδη θα υπάρχουν πάντα. Το μυστικό είναι να αξιοποιείς κάποιες ευκαιρίες και όχι όλες. Και σίγουρα όχι αυτές που σε βγάλουν από τον δρόμο που έχεις χαράξει. Η επιτυχία της εταιρείας σου κρίνεται από τα όνειρα που θα πες, σε δεκάδες άλλες καλές ιδέες που εμφανίζονται μπροστά σου γιατί θα πρέπει να μείνεις επικεντρωμένος στον αρχικό στόχο που έβαλες.

- Είναι προφανές ότι επενδύετε στο επιστημονικό προσωπικό. Έχετε κάποιο μόντο για να πουσάρετε τους συνεργάτες σας; Το μόντο που με χαρακτηρίζει, το ασπάζονται όλοι οι συνεργάτες μου στην εταιρεία και αποτελεί τον παράγοντα-κλειδί στη μεθοδολογία και στα εργαλεία μας στην plushost.gr είναι το εξής: «Η ρουτίνα θα σε απελευθερώσει!» Τι σημαίνει αυτό; Ότι πρέπει να υπάρχει ξεκάθαρος στόχος και πειθαρχία για να έχουμε το επιθυμητό αποτέλεσμα, που θα μας διασφαλίζει τη διαρκή επιτυχία. Αν θέλουμε λοιπόν να πετύχουμε στους στόχους μας και να πραγματοποιούμε το όραμά μας, θα πρέπει να έχουμε σωστή ρουτίνα, καθημερινές εργασίες, που θα εφαρμόζουμε με πειθαρχία.

- Τι να κάνουν οι άνθρωποι της τεχνολογίας; Να μείνουν ή να φύγουν κυνηγώντας υψηλότερες αμοιβές; Η χώρα έχει ανάγκη από ταλέντα στον χώρο της τεχνολογίας και της τεχνητής νοημοσύνης για να πετύχει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και να ακολουθήσει τις εξελίξεις. Όσο για τις αμοιβές στις οποίες αναφέρατε, είναι υψηλές και στην Ελλάδα για τα εξειδικευμένα στελέχη στον χώρο της τεχνολογίας. Αντίστοιχα ευκαιρίες υπάρχουν και για τη νέα γενιά εργαζομένων, την Generation Z. Οι εκπρόσωποι της γενιάς αυτής γεννήθηκαν μέσα στην τεχνολογία και, όπως είναι αναμενόμενο, μπορούν να δημιουργήσουν υπεραξία στις εταιρείες με τις οποίες θα συνεργαστούν. Μέλημα όλων μας θα πρέπει να είναι να κρατήσουμε τη γενιά αυτή στη χώρα μας.

«Φέτος η αξία του παγκόσμιου ηλεκτρονικού εμπορίου θα ανέλθει σε σχεδόν 2 τρισ. δολάρια, κάτι που δεν πρέπει να αγνοήσουν οι ελληνικές επιχειρήσεις. Την ίδια στιγμή, η τεχνητή νοημοσύνη κερδίζει σταθερά έδαφος, με αποτέλεσμα οι καταναλωτές να βιώσουν μοναδικές εξατομικευμένες εμπειρίες αγορών, προτάσεις προϊόντων, προσαρμοσμένες στις ανάγκες και στα μέτρα τους, οι οποίες θα είναι ορατές στις σελίδες των e-shop»

Παρέλαση ξένων επενδυτών στην αγορά των ΑΠΕ

Με την κυβέρνηση να δημιουργεί ούριο άνεμο στην πράσινη ενέργεια και την εθνική στρατηγική για το κλίμα να ρίχνει όλο το βάρος στην εκρηκτική διείσδυση των ΑΠΕ την επόμενη δεκαετία, η Ελλάδα δεν μπορεί παρά να μετατραπεί σε έναν από τους πιο ελκυστικούς προορισμούς κορυφαίων διεθνών κεφαλαίων.

Η πρόσφατη αποκάλυψη από τον υπουργό Ανάπτυξης **Αδωνι Γεωργιάδη** ότι η αμερικανική Invenenergy, από τους μεγαλύτερους ιδιοκτήτες αιολικών πάρκων στις ΗΠΑ με χαρτοφυλάκιο 24.000 MW, ετοιμάζεται να ξαναοίξει τα γραφεία της στην Αθήνα, αλλά και η είσοδος του καναδικού fund PSP, που ελέγχει το 40% του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών, στην αγορά των αιολικών πάρκων (εξαγόρασε 21 MW στη Θήβα με οψιόν άλλα 12 MW) είναι, σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις, μόνο η αρχή.

Όπως αναφέρουν στελέχη της αγοράς, η κινητικότητα που διαμορφώνεται είναι τόσο μεγάλη που επενδυτές από όλα τα μήκη και τα πλάτη του κόσμου εμφανίζονται είτε απευθείας είτε με μεσάζοντες να παζαρεύουν ώριμα έργα, να αναζητούν τις «καλές» θέσεις ανά τη χώρα και να φλερτάρουν συνεργασίες και εξαγορές εταιρειών. Η αμερικανική εισβολή στο εγχώριο επιχειρείν πιστοποιείται από μία ακόμη σημαντική συμφωνία μεταξύ της ελληνικής ENTEKA A.E. με το αμερικανικό fund Quantum. Οι δύο εταιρείες στον πρόσφατο διαγωνισμό της ΠΑΕ κατοχύρωσαν 135 MW αιολικής ενέργειας, τα οποία θα αναπτύξουν στο Βέγγιο σε μια έκταση στην οποία θα χωροθετηθούν τέσσερα γειτονικά αιολικά πάρκα. Στόχος είναι να επενδύσουν το επόμενο διάστημα και σε νέα έργα ισχύος 250 MW ενώ διερευνάται η πιθανότητα επέκτασης και στον τομέα των φωτοβολταϊκών.

Ενδιαφέρον για επενδύσεις στις ΑΠΕ εμφανίζει και η αμερικανική CarVal Investors, η οποία επενδύει συστηματικά στον τομέα της καθαρής ενέργειας μέσω στρατηγικών συνεργασιών στον τομέα των ΑΠΕ. Από την ευρωπαϊκή αγορά προέρχεται η Abo Germany, η οποία επίσης βολιδοσκοπεί την Ελλάδα έχοντας υπό ανάπτυξη νέα έργα συνολικής χωρητικότητας 10 GW σε 16 χώρες που υπερβαίνουν την ικανότητα τεσσάρων μέσων σταθμών πυρηνικής ενέργειας. Τα 2/3 των υπό ανάπτυξη έργων είναι αιολικά έργα και το 1/3 είναι ηλιακά έργα. Τα ραντάρ τους έχουν ενεργοποιήσει στη χώρα μας το τελευταίο διάστημα η ολλανδική Windvision Niederlande και η EDPR Portugal, ο τέταρτος μεγαλύτερος παραγωγός αιολικής ενέργειας στον κόσμο με παρουσία σε 14 αγορές (Βέλγιο, Βραζιλία, Καναδάς, Γαλλία, Ελλάδα, Ιταλία, Μεξικό, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Ισπανία, Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ και Κολομβία) και 10 GW εγκατεστημένης ισχύος. Αρμόδια στελέχη της αγοράς των ΑΠΕ υποστηρίζουν ότι το ενδιαφέρον είναι πολύ μεγαλύτερο αλλά μη μετρήσιμο -επί του παρόντος-, καθώς εκδηλώνεται με διάφορους μεσάζοντες για ευνότους λόγους.

Την ίδια στιγμή, η κυβέρνηση δείχνει να αφογκράζεται τις ανησυχίες της αγοράς για τις καθυστερήσεις και την υπερβολική γραφειοκρατία που συνόδευε όλα τα προηγούμενα χρόνια τα έργα ΑΠΕ. Μία από τις πρόσφατες μεταρρυθμίσεις είναι η κατάργηση της άδειας παραγωγής η οποία αντικαθίσταται με μια βεβαίωση στο ηλεκτρονικό μητρώο παραγωγών ΑΠΕ. Το μέτρο, σύμφωνα με το ΥΠΕΝ, αφορά έναν μεγάλο αριθμό αιτήσεων (περί τις 1.900 εκκρεμείς αιτήσεις) στη ΠΑΕ, οι οποίες θα εκκαθαριστούν σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Σήμερα ο χρόνος έκδοσης μιας άδειας παραγωγής από τη ΠΑΕ ξεπερνά τους 18 μήνες. Το επόμενο βήμα είναι οι αλλαγές στην περιβαλλοντική αδειοδότηση με στόχο την εφαρμογή μιας ταχύτερης και πιο ευέλικτης διαδικασίας. Στην αγορά των ΑΠΕ θεωρούν επίσης αναγκαία την ολοκλήρωση του χωροταξικού σχεδιασμού των έργων αλλά και την υλοποίηση των διασυνδέσεων που χωρίς αυτές οι ΑΠΕ δεν θα μπορούσαν να αναπτυχθούν.