



# 8 ΛΕΠΤΑ...

ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΦΩΤΕΙΝΟΠΟΥΛΟΥ



ASCEND.GR



CHRISTINA@ASCEND.GR

... για να σας πω μια ιστορία...

... που μπορεί να σας αλλάξει,  
την ζωή!

Είμαι η Χριστίνα... χαρούμενη δρομέας



Που βρήκε τον  
Σπύρο...  
έναν άλλο καμένο ...





.... Και κάναμε  
δύο μικρά  
δρομεάκια...

# Μέσα σε αυτήν την ιστορία χωράνε...

- 28 χρόνια εργασίας αποκλειστικά στο internet, digital, digital επικοινωνία
- Εργασία σε τρεις χώρες (Αγγλία, Αμερική, Ελλάδα)
- Διευθύντρια εφαρμογών και περιεχομένου του ΑΘΗΝΑ 2004
- Internet Manager των μεγαλύτερων ελληνικών πολυεθνικών: Vodafone, (ex WIND current NOVA, OPAP κλπ)
- Consultancy εμπειρία σε όλους τους τομείς
- Contributing editor στο Runner Magazine δέκα χρόνια

# Αλλά κυρίως...

# 'Ενας άνθρωπος που πάντα βοήθούσε ...

- Όποιον του μιλούσε στο Facebook
- Όποιον ζητούσε συμβουλές για τρέξιμο
- Όποιον χρειαζόταν παρέα
- Παλιούς και νυν συναδέλφους
- Αδέσποτα
- Όποιον χρειαζόταν business plan, copy editing, καθάρισμα στην αυλή του... :-P

Και το ξέχναγε...

Ώσπου κάποια  
στιγμή...







... οπότε οι φίλοι άρχισαν να θέλουν να πληρώνουν...

# Και κάπου εκεί ήρθε το Chat GPT



You

Should I start my own business?



ChatGPT

Deciding whether to start your own business is a significant decision that depends on various factors unique to your situation, goals, and circumstances. Here are some considerations to help you determine if starting your own business is the right choice for you:

1. **Passion and Interest:** Do you have a strong passion for a particular industry or idea? Starting a business often requires dedication and perseverance, so being passionate about your venture can fuel your motivation and drive.
2. **Entrepreneurial Skills:** Assess your skills and strengths relevant to entrepreneurship, such as leadership, problem-solving, decision-making, and adaptability. Identifying areas where you excel can help you leverage your strengths as an entrepreneur.
3. **Market Demand:** Evaluate the market demand for your product or service. Is there a need or gap in the market that your business can address? Conduct market research to understand your target audience, competitors, and industry trends.
4. **Financial Considerations:** Consider the financial aspects of starting a business, including startup costs, ongoing expenses, and potential revenue streams. Assess your financial readiness and explore funding options such as personal savings, loans, investors, or crowdfunding.
5. **Risk Tolerance:** Starting a business involves inherent risks, including financial risk, uncertainty, and the possibility of failure. Assess your risk tolerance and willingness to take on the challenges and uncertainties of entrepreneurship.
6. **Support Network:** Consider your support network, including mentors, advisors, friends, and family members who can offer guidance, encouragement, and support throughout your entrepreneurial journey.
7. **Work-Life Balance:** Reflect on how starting a business will impact your work-life balance and personal commitments. Entrepreneurship often requires long hours and dedication, so consider how it aligns with your lifestyle and priorities.
8. **Exit Strategy:** Think about your long-term goals and whether you envision building and growing your business over time or eventually exiting through a sale or other means.

Ultimately, the decision to start your own business is a personal one that requires careful consideration of various factors. It's essential to weigh the pros and cons, conduct thorough research, and seek advice from mentors or business professionals before making your decision.



# Τι είπες;;;;

- Passion and Interest (έλα τώρα)
- Entrepreneurial Skills (Έχω κάνει μέσα στον Covid P&L τουριστικής εταιρείας να ισοσκελίσει, σοβαρά τώρα;)
- Market Demand (τώρα δεν λέγαμε ότι πνίγομαι γιατί όλοι κάτι θέλουν για το site τους, τα social τους, το SEO τους, το CRM τους κλπ κλπ?)
- Financial Considerations (εντάξει πάμε στο επόμενο)
- Risk Tolerance (μας τα χαλάς λίγο εδώ..)
- Support Network (αυτοί που δουλεύω μαζί τους 25 χρόνια τώρα μετράνε;)
- Work Life Balance (έχεις μπει στην Εθνική τελευταία; 3 ώρες αλέ – ρετούρ για Πειραιά!)
- Exit Strategy (Σπύσουυυροoooooooo..... )

A night sky with a crescent moon and stars. The sky is dark blue with many small white stars. A bright crescent moon is visible in the upper right. There are some wispy clouds in the lower part of the image.

Αυτά τα είχα... οπότε άρχισα να  
τσεκάρω τις γνώσεις μου....

Όλη νύχτα ....

# ... ὥσπου το πρωί έκανα την πιο σημαντική ερώτηση ...



You

is there a research that suggest women are less probable to start their own business?



ChatGPT

Yes, there is research suggesting that women are less likely to start their own businesses compared to men. Numerous studies have explored the factors contributing to this disparity:

1. **Access to Capital:** One significant barrier for women entrepreneurs is limited access to capital. Research has shown that women often face challenges in securing funding for their business ventures, whether it's due to discrimination, lack of networks, or biases in the investment process.
2. **Social and Cultural Factors:** Societal norms and cultural expectations can also play a role in discouraging women from starting businesses. Traditional gender roles and stereotypes may influence women's perceptions of entrepreneurship and their confidence in pursuing business ventures.
3. **Family Responsibilities:** Women are more likely to shoulder family responsibilities, which can make it challenging to dedicate time and resources to starting and running a business. Balancing work and family obligations can be particularly difficult for women, impacting their ability to pursue entrepreneurial opportunities.

# Τι σταματάει εμάς τις γυναίκες;;;

- Περιορισμένη πρόσβαση στο κεφάλαιο
- Κοινωνικοί και πολιτισμικοί παράγοντες
- Οικογενειακές ευθύνες
- Προκλήσεις δικτύωσης και καθοδήγησης
- Αποφυγή κινδύνου

Δεν το λέω εγώ... το λέει το ΑΙ και οι έρευνες...

# ΟΠΌΤΕ ΚΙ ΕΓΩ ΠΡΟΧΩΡΗΣΑ....



## Συγγραφή Requirements

Αναλύουμε τις ψηφιακές ανάγκες της εταιρείας και γράφουμε τα requirements τα οποία θα δώσετε στις εξωτερικές εταιρείες για να σας παραδώσουν τα συστήματα που χρειάζεστε.

## Εύρεση Συνεργάτη & Επικοινωνία

Προτείνουμε ψηφιακούς συνεργάτες εμπιστοσύνης σε κάθε τομέα (website development, eMail Marketing, CRM solutions, κλπ), βοηθάμε στο στάδιο διαγωνισμών, αναλαμβάνουμε την καθημερινή επικοινωνία με υπάρχοντες συνεργάτες.

## Digital Strategy και Digital KPIs

Σε στενή συνεργασία με εσάς ετοιμάζουμε την ψηφιακή στρατηγική σας και καθορίζουμε τους μετρήσιμους στόχους (KPIs) που θα παρακολουθείτε για να επιβεβαιώσετε την στρατηγική σας.

## Ψηφιακή Επικοινωνία

Σχεδιάζουμε και παρακολουθούμε όλα τα ψηφιακά πλάνα επικοινωνίας σας (Social Media, Newsletters, eMails, Customer Care επικοινωνίες).

## Advertising Management

Σχεδιάζουμε μαζί σας τις online διαφημιστικές σας καμπάνιες, καθορίζουμε budget spend, και τα key metrics που πρέπει να παρακολουθείτε (Clicks, CTR, CPL, ROI, ROAS, κλπ).

## Search Engine Optimisation

Σας υποστηρίζουμε σε κάθε βήμα αυτού του σημαντικού στοιχείου της ψηφιακής σας παρουσίας. Επικοινωνούμε με το συνεργάτη σας γράφουμε SEO optimized κείμενα, διαχειριζόμαστε backlinks.

# Γιατί το βασικό ήταν ότι φοβόμουν λόγω φύλου....

Και μέχρι τώρα οι πελάτες μου με αγαπάνε!



iSystem



Authorised  
Reseller







# ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ

ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΦΩΤΕΙΝΟΠΟΥΛΟΥ



ASCEND.GR



CHRISTINA@ASCEND.GR