ΚΥΠΡΙΑΚΟ
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

«ONLINE GROWTH STRATEGIES FOR SMALL ENTERPRISES & START-UPS IN CYPRUS»

(100% Επιχορήγηση από την ΑνΑΔ)

Ημερομηνίες Διεξαγωγής: 20-21/03/2019
Λεμεσός ΕΒΕ Λεμεσού

ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ:

Τα τελευταία 10 χρόνια, ένας σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων στην Κύπρο έχουν εξαρτηθεί σε αρκετά μεγάλο βαθμό από τις διαδικτυακές πωλήσεις (online sales) και την αλληλεπίδραση με τους πελάτες τους μέσω διαδικτύου. Οι επιχειρήσεις αυτές εντοπίζονται σε τρεις διαφορετικές κατηγορίες:

α) Εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε τομείς όπου έχει παρατηρηθεί ανατροπή στον τρόπο εργασίας από τις ηλεκτρονικές συναλλαγές (digital disruption), όπως ο ταξιδιωτικός και ξενοδοχειακός τομέας, δικηγορικά και λογιστικά γραφεία, ναυτιλιακοί πράκτορες, τράπεζες κ.λ.π.

β) Εταιρείες που λειτουργούν κυρίως online από την Κύπρο για διεθνείς πελάτες, όπως για παράδειγμα εταιρείες Ηλεκτρονικής μεταφοράς χρημάτων (Powercash21), εταιρείες συναλλαγών Forex (IronFX, AtlasFX, Exness), προμηθευτές λογισμικού (PointNine) και άλλες

γ) Νεοσύστατες (start-ups) μικρές εταιρείες κυρίως τεχνολογίας

Σε μια εποχή, που η ανάγκη επιβίωσης και δημιουργίας νέων διεξόδων δραστηριοποίησης των μικρών επιχειρήσεων γίνεται επιτακτική, το ηλεκτρονικό επιχειρείν αποτελεί πηγή νέων ευκαιριών. Το στρατηγικό αυτό επιμορφωτικό πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο ακριβώς να βοηθήσει τις μικρές επιχειρήσεις πώς να χαράξουν την στρατηγική online ανάπτυξης τους αξιοποιώντας πλήρως τις τεράστιες προοπτικές και δυνατότητες που τους προσφέρει η διαδικτυακή τεχνολογία.

Το σεμινάριο αυτό θα προσφέρει μια στρατηγική προσέγγιση στην διαχείριση της online ανάπτυξης μικρών καινοτόμων επιχειρήσεων και νεοσύστατων εταιριών (start-ups). Ο στόχος είναι οι συμμετέχοντες να μάθουν πώς θα βελτιώσουν τις ικανότητες διαχείρισης με τη χρήση ειδικών εργαλείων, μεθόδων και τακτικών, οι οποίες περιλαμβάνουν την τελευταία λέξη της τεχνολογίας στον κλάδο. Με τον τρόπο αυτό, η κατάρτιση θα προσφέρει γνώσεις που βελτιώνουν την διαχειριστική ικανότητα και την αυτοπεποίθηση και θα προτείνει νέες προσεγγίσεις και ευκαιρίες ανάπτυξης και, επομένως, επιβίωσης.

ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΖΟΜΕΝΟΙ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΣΕ ΘΕΣΗ ΝΑ:

Μετά την ολοκλήρωση της κατάρτισης οι καταρτιζόμενοι πρέπει να είναι σε θέση να:

- Κατανοήσουν τις πέντε πιο σημαντικές διαδικτυακές στρατηγικές ανάπτυξης (online Growth Strategies): organic growth, sponsored growth, mergers & acquisitions, venture capital, other.
- Κατανοούν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί η διαδικασία της online ανάπτυξης και το πώς υπάρχει και λειτουργεί ένας δυναμικός βρόχος ανατροφοδότησης (feedback loop) μεταξύ online και offline διαδικασιών εντός της ίδιας επιχείρησης
- Σχεδιάζουν και εφαρμόζουν την διαδικτυακή τους ανάπτυξη (online growth) χρησιμοποιώντας αποδεκτές μετρήσεις (industry-accepted metrics) από τις διαδικτυακές πωλήσεις, την online προώθηση και χρηματοδότησή τους

- Αναλύουν και να επιλέγουν από διάφορα μοντέλα την κατάλληλη στρατηγική διαδικτυακής ανάπτυξης της επιχείρησης τους που κυμαίνονται από την οργανική και χορηγούμενη (sponsored) ανάπτυξη έως τα μοντέλα ανάπτυξης που βασίζονται σε κεφάλαια (capital-driven)
- καταρτίζουν και να αξιολογούν την διαδικτυακή στρατηγική ανάπτυξης τους χρησιμοποιώντας πολλαπλά εργαλεία, τακτικές και προσεγγίσεις που θα παρουσιαστούν και θα αναλυθούν κατά την διάρκεια του προγράμματος
- Γνωρίζουν πώς να διαχειριστούν βήμα βήμα την διαδικτυακή τους ανάπτυξη και πως αυτή θα συνεισφέρει αποτελεσματικά στο θέμα επιβίωσης και ανταγωνιστικότητάς τους

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Ιδιοκτήτες, Διευθυντές και Υπεύθυνους τμημάτων πληροφορικής, μάρκετινγκ, πωλήσεων και στρατηγικού σχεδιασμού **μικρών επιχειρήσεων (κάτω των 49 ατόμων)**.

Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα που είναι πρακτικής φύσης περιλαμβάνει τόσο ιδρυματική (14 ώρες) όσο και ενδοεπιχειρησιακή (7 ώρες) κατάρτιση.

Η εταιρική επίσκεψη θα προσαρμόσει τις μεθοδολογίες κατάρτισης στις συγκεκριμένες απαιτήσεις της κάθε επιχείρησης και θα συμπεριλάβει τη δημιουργία σχεδίων online ανάπτυξης για κάθε επιχείρηση. Βασικό μέλημα κατά την επίσκεψη θα είναι να καλυφθούν απτά και πρακτικά πλαίσια και μέθοδοι καθώς και να επεξηγηθεί η εφαρμογή τους με πραγματικά παραδείγματα (case studies) και εργαλεία. Επίσης, θα παρουσιαστούν και θα αναλυθούν οι εμπειρίες των εταιρειών στην Κύπρο και διεθνώς.

ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ

Στο πρόγραμμα θα διδάξει ο Ελληνοαμερικάνος εμπειρογνώμονας κος Philip Ammerman. Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην Αγγλική γλώσσα.

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (€1785+ €339,15 Φ.Π.Α.)

Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού σαν πρόγραμμα ζωτικής σημασίας. Το πρόγραμμα επιχορηγείται εξ' ολοκλήρου από την ΑνΑΔ και ως εκ τούτου **δεν υπάρχει οποιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση** για τις επιχειρήσεις εξαιρουμένου του Φ.Π.Α. Να σημειωθεί ότι και το Φ.Π.Α. επιστρέφεται στις εταιρείες και δεν αποτελεί κόστος για τις επιχειρήσεις.

Πρόκειται πραγματικά για μια **ανεπανάληπτη** και **οικονομικά συμφέρουσα** ευκαιρία που προσφέρεται για αναβάθμιση των Κυπριακών Επιχειρήσεων αφού το πραγματικό κόστος συμμετοχής αν δεν υπήρχε η επιχορήγηση της Αρχής θα ήταν τουλάχιστο **€1785** και προτρέπονται όλοι όπως την εκμεταλλευθούν στο έπακρο.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ

Το ΚΕΒΕ θα εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με Πιστοποιητικό Παρακολούθησης.

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Οι Δηλώσεις Συμμετοχής να αποστέλλονται στο ΚΕΒΕ, e-mail: gvenizelou@ccci.org.cy φαξ. 22668630 **το αργότερο μέχρι τη Δευτέρα 18 Μαρτίου 2019.**

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλείσθε όπως επικοινωνείτε με τον κ. Χρίστο Ταντελέ στο ΚΕΒΕ, τηλ. 22889840, φαξ: 22668630, Τ.Κ. 21455, 1509 Λευκωσία.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελές
για Γενικό Γραμματέα

/ΓΒ

Αναλυτικό Ωρολόγιο Πρόγραμμα

TUESDAY 20/03/2019

08.45 - 09.00	**(0.25)**	**Registration**
09.00- 10.45	**(1.75)**	**Introduction to Online Growth Strategies** We live in a time of highly competitive and rapidly-changing online growth. Today, there are multiple pathways to growing an enterprise online, and multiple exit strategies. We will examine five fundamental methods for growing online today, together with their offline impacts and requirements. 1. Organic Growth Strategies (Content and inbound marketing-driven using own cash flow and operations) 2. Sponsored Growth Strategies (Advertising-driven) 3. Mergers & Acquisitions 4. Venture Capital-driven growth 5. Other Capital Means (IPOs, ICOs, Debt)
10.45-11.00	**(0.25)**	COFFEE BREAK
11.00-12.45	**(1.75)**	**Organic Growth Strategies** Organic Growth strategy refers to growth that is driven by like-for-like sales of products or services generated internally by the enterprise. This calls for tools and tactics such as: a. Search engine optimisation, calls to action, and online sales conversion (organic sales funnel activities); b. Online sales discounting; c. Online loyalty programmes and similar tools; d. Content or inbound marketing as tools supporting entry into the sales funnel at the top end; e. Social media dissemination (via free promotion) f. Cross-listing and other tactics (via free promotion) We start with organic growth because it provides the truest picture of the "as is" situation in the company. **Interactive Session: Business Modelling for Organic Business Case** The business modelling on MS Excel focuses on top line and middle line indicators. In addition to the online sales and marketing tactics, we provide an action-learning session on MS Excel, including: a. Basics of the profit/loss statement b. Sales forecasting: # units sold, cost of goods sold, gross sales revenue c. Cost of customer acquisition and customer acquisition rate d. Lifetime customer revenue e. Customer defection or loss rate f. Conversion metrics We will also implement a brief operating cost modelling touching on main cost points such as staff, facilities, marketing & promotion, service, and other costs. This exercise is carried out for: a. Services and products; b. B2B and B2C sector examples
12.45-13.45	**(1.00)**	LUNCH
13.45-15.30	**(1.75)**	**Sponsored Growth Strategies** Sponsored growth strategies refer to those driven by online advertising, whether on the web, or on social media. We differentiate sponsored from organic growth in order to gain a clear understanding of: a. The organic business model, conversion rates and basic attractiveness; b. The sponsored business model: how much does advertising lead to better results? c. Issues in terms of efficiency (e.g. A/B testing), keyword choice, image choice, channels, click-through rates and display rates, conversation rates and other issues. This module provides an in-depth view of state-of-the-art in online advertising and promotion, focussing on two platforms: Google Adwords and Facebook advertising. The technical part of the training will include: • Setting up PPC and display advertising campaigns • Choosing between PPC and PPM pricing methods • Creating custom audiences and mirror / lookalike audiences • Retargetting and best practise for avoiding retargeting fatigue • A/B testing and analytics **Interactive Session: Business Modelling for Sponsored Growth** The applied part of the module will develop an MS Excel model outlining the costs, conversions and income from sponsored growth. This will be done for a PPC and PPM advertising model. Conversion rates will be estimated based on best practise from multiple sectors, notably using Google and Wolfgang Digital data. This will expand the growth scenario of the previous Excel model, implemented in Module 2.
15.30-15.45	**(0.25)**	COFFEE BREAK

15.45-17.30	**(1.75)**	**Mergers & Acquisitions** This session introduces the basic approach towards company valuation and expansion using mergers and acquisitions. This is a critical growth strategy for small enterprises in Cyprus today even though few utilise it. As economies of scale must rise due to a highly competitive market environment, it is clear that certain small companies will no longer be able to survive. This is seen very clearly in certain segments such as travel: in 2000, the Association of Cyprus Travel Agents had over 400 members, and there were 700 travel agencies in Cyprus. Today, most estimates place the number of travel agencies in operation at under 400. It has also been included due to the focus on innovative companies and start-ups. The process of attracting capital is a core growth method for such firms. The M&A module reveals the core methodology for achieving this. The technical part of the training includes: • Choosing your strategy: initiate growth or exit a business • Identifying likely M&A targets or strategic investors • Brief methods of company valuation: IRR, EBITDA multiples, free cash flow, market observation • Understanding how to gain synergies from operations: post-merger restructuring **Interactive Session: Own Company Valuation**

WEDNESDAY 21/03/2019

08.45 – 09.00	**(0.25)**	**Registration**
09.00 – 10.45	**(1.75)**	**Venture Capital – Driven Growth** This module has been included due to the relevance of external equity investors in the start-up field. By VC-driven growth, we refer to any strategic external financial partner who injects capital into the enterprise in exchange for equity. This can be an angel investor, a VC, a business accelerator taking 8% of equity in exchange for acceleration services, and others. The technical part of the module will include: • Understanding how VCs value companies: similarities and differences with the classic valuation approach explored in Module 4. The main differences are that VCs are typically more forward-oriented or growth-oriented that classic valuation, which relies on current financial performance. Moreover, VCs will integrate customer performance and behaviour into a financial valuation. This is crucial for understanding online growth. • Understanding key ratios such as pre-money and post-money valuation, revenue growth, revenue run rate, cash burn rate, user metrics. • Different funding rounds (series A, series B) and impact on equity valuation, dilution and management. **Interactive Session: Calculating Key Ratios** The class will calculate key ratios such as cash burn rate, revenue run rate and make a first attempt at pre- and post-money valuation.
10.45 - 11.00	**(0.25)**	COFFEE BREAK
11.00 – 12:45	**(1.75)**	**Other Growth Methods** This module will briefly review other means of financing growth and what implications this has on enterprise growth models in Cyprus. These include: • Debt • Convertible debt • Initial public offering (IPO) • Initial coin offering (ICO) In each case, we will review the impact on financial statements, equity and decision-making. **Interactive Session: Calculating Debt** The class will calculate debt service and interest costs using a hypothetical bank loan, and integrate this into the 5-year planning in MS Excel.
12.45 – 13.45	**(1.00)**	Lunch
13.45 - 15.30	**(1.75)**	**Decision Frameworks**

		Different enterprises and management teams will find themselves confronted by different challenges and opportunities. Not every growth strategy works for every company. This module will put different strategies into context by looking at decision-making frameworks for online growth. These include: • The Venture Capital Framework: what data do VCs use in making investment decisions? • The Banking Framework: what data to bankers use in making lending decisions? • The Private Equity Framework: what data to PE funds use in making investment decisions? • The Individual Retail Investor Framework: what to small-scale, individual investors assess in deciding to invest?
15.30 – 15.45	**(0.25)**	COFFEE BREAK
15.45 - 17.30	**(1.75)**	**Planning and Managing Online Growth** This session concludes the training with a review of some key technological trends and issues that small company founders and managers need to take into account in planning and managing their online growth. • Exclusivity vs Inclusivity • Market Domination • Hypergrowth • Planning and Pivotting • Internationalisation

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

ΑνΑΔ Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Κύπρου

ΚΥΠΡΙΑΚΟ
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

Δήλωση Συμμετοχής

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι ενδιαφερόμαστε να συμμετάσχουμε στο Σεμινάριο που διοργανώνει το ΚΕΒΕ με θέμα:

«ONLINE GROWTH STRATEGIES FOR SMALL ENTERPRISES & START-UPS IN CYPRUS»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:	
Αρ. Μητρώου Εργοδότη Κοινωνικών Ασφαλίσεων:	
Τηλ.	Φαξ.
Διεύθυνση:	
Τ.Θ.	Τ.Κ.
E-MAIL:	
Αρ. Εργοδοτουμένων:	

☐ **Λεμεσός, 20-21/03/2019 (ΕΒΕ Λεμεσού)**

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Ονόματα Συμμετεχόντων:	**Θέση στην Εταιρεία:**
1. ……………………………………………………………………………………	…………………………………………………………………
2. ……………………………………………………………………………………	…………………………………………………………………
3. ……………………………………………………………………………………	…………………………………………………………………

«Εγώ ο/η ____, δηλώνω ότι είμαι άνω των 18 ετών. Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να χρησιμοποιούν όλα τα πιο πάνω προσωπικά δεδομένα με σκοπό την συμμετοχή στο πιο πάνω σεμινάριο. ☐
Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να μου αποστέλλουν παρόμοιας φύσης με την πιο πάνω εκδήλωση ενημερωτικό υλικό σε μελλοντικό χρόνο. ☐
Ενημερώνομαι ότι δύναται να αναρτηθούν σε ιστοσελίδες ή/και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης φωτογραφίες ή/και βίντεο από τη συγκεκριμένη εκδήλωση στις οποίες εμφανίζομαι, για σκοπούς προβολής της εκδήλωσης. Εάν δεν προβείτε στη σχετική εξουσιοδότηση προς το ΚΕΒΕ για τη διατήρηση των δεδομένων σας για μελλοντική επικοινωνία, αυτά θα καταστραφούν με το πέρας της εκδήλωσης. Πέραν του δικαιώματος απόσυρσης της συγκατάθεσής σας, διαθέτετε επίσης τα δικαιώματα πρόσβασης, διόρθωσης, διαγραφής, φορητότητας, περιορισμού ή αντίταξης στην επεξεργασία των δεδομένων σας, τα οποία μπορείτε να εξασκήσετε μέσω γραπτής αίτησης στο ΚΕΒΕ. Διαθέτετε επίσης το δικαίωμα καταγγελίας στο Γραφείο Επιτρόπου Προσωπικών Δεδομένων».

Ημερομηνία ……………………………………………… Υπογραφή ….…………………………………………..