

Η **Marfin Laiki eBank**  
παρουσιάζει το 3ο συνέδριο  
Ηλεκτρονικού Εμπορίου

# 3<sup>RD</sup> CONFERENCE **e-commerce**

Discover the secrets  
of the successful  
online shop  
- it only takes one

**click!**



**Είσοδος ελεύθερη**  
απαραίτητη η αίτηση συμμετοχής

**Τετάρτη 16 Μαρτίου 2011 | Ξενοδοχείο Hilton Park | Λευκωσία**

Οργάνωση

**imh**  
CONFERENCES | MEDIA | EXHIBITIONS

Χορηγοί Επικοινωνίας

**IN-Business** **INBNEWS**  
WWW.INBUSINESSNEWS.COM

Κύριος Χορηγός

 **MARFIN LAIKI eBANK**  
Μια Τράπεζα στο χέρι σας

## IMH



Η IMH είναι ο μεγαλύτερος οργανισμός μεταφοράς γνώσης και πληροφόρησης στα στελέχη της κυπριακής αγοράς. Οι υπηρεσίες της περιλαμβάνουν διοργάνωση συνεδρίων, σεμιναρίων και ημερίδων, εμπορικών εκθέσεων, ειδικευμένα business media καθώς και συμβουλευτικές υπηρεσίες ανθρώπινου κεφαλαίου. Κάθε χρόνο η IMH διοργανώνει πάνω από 40 συνέδρια σε όλους τους τομείς της κυπριακής αγοράς, 8 εμπορικές εκθέσεις και δεκάδες άλλα εκπαιδευτικά σεμινάρια και ημερίδες. Η εταιρεία εκδίδει το πρώτο business περιοδικό στην Κύπρο, το IN Business, το οποίο διαβάζεται από δεκάδες χιλιάδες στελέχη, μάντζερ και επιχειρηματίες. Λειτουργεί επίσης το Portal και το καθημερινό In business newsletter. Εκδίδει το αγγλικό IN Business International Edition και την εβδομαδιαία εφημερίδα Business Weekly. [www.imh.com.cy](http://www.imh.com.cy)

## Κύριος Χορηγός



### Marfin Laiki eBank

Η Marfin Laiki eBank, η ηλεκτρονική τράπεζα της Marfin Laiki Bank, παρέχει ένα ολοκληρωμένο δίκτυο ηλεκτρονικής εξυπηρέτησης σε περισσότερους από 185.000 ιδιώτες και επιχειρήσεις συνδρομητές και ένα πλήρες φάσμα ηλεκτρονικών τραπεζικών και χρηματιστηριακών υπηρεσιών μέσω των ηλεκτρονικών καναλιών της:

- Το Διαδίκτυο στη διεύθυνση [www.marfinlaikiebank.com](http://www.marfinlaikiebank.com)
- Την Τηλετράπεζα με δωρεάν κλήση στο 8000 2000
- Το κινητό Διαδίκτυο: mBanking και mTrading
- Το κινητό πλέφωνο με μηνύματα (SMS Banking)
- Τις ATM (Αυτόματες Ταμειακές Μηχανές)

Ο πελάτης, από την άνεση του σπιτιού ή του γραφείου του, μπορεί να έχει ασφαλή πρόσβαση στις πλείστες τραπεζικές και χρηματιστηριακές υπηρεσίες, 24 ώρες το 24ωρο, 7 μέρες τη βδομάδα, ενώ παράλληλα απολαμβάνει και καλύτερη τιμολόγηση! Χωρίς να χρειαστεί να μετακινηθεί, χωρίς τους περιορισμούς του τραπεζικού ωραρίου, χωρίς να περιμένει σε ουρές, όποτε και απ' όπου αυτός επιθυμεί. Η Marfin Laiki eBank είναι δηλαδή μια τράπεζα στο χέρι του πελάτη!

Η Marfin Laiki eBank, έχει λάβει διεθνείς διακρίσεις, με πιο πρόσφατες τις βραβεύσεις από το διεθνές περιοδικό Global Finance ως η καλύτερη διαδικτυακή τράπεζα στην Κύπρο: "Best Consumer Internet Bank" για δύο συνεχείς χρονιές: 2009 και 2010. Η Marfin Laiki eBank που αποτελεί ένα από τους σημαντικότερους πυλώνες στρατηγικής της Marfin Laiki Bank, έχει εντάξει την ενθέρωση ιδιωτών και επιχειρήσεων γύρω από θέματα του ηλεκτρονικού επιχειρείν μέσα στους κύριους στόχους της. Σκοπός πάντα είναι η προσφορά άριστης εξυπηρέτησης και αξίας προς τους πελάτες της Τράπεζας, αλλά και προς τον Κύπριο ιδιώτη ή επιχειρηματία. Η συμβολή της Marfin Laiki eBank στον τομέα αυτό στρέφεται κυρίως στη διοργάνωση σεμιναρίων, στις συνεργασίες με διάφορους οργανισμούς και φορείς και στην αναβάθμιση των υπηρεσιών της με βάση τις ανάγκες των πελατών της και τις τάσεις και απαιτήσεις της εγχώριας και διεθνούς αγοράς.

## Το Συνέδριο

Το διαδίκτυο έχει αλλάξει ριζικά τον τρόπο ζωής μας τόσο στο γραφείο όσο και στο σπίτι προσφέροντας μας νέους τρόπους επικοινωνίας, μάθησης, ψυχαγωγίας, ενημέρωσης, εξυπηρέτησης, αγοράς, πωλήσεων και συναλλαγών. Για μία επιχείρηση το διαδίκτυο αποτελεί σήμερα τη βασικότερη υποδομή επικοινωνίας, προώθησης και διεκπεραίωσης όλων των πιθανών συναλλαγών, γνωστή ως **Ηλεκτρονικό Εμπόριο**. Το ηλεκτρονικό εμπόριο δεν είναι απλώς ένα κατάσταση στο διαδίκτυο για πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών αλλά ένα δυναμικό επιχειρηματικό περιβάλλον για την ανάκτηση και διεκπεραίωση χρηματοοικονομικών συναλλαγών με πελάτες, προμηθευτές και συνεργάτες. Το ηλεκτρονικό εμπόριο προσφέρει στις επιχειρήσεις ευκαιρίες βελτίωσης των διαδικασιών, μείωση του κόστους και επέκταση των εργασιών τους, διανοίγοντας νέες ευκαιρίες σε νέες αγορές συμβάλλοντας στην ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας τους. Το ηλεκτρονικό εμπόριο προσφέρει δυναμικούς τρόπους ανάπτυξης μίας επιχείρησης. Συμβάλλει στον εκσυγχρονισμό των κυπριακών επιχειρήσεων ώστε να καταστούν πιο παραγωγικές, πιο κερδοφόρες και πιο ανταγωνιστικές σε ευρωπαϊκό και σε παγκόσμιο επίπεδο.

**Το συνέδριο στοχεύει να εισαγάγει το ακροατήριο στο ηλεκτρονικό εμπόριο έτσι ώστε να γνωρίσει τις πτυχές του και να κατανοήσει το πώς μπορεί να συμβάλει στην καλύτερη λειτουργία, ανταγωνιστικότητα και τις πωλήσεις των κυπριακών επιχειρήσεων.**

## Στόχος

Το συνέδριο θα εξετάσει επίκαιρα θέματα και τάσεις που επικρατούν στον τομέα του e-commerce και πώς αυτό μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις. Οι συμμετέχοντες θα γνωρίσουν από κοντά όλες τις δυνατότητες που μπορεί να προσφέρει το e-commerce στο προϊόν και/ή στην υπηρεσία τους. Μέσω πετυχημένων case studies θα γνωρίσουν τεχνολογικά εργαλεία, τα οποία θα τους βοηθήσουν να κατανοήσουν καλύτερα πώς λειτουργεί το e-commerce και ποιο το όφελος των εταιρειών που το χρησιμοποιούν.


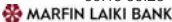







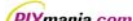




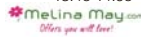
## Ακροατήριο

Το συνέδριο απευθύνεται σε όλες τις επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα, απευθύνεται σε γενικούς διευθυντές, διευθυντές και λειτουργούς μάρκετινγκ, πωλήσεων και πληροφορικής.

## Πληροφορίες Συνεδρίου

Τετάρτη 16 Μαρτίου 2011, Ξενοδοχείο Hilton Park, Λευκωσία  
Οι παρουσιάσεις θα γίνουν στην ελληνική και αγγλική γλώσσα

## Πρόγραμμα Συνεδρίου

- 08:30-09:00 Εγγραφές
- 09:00-09:10 Χαιρετισμός  
 **MARFIN LAIKI BANK**  
**Παναγιώτης Κουντής, Αναπτυχιακός Διευθύνων Σύμβουλος-Κύριος, Marfin Laiki Bank**
- 09:10-09:20 Εισαγωγή από τον Προεδρεύοντα  
 **MARFIN LAIKI BANK**  
**Λίνος Ερμογενίδης, Διευθυντής Μάρκετινγκ, Marfin Laiki Bank, Κύπρος**
- 09:20-09:40 **Towards the ideal e-shop**  
 **Focus Bari**  
Οι Έλληνες e-shoppers αριθμούν σήμερα περίπου 1 εκατομμύρια. Ο αριθμός τους αυξάνεται συνεχώς, ενώ ταυτόχρονα αυξάνεται και το κομμάτι που δαπανούν για αγορές μέσω του διαδικτύου. Με τι στόχο γίνονται οι online αγορές και πώς σκιαγραφούν οι αγοραστές μέσω διαδικτύου το «ιδανικό» ηλεκτρονικό κατάστημα;  
**Ξένια Κούρτογλου, Πρόεδρος & Διευθύνουσα Σύμβουλος, FOCUS BARI A.E., Ελλάδα**
- 09:40-10:00 **Best practice eCommerce design**  
 **Maginus**  
A brief introduction into online design principles to help you succeed with your online business. Covering design, usability and tools to help measure results and ultimately increase traffic to your site, improve conversion rates and increase revenue.  
**George Ioannou, Head of Creative and Strategy, Maginus, UK**
- 10:00-10:20 **Optimising the online shopping experience**  
 **sales logiq**  
What is the difference between a good and bad shopping experience for the customer? Examples of good and bad practice amongst leading e-commerce sites. How to assess your own e-commerce site for customer experience? Using analytics data to drive performance improvements. The 10 biggest quick-wins for improving e-commerce  
**Mike Baxter, Managing Director, Sales Logiq, UK**
- 10:20-10:40 **Getting the basics right**  
 **linkwise**  
Τι υπάρχει πριν το Facebook Page, πριν το iPhone application και πριν την παρουσία μας στο Twitter; Πριν επενδύσουμε χρόνο και χρήμα στα τελευταία trends για να βάλουμε το "κερασάκι στην τούρτα" της online παρουσίας μας, είναι σημαντικό να βεβαιωθούμε πως έχουμε δώσει την απαραίτητη προσοχή στα βασικά της ουσιαστικά: Business plan, προϊόν, website, online marketing. Η παρουσίαση θα επισημάνει χρυσούς κανόνες της παραδοσιακής επιχειρηματικότητας που τείνουμε να ξεχνάμε online αλλά και σημαντικές διαφορές και ευκαιρίες που προσφέρει το online και πρέπει να εκμεταλλευόμαστε για να παραμείνουμε καινοτόμοι και ανταγωνιστικοί.  
**Γιώργος Συμεωνίδης, Διευθύνων Σύμβουλος, Linkwise, Ελλάδα**
- 10:40-11:00 **The path from e-commerce to e-business, utilizing ICT beyond B2C**  
 **ICT**  
Ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις σήμερα αξιοποιούν το κανάλι του ηλεκτρονικού εμπορίου, κυρίως μέσα από την ανάπτυξη ηλεκτρονικών καταστημάτων που λειτουργούν αυτόνομα ή συμπληρωματικά στα φυσικά καταστήματα. Παρόλα αυτά, η αξιοποίηση του ηλεκτρονικού εμπορίου σε άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι περιορισμένη καθώς οι επιχειρήσεις συνεχίζουν να ακολουθούν παραδοσιακούς τρόπους σε διαδικασίες όπως οι προμήθειες, η υποστήριξη της ομάδας πωλήσεων, η ανάλυση των αναγκών των πελατών, η τιμολόγηση κ.α. Στο πλαίσιο της παρουσίασης θα παρουσιαστούν καινοτομικά τέτοιες προτάσεις και λύσεις που προχωρούν ένα βήμα παραπέρα από την αξιοποίηση του ηλεκτρονικού εμπορίου και βοηθούν τις επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν την ψηφιακή εποχή.  
**Δρ.Κωνσταντίνος Φούσας, Καθηγητής, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Ελλάδα**
- 11:00-11:10 Ερωτήσεις και Συζήτηση
- 11:10-11:40 Διάλειμμα – Καφές  
 **Gloria Jean's**
- 11:40-12:10 **Ηλεκτρονική Τραπεζική και Ηλεκτρονικό Εμπόριο**  
 **MARFIN LAIKI eBANK**  
Πώς η ηλεκτρονική τραπεζική εξυπηρέτηση υποστηρίζει τη σύγχρονη επιχείρηση σε σχέση με τις δραστηριότητές της στο ηλεκτρονικό εμπόριο.  
  - Οι διεθνείς τάσεις και η κυριαρχία πραγματικότητας
  - Οι εμπειρίες της Marfin Laiki eBank
  - Τοπικές και διεθνείς πληρωμές
  - Εξοικονόμηση κόστους, ευκολία, αμεσότητα, ασφάλεια, 24ωρη εξυπηρέτηση**Ευάγγελος Κουτρούζας, Διευθυντής Εναλλακτικών Καναλιών, Marfin Laiki Bank, Κύπρος**
- 12:10-12:30 **Internationalisation, Internalisation, Innovation: Pixmania case study**  
 **PIXmania.com**  
The purpose of this presentation is to use Pixmania.com's experience and strategy over the past 10 years to illustrate the path of a fast-growing ecommerce European company.  
Pixmania has grown over 3 main visions, that we sum up in the 3 I's  
  - Internationalisation: Ecommerce knows no boundaries
  - Internalisation: Ecommerce requires very specific knowledge in every aspect of the distribution channel (logistics, finance, etc.). Managing every one of these topics internally is definitely a strong competitive advantage
  - Innovation: Building a company based on a continuous process of innovation, from reinventing business models to innovate in the way we sell products.**Patrick Oualid, Chief Evangelist and Head of New Business, Pixmania.com, France**
- 12:30-12:45 **E-commerce: legal and regulative framework**  
 **PAMBORIDIS LLC**  
Τι είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο και πώς ρυθμίζεται νομικά και νομοθετικά; Μια ανάλυση διαφόρων νομικών παραμέτρων των συμβάσεων που συνάπτονται με ηλεκτρονικό μέσο. Εξέταση των κινδύνων για πωλητές και αγοραστές και τρόποι μετριασμού των κινδύνων αυτών σε συνάρτηση με τον, συχνά διάσπαστο, χαρακτήρα του ηλεκτρονικού εμπορίου. Ποια τα δικαιώματα των μερών σε περιπτώσεις παράβασης της συμφωνίας;  
**Γιώτα Κυθραιώτου - Θεοδώρου, Συνεταίρος, Δικηγορικό γραφείο Pamboridis LLC, Κύπρος**
- 12:45-12:55 Ερωτήσεις και Συζήτηση
- 12:55-13:15 **Private Shopping: An alternative Way of Selling on the Web?**  
 **brandsGalaxy**  
Σε αντίθεση με τα κλασικά ηλεκτρονικά καταστήματα, ένα Private Shopping Club δεν προβάλλει τα προς πώληση προϊόντα του σε μια ανοικτή «βιτρίνα», αλλά σε ένα χώρο που δέχεται μόνο μέλη κατ' αποκλειστικότητα. Για να γίνει κανείς μέλος και να μπορεί να ψωνίζει απ' αυτό το ηλεκτρονικό κατάστημα, υπάρχουν διάφοροι τρόποι με συνθετότερο αυτόν της πρόσκλησης από ήδη υπάρχον μέλος.  
Αυτό το εναλλακτικό μοντέλο προώθησης προϊόντων στο διαδίκτυο έχει γνωρίσει παγκοσμίως τεράστια ανάπτυξη τα τελευταία δύο χρόνια, ωθούμενο από την κρίση και την ανάγκη των καταναλωτών να περικόψουν τις δαπάνες ψάχνοντας για έξυπνες αγορές.  
Παράλληλα, η αυξανόμενη ζήτηση για έξυπνες αγορές προσφέρει σε εταιρίες τη δυνατότητα να προωθήσουν μεγάλες ποσότητες προϊόντων μέσω των Private Shopping Clubs παρουσιάζοντας τα με ξεχωριστό τρόπο αλλά και προστατεύοντας ταυτόχρονα το brand τους. Μήπως τελικά, το Private Shopping πρέπει να θεωρείται κάτι παραπάνω από έναν εναλλακτικό τρόπο προώθησης προϊόντων στο διαδίκτυο;  
**Αλέξανδρος Γ. Ρήγας, Γενικός Διευθυντής, brandsGalaxy.gr, Ελλάδα**  
**Δημήτρης Θεοφάνους, Διευθυντής Εμπορικής Ανάπτυξης, brandsGalaxy.gr, Ελλάδα**
- 13:15-13:30 **Cloud computing**  
 **telemobilo**  
Τι είναι το Cloud computing, γιατί όλοι μιλούν γι' αυτό, ποια τα πλεονεκτήματα και ποια τα μειονεκτήματα. Γιατί το Cloud computing είναι σημαντικό για τις κυριακές εταιρίες, ιδιαίτερα αυτές που ευελπιστούν να γίνουν e-businesses; Πρόσφατα παραδείγματα κυπριακών εταιριών όλων των μεγεθών που άρχισαν να χρησιμοποιούν το Cloud computing.  
**Δρ. Άρης Νεοφύτου, Συνιδρυτής και Διευθυντής, Telemobilo Ltd, Κύπρος**
- 13:30-13:45 **Mobile Applications' Stores and Marketplaces: Revolutionising e-commerce**  
 **NETQUEST**  
Apple AppStore, Android Market, Windows Phone Marketplace, OVI και άλλα... Εκατομμύρια χρήστες, δεκαεκατομμύρια downloads... Πώς οι νέες τάσεις επηρεάζουν τις συνήθειές μας στο ηλεκτρονικό εμπόριο σαν αγοραστές και τι μπορούν να μας διδάξουν ως ιδιοκτήτες καταστημάτων;  
**Αλέξης Οδυσσεύς, Συνιδρυτής και Διευθυντής, NetQuest, Κύπρος**
- 13:45-14:05 **9 things we learned about e-commerce**  
 **MeLina May.com**  
Loyalty, Εξυπηρέτηση Πελατών, Εταιρική Κουλτούρα... είναι μερικά μόνο από τα πράγματα που μάθαμε στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο. Σε συνδυασμό με την σωστή κατασκευή ενός ηλεκτρονικού καταστήματος...τα αποτελέσματα μπορούν να σας απογοητώσουν.  
**Alex Ehrann, Operations and Marketing Manager, Melina May.com.gr, Ελλάδα**
- 14:05-14:15 Ερωτήσεις και Συζήτηση
- 14:15 Τέλος Συνεδρίου

## Βιογραφικά Ομιλητών



### **Ξένα Κούτρογλου, Πρόεδρος & Διευθύνουσα Σύμβουλος FOCUS BARI A.E., Ελλάδα**

Η Ξένα Κούτρογλου είναι απόφοιτος του Pierce College και κάτοχος BBA του Deree College. Ξεκίνησε την καριέρα της στην έρευνα αγοράς το 1985, όντας ακόμα φοιτήτρια στο Deree και μητέρα μιας κόρης 2 ετών: εργάστηκε από Junior Researcher ως Research Director στις εταιρείες έρευνας Market Analysis, MRC και AC Nielsen και το 1987 μετακινήθηκε στην διαφημιστική εταιρεία Bold/Ogilvy όπου ανέπτυξε ένα αυτόνομο τμήμα έρευνας αγοράς. Το 1988 ίδρυσε την Focus, μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες έρευνας στην Ελλάδα, με ηγετική θέση στον χώρο των Ερευνών MME (Bari-Focus), της οποίας είναι σήμερα Πρόεδρος & Διευθύνουσα Σύμβουλος και πλειοψηφούσα μέτοχος.



### **George Ioannou, Head of Creative and Strategy, Maginus, UK**

George Ioannou is Head of Creative and Strategy at Maginus, the UK's leading supplier of multi channel solutions. George has over 15 years experience in digital design, eCommerce and marketing working at some of the leading digital agencies in the UK and a global outsourcing agency. Over the years, George has worked on many types of projects including branding, eCommerce design, usability and online marketing services which includes SEO, PPC, email and affiliate marketing.



### **Mike Baxter, Managing Director, Sales Logiq, UK**

Dr Mike Baxter is one of the UK's leading experts in the online customer experience. Originally trained as a psychologist and then as a chartered designer, Mike has published four benchmarking studies of the online customer experience, based on analyses of the top e-commerce sites in the UK and USA. His consultancy clients include Google, Tesco, Avis, Santander and KLM and his recent consultancy projects have covered e-commerce technology audits, SEO strategy-setting, customer journey mapping and requirements gathering, recruitment & selection of new agencies.



### **Γιώργος Συμεωνίδης, Διευθύνων Σύμβουλος, Linkwise, Ελλάδα**

Ο Γιώργος Συμεωνίδης αν και ξεκίνησε ως προγραμματιστής (είναι απόφοιτος του τμήματος Πληροφορικής & Τηλεπικοινωνιών του Πανεπιστημίου Αθηνών), τελικά τον κέρδισε η διαφήμιση. Απέκτησε την εξειδίκευσή του στο online marketing όσο εργαζόταν στην MVI του ομίλου Starcom-MediaVest, ένα από τα 5 μεγαλύτερα digital agencies στη Μεγάλη Βρετανία. Επιστρέφοντας στην Ελλάδα, ίδρυσε το επιτυχημένο ηλεκτρονικό κατάστημα Days4u.gr και στη συνέχεια τη Linkwise, το πρώτο και μεγαλύτερο ελληνικό affiliate network, όπου είναι Managing Director. Είναι κάτοχος Msc στο International Business & Management από το πανεπιστήμιο του Manchester και πιστοποιημένος Google Adwords Qualified individual από το 2007.



### **Ευάγγελος Κουτρούζας, Διευθυντής Εναλλακτικών Καναλιών, Marfin Laiki Bank, Κύπρος**

Ο Ευάγγελος είναι κάτοχος πτυχίου διοίκησης επιχειρήσεων και μεταπτυχιακού MBA, με ειδικότητα στο Management Information Systems. Είναι μέλος του Chartered Institute of Marketing και του Chartered Management Institute. Επίσης, κατέχει τον τίτλο Project Management Professional του Project Management Institute. Έχει εργαστεί ως Σύμβουλος Πωλήσεων σε εταιρεία παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών για συστήματα πληροφορικής και έχει διδάξει σε ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Το 1991 ξεκίνησε την καριέρα του στην Marfin Laiki Bank, όπου εργάστηκε στην Υπηρεσία Τεχνολογίας Πληροφορικής ως Διευθυντής Κέντρου Εξυπηρέτησης. Τώρα κατέχει τη θέση του Διευθυντή Εναλλακτικών Καναλιών, όπου στεγάζονται όλα τα ηλεκτρονικά κανάλια και υπηρεσίες της Τράπεζας.



### **Patrick Oualid, Chief Evangelist and Head of New Business, Pixmania.com, France**

Patrick OUALID is Chief Evangelist and Head of New Business at Pixmania.com. After 3 years of web agencies experience in France and 2 years in California Patrick joined Pixmania as a member of the founder's team and associate partner in 2000. Chief Marketing Officer at Pixmania for 8 years, he participated in the fast growth of the ecommerce company that started from scratch to 1,400 employees, from zero to €5980million turnover. He is now in charge of the Strategic Development of the Pixmania Group.



### **Πίωτα Κυθραιώτου Θεοδώρου, Συνέταιρος, Δικηγορικό γραφείο Pamboridis LLC, Κύπρος**

Η Πίωτα Κυθραιώτου- Θεοδώρου σπούδασε νομικά (B.A. Hons Jurisprudence) στο πανεπιστήμιο της Οξφόρδης. Είναι κάτοχος LL.M. στο Ιδιωτικό Διεθνές Δίκαιο και έχει ολοκληρώσει το Legal Practice Course. Μετά το πέρας των σπουδών της εργάστηκε στον δικηγορικό οίκο Watson, Farley & Williams στο Λονδίνο ως Solicitor με ειδίκευση στους τομείς Asset and Project Finance. Επέστρεψε στην Κύπρο το 2003 και σήμερα είναι συντάκτρια στο δικηγορικό γραφείο Pamboridis LLC, προϊστάμενη του εταιρικού και εμπορικού τμήματος του γραφείου. Είναι εγγεγραμμένη στο Roll of Solicitors of England and Wales και είναι μέλος του Παγκύπριου Δικηγορικού Συλλόγου και του Δικηγορικού Συλλόγου Λευκωσίας.



### **Αλέξανδρος Γ. Ρήγας, Γενικός Διευθυντής, brandsGalaxy.gr, Ελλάδα**

Ο Αλέξανδρος Γ. Ρήγας γεννήθηκε στην Αθήνα το 1982 και μεγάλωσε στην Ρουμανία κι έπειτα στην Γερμανία. Σπούδασε στο τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Οικονομικών και Πολιτικών Σπουδών στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας και είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στη Διοίκηση Επιχειρήσεων – με εξειδίκευση στη Στρατηγική και Καινοτομία – από το School of Business and Economics στο Πανεπιστήμιο του Μάαστριχτ. Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία στον κλάδο των πετρελαιοειδών και ειδικότερα στην Shell Hellas, ως Retail Business Analyst αναλύοντας επενδυτικές προτάσεις. Το Νοέμβριο του 2009 ανέλαβε τη θέση του Project Manager στη markafoni.com – το μεγαλύτερο Online Private Shopping Club της Τουρκίας – με στόχο να υλοποιήσει την συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα στην Ελλάδα. Τον Ιούλιο του 2010 μαζί με τον Όμιλο Αντίνα και τη markafoni.com ίδρυσε το πρώτο Online Private Shopping Club στην Ελλάδα – την brandsGalaxy.gr – αναλαμβάνοντας καθήκοντα Γενικού Διευθυντή.



### **Δημήτρης Θεοφάνους, Διευθυντής Εμπορικής Ανάπτυξης, brandsGalaxy.gr, Ελλάδα**

Ο Δημήτρης Θεοφάνους είναι γεννημένος στην Αθήνα στις 30/01/1980. Είναι απόφοιτος Ναυτιλιακού Management από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς με υποτροφία από το Ίδρυμα Κρατικών Υποτροφιών (ΙΚΥ) και κάτοχος Μεταπτυχιακού MBA από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών με υποτροφία από το ίδρυμα «Αλέξανδρος Ωνάσης». Είναι Διευθυντής Εμπορικής Ανάπτυξης στην www.brandsGalaxy.gr, τη νέα επιχειρηματική δραστηριότητα του Ομίλου ANT1 που ασχολείται με το ηλεκτρονικό εμπόριο. Στέλεχος με εμπειρία στο ηλεκτρονικό εμπόριο, υπήρξε ιδρυτικό μέλος της Ricardo.gr ως Διευθυντής Εμπορικής Ανάπτυξης καθώς και Διευθυντής Marketing στην airtickets.gr.



### **Δρ.Κωνσταντίνος Φούσκας, Καθηγητής, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Ελλάδα**

Ο Δρ. Κωνσταντίνος Φούσκας διδάσκει στο Τμήμα Διοίκησης Τεχνολογίας του Πανεπιστημίου Μακεδονίας στη θέση «Καινοτομία για νέα προϊόντα και υπηρεσίες». Έχει λάβει το διδακτορικό του στο στρατηγικό μάρνατζμεντ από το τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και μεταπτυχιακό στις επιστήμες των αποδόσεων (International MBA) με ειδίκευση στην ηλεκτρονική επιχειρηματικότητα. Είναι συνεργάτης του ερευνητικού εργαστηρίου Ηλεκτρονικού Επιχειρείν Elitru και έχει δεκαετή εμπειρία σε έρευνα και διαχείριση καινοτόμων ευρωπαϊκών και εθνικών έργων. Παράλληλα έχει εργαστεί στον ιδιωτικό τομέα παρέχοντας λύσεις αξιοποίησης της τεχνολογίας και διαχείρισης οικονομικών και λογιστικών θεμάτων σε ιδιωτικούς και δημόσιους οργανισμούς για πάνω από 15 χρόνια. Έχει συνεργαστεί με τα Υπουργεία Εσωτερικών και Οικονομικών για θέματα στρατηγικής και τεχνολογίας όπως η στρατηγική ένταξης και ανάπτυξη ηλεκτρονικών υπηρεσιών. Οι δημοσιεύσεις του περιλαμβάνουν μια σειρά άρθρων σε επιστημονικά περιοδικά και διεθνή συνέδρια με κριτές και τα ερευνητικά του ενδιαφέροντα εστιάζονται στην περιοχή του στρατηγικού μάρνατζμεντ και της αξιοποίησης της τεχνολογίας ως μέσου για την επίτευξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.



### **Δρ. Άρης Νεοφύτου, Συνιδρυτής και Διευθυντής, Telemobilo Ltd, Κύπρος**

Ο Δρ. Άρης Νεοφύτου βοηθά εταιρείες να αυξήσουν την παραγωγικότητα τους με την εφαρμογή τεχνολογιών cloud computing, διαδικτύου και κινητών τηλεφώνων. Πριν την ίδρυση της Telemobilo, ο Δρ. Νεοφύτου ήταν σύμβουλος στρατηγικής με τους Monitor Company και A.T. Kearney, δύο διεθνείς οίκους συμβούλων επιχειρήσεων και στρατηγικής. Ο Δρ. Νεοφύτου κατέχει πτυχία BA και Ph.D. στις επιστήμες ηλεκτρονικής μηχανικής και πληροφορικής από το Πανεπιστήμιο του Cambridge.



### **Αλέξης Οδοσσεως, Συνιδρυτής και Διευθυντής, NetQuest, Κύπρος**

Ο Αλέξης Οδοσσεως είναι συνιδρυτής και διευθυντής της εταιρείας NetQuest. Η NetQuest από το 1998 εξειδικεύεται στην ανάπτυξη διαδικτυακών εφαρμογών και ιστοσελίδων, με την χρήση του βραβευμένου της λογισμικού συστήματος διαχείρισης περιεχομένου NQcontent. Η εταιρεία αναγνωρίζοντας τις τάσεις της νέας δεκαετίας, οι οποίες επιβάλλουν τη στρόφη σε τεχνολογίες για κινητή τηλεφωνία, παρουσίασε το 2010 την νέα της διαδικτυακή υπηρεσία AppBaker. Το AppBaker προσφέρει στις επιχειρήσεις και ιδιώτες ένα γρήγορο και οικονομικό τρόπο να κατασκευάσουν και να διαχειρίζονται εφαρμογές για iPhone, iPad και iPod Touch.



### **Αλέξανδρος Ehrmann, Operations & Marketing Manager, MelinaMay.com, Ελλάδα**

Ο Αλέξανδρος Ehrmann, με μεταπτυχιακό σε e-Business Management στο University of Surrey, έχει μακρά εμπειρία στο e-commerce στην Ελλάδα σε κάποια από τα μεγαλύτερα e-shops στην Ελλάδα: Esk.gr, Plaisio.gr, LaRedoute.gr, MelinaMay.com ως υπεύθυνος ηλεκτρονικού εμπορίου και online μάρκετινγκ. Κύριες αρμοδιότητές του είναι να σχεδιάζει, να οργανώνει και να εφαρμόζει στρατηγικές ηλεκτρονικού επιχειρείν για ηλεκτρονικά καταστήματα. Επιπλέον, διαθέτει ευρεία εμπειρία σε τεχνικές online marketing και διαφήμισης.

Η **Marfin Laiki eBank**

παρουσιάζει το 3ο συνέδριο  
Ηλεκτρονικού Εμπορίου

# 3<sup>RD</sup> CONFERENCE e-commerce

Τετάρτη 16 Μαρτίου 2011 | Ξενοδοχείο Hilton Park | Λευκωσία

## ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

(ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΜΕΡΑ ΔΗΛΩΣΗΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: Δευτέρα 14 Μαρτίου 2011)

### ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΙΤΗΤΗ

ΟΙ ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΝΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΟΝΤΑΙ ΚΑΙ ΝΑ ΑΠΟΣΤΕΛΛΟΝΤΑΙ ΣΤΟ 22679820

Εταιρεία/Οργανισμός: \_\_\_\_\_  
Διεύθυνση: \_\_\_\_\_ Πόλη: \_\_\_\_\_ Τ.Τ.: \_\_\_\_\_  
Τηλέφωνο: \_\_\_\_\_ Φαξ: \_\_\_\_\_  
E-mail: \_\_\_\_\_ Ιστοσελίδα: \_\_\_\_\_

### 1η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Κος  Κα

Όνομα: \_\_\_\_\_

Θέση: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

### 2η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Κος  Κα

Όνομα: \_\_\_\_\_

Θέση: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

### 3η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Κος  Κα

Όνομα: \_\_\_\_\_

Θέση: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

### 4η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Κος  Κα

Όνομα: \_\_\_\_\_

Θέση: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

### ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

**ΕΙΣΟΔΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΗ**  
απαραίτητη δήλωση συμμετοχής

### ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

- Οι ώρες του συνεδρίου είναι 08:30-14:15
- Θα προσφερθεί καφές
- Τυχόν ακυρώσεις συμμετοχών πρέπει να γνωστοποιηθούν εγγράφως ως πρς 14/03/11
- Η IMH διατηρεί το δικαίωμα αλλαγής στο περιεχόμενο του φόρουμ αν αυτό επιβάλλεται από συνθήκες πέραν του ελέγχου της εταιρείας.

### ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Η IMH φροντίζει για την προστασία των προσωπικών σας δεδομένων. Οι πληροφορίες και τα στοιχεία επικοινωνίας που παίρνουμε τα χρησιμοποιούμε για να σας κρατούμε ενήμερους για συνέδρια, σεμινάρια, εκθέσεις, εκδόσεις ή ηλεκτρονικές εκδόσεις που ενδεχομένως να σας ενδιαφέρουν. Σε καμία περίπτωση δεν χρησιμοποιούνται από άλλους φορείς ή για άλλους σκοπούς. Εάν **ΔΕΝ επιθυμείτε** να συνεχίσετε να παίρνετε πληροφορίες από την εταιρεία μας, είτε ταχυδρομικής ή μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου παρακαλώ σημειώστε εδώ

**imh**  
CONFERENCES | MEDIA | EXHIBITIONS

Για πληροφορίες και εγγραφές:

IMH, Αιγάλεω 5, 2057 Στρόβολος, Τ.Κ. 21185, 1503, Λευκωσία, Κύπρος

Τηλ. +357 22 505555, Φαξ, +357 22 679820, e-mail: [events@imh.com.cy](mailto:events@imh.com.cy), website: [www.imh.com.cy](http://www.imh.com.cy)

online registration: [www.imh.com.cy/3rdecommerce2011](http://www.imh.com.cy/3rdecommerce2011)